

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 6 2011

www.theoreticaleconomy.info

ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-42625 от 11 ноября 2010 г.

Учредитель журнала:

Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 6 раз в год

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Малахова Н.Б. (Харьков, Украина)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Ответственный секретарь

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.info

e-mail: vagordeev@rambler.ru

Содержание

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. С приветствием к читателю 4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Алиев У.Ж. Система субъектов теоретической экономики как научной дисциплины 8

Лемещенко П.С. Переосмысливая опыт, или о необходимости смены научно-образовательной парадигмы экономического образования 28

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ В ЯРОСЛАВЛЕ

Мишуров С.С. Нравственность как фактор эффективности имплантации институтов рынка в систему государственного управления: некоторые принципы и механизмы 52

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Ирдова Е.Е., Шеянова Н.В. Специфика социально-экономического положения предпринимателя в условиях современной деловой среды (на примере Ивановской области) 57

Шкор Я.А. Белорусское автомобилестроение: вызовы и перспективы 62

ВЕСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ

Бабаев Б.Д. О политической экономии аренды как разделе экономической теории 80

Водомеров Н.К. Стоимость рабочей силы и «человеческий капитал» 88

Корняков В.И. Месть экономических законов нашему хозяйству и нам всем 100

РЕЦЕНЗИИ

Бондырева И.Б. Рецензия на книгу «Человеческий капитал» и образование» 107

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО-ЭКОНОМИСТА

Родина Г.А. Собственный Платон земли российской 109

Шелкопляс Е.В. Академия «тварной Софии» и образ будущего 112

Усик Н.И. Пророк в своем отечестве 117

С ПРИВЕТСТВИЕМ К ЧИТАТЕЛЮ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. Ярославский государственный технический университет, заведующий кафедрой экономической теории
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Мы в шестой раз приветствуем Вас, представляя на Ваш суд шестой номер нашего журнала, которым завершаем первый год нашего с Вами общения-сотрудничества по поводу теоретической экономики.

Главная рубрика «Актуальные проблемы теоретической экономики» открывается в данном номере статьей члена редколлегии нашего журнала, доктора экономических наук, профессора, вице-президента образовательной корпорации «Туран» (г. Астана, Казахстан), действительного члена Академии философии хозяйства и президента Академии *Metaepistemia Universum* Урака Жолмурзаевича Алиева. Его работа «Система субъектов теоретической экономики как научной дисциплины» рассматривает некоторые вопросы теории субъектов науки вообще, и на этой основе дается типология субъектов теоретической экономики как научной дисциплины по трем критериальным основаниям. А именно: по критерию познавательно-исследовательской деятельности, по критерию квалификационно-оценочной деятельности, и по критерию организационно-прикладной деятельности субъектов данной науки.

В этой же рубрике мы предлагаем Вашему вниманию статью другого члена редколлегии нашего журнала – заведующего кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь) П.С. Лемещенко «Переосмысливая опыт, или о необходимости смены научно-образовательной парадигмы экономического образования». Давая критическую оценку сегодняшнему состоянию экономического образования в мире, автор предлагает пути его оптимизации, обращая особое внимание на университетскую экономическую подготовку, которая базируется на научно-исследовательской работе преподавателей, и в которую активно вовлекаются будущие специалисты творческих сфер деятельности.

В рубрике «Международный круглый стол в Ярославле» мы представляем в данном номере материал Сергея Сергеевича Мишурова, доктора экономических наук, научного руководителя Центра междисциплинарных исследований региональной экономики и управления региональными социально-экономическими системами Ивановской государственной текстильной академии (г. Иваново, Российская Федерация), директора Института системных экономико-психологических исследований, действительного члена Академии философии хозяйства. В его статье «Нравственность как фактор эффективности имплантации институтов рынка в систему государственного управления: некоторые принципы и механизмы» рассматриваются объективные основания нравственности и возможности ее имплантации в систему институтов государственного управления.

Следующая рубрика – «Творчество молодых исследователей» – представлена в данном номере статьей «Специфика социально-экономического положения предпринимателя в условиях

современной деловой среды (на примере Ивановской области)», с которой выступает аспирантка кафедры экономической теории Ивановского государственного университета (г. Иваново, Российская Федерация) Наталья Викторовна Шеянова в соавторстве со своим научным руководителем, профессором этой кафедры, доктором экономических наук Еленой Евгеньевной Иродовой. В их работе на базе проведенного ими исследования рассматриваются условия ведения бизнеса субъектами малого предпринимательства, текущее состояние данной сферы бизнеса, а также выявлен социально-демографический портрет предпринимателя.

Также в данной рубрике представлена статья «Белорусское автомобилестроение: вызовы и перспективы». Её автор, выпускница экономического факультета 2011 г. Белорусского государственного университета Яна Анатольевна Шкор, дает обстоятельный сравнительный анализ деятельности Минского автомобильного завода на фоне ситуации в современном мировом автомобилестроении, делает вывод, что для отечественного предприятия взаимодействие с ТНК может способствовать продвижению его продукции на внешние рынки не менее эффективно, чем в условиях Таможенного союза.

В недавно открытой рубрике «Вести «Международной политэкономической ассоциации» мы публикуем в данном номере три материала. Статья члена редколлегии нашего журнала, доктора экономических наук, заведующего кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, Российская Федерация) Бронислава Дмитриевича Бабаева называется «О политической экономии аренды как разделе экономической теории» и содержит, на наш взгляд, существенный прорыв в разработке указанного научного направления.

Другая статья этой рубрики «Стоимость рабочей силы и «человеческий капитал» представлена Николаем Кирилловичем Водомеровым, доктором экономических наук, заведующим кафедрой экономики, управления и финансов, деканом факультета экономики и менеджмента Института международных экономических отношений (г. Химки Московской области, Российская Федерация). В этой работе в русле политэкономической методологии проведен сравнительный анализ категорий «стоимость рабочей силы» и «человеческий капитал»; показано, что «человеческий капитал» не является капиталом в научном смысле, рассмотрены затраты на подготовку работников и различия в оплате труда с позиции трудовой теории стоимости, актуальные проблемы образования.

Завершает указанную рубрику статья «Месть экономических законов нашему хозяйству и нам всем», с которой выступает Василий Иванович Корняков, член редколлегии нашего журнала, доктор экономических наук, действительный член Академии философии хозяйства, профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет». С позиции политэкономической методологии он убедительно показывает, что именно нарушения требований объективных экономических законов привели нас к тяжелым потерям, «внутреннему дефициту», системному кризису.

В рубрике «Рецензии» содержится отзыв кандидата экономических наук, доцента кафедры экономической теории Ярославского государственного технического университета, докторанта Ирины Борисовны Бондыревой на книгу «Человеческий капитал и образование», выпущенную Экономическим факультетом МГУ им. М.В. Ломоносова и издательством ТЕИС под редакцией В.Н. Черковца, Е.Н. Жильцова, Р.Т. Зяблюк. Отмечая, что при переходе к инновационному развитию экономики обеспечение новых требований к человеческому потенциалу становится ключевым направлением воспроизводства работников с высшим образованием, рецензент указывает: среди выходящих на первый план креативных свойств человека ряд исследователей называют такие как адаптивность, мобильность, инновационность и другие. В рецензируемой монографии, замечает И.Б. Бондырева, подчеркивается, что корпоративный капитал будет стремиться присвоить (использовать) творческие способности человека, надевая на творческую

личность маску «капитала», и, одновременно, отрицая все формы неотчужденного развития человеческих качеств. Рецензент соглашается с точкой зрения авторов рассматриваемой монографии, что от широты развития именно этих неотчужденных форм (общедоступного образования, здравоохранения, культуры и т.д.), от возможно более широкого использования потенциала всех людей, независимо от способности их инвестировать в самих себя, во все большей мере зависит экономический прогресс, да и сама способность общества к прогрессу.

Рубрика «Юбилей ученого» открывается статьей заместителя редактора нашего журнала, доктора экономических наук, профессора Галины Алексеевны Родиной, которая называется «Собственный Платон земли российской» и посвящена 300-летию юбилею Михаила Васильевича Ломоносова, по сути, одного из столпов теоретической экономики. «Он, – говорится в статье, – опередил мировую экономическую науку, заложив основу учения о национальном хозяйстве. Советские исследователи позднее развивали этот подход, однако с закатом советской эры он оказался невостребованным. Пожалуй, лишь межрегиональная общественная организация «Академия философии хозяйства», возглавляемая Ю.М. Осиповым, возродила в III тысячелетии научные изыскания в этом направлении».

И, как бы подтверждая это замечание Г.А. Родиной, данная рубрика продолжает начатое в прошлом номере чествование Юрия Михайловича Осипова, президента Академии философии хозяйства и председателя Философско-экономического ученого собрания, директора Центра общественных наук и руководителя лаборатории философии хозяйства Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, доктора экономических наук, профессора, члена Союза писателей РФ, по случаю его 70-летия. В связи с этим в указанной рубрике выступают со своими материалами действительный член Академии философии хозяйства, ученый секретарь Ивановского отделения АФХ, директор Института Развития, Изучения Здоровья и Адаптации Человека, кандидат медицинских наук Евгений Валентинович Шелкопляс и доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета низкотемпературных и пищевых технологий, действительный член Академии философии хозяйства Нина Ивановна Усик.

В статье Е.В. Шелкопляса «Академия «тварной Софии» и образ будущего» показана выдающаяся роль Ю.М. Осипова в актуализации идеи С.Н. Булгакова о том, что общество, ставящее экономику, нацеленную на увеличение количества материальных благ и богатства, выше хозяйства, ориентированного на воспроизводство всех аспектов бытия человека и социума, это общество безнравственное и бездуховное и оно обречено на гибель. Ю.М. Осипов, – отмечает автор, – «...стал не просто первым среди современников, осознавшим значение ... концепции С.Н. Булгакова, но основоположником и патриархом крупной новейшей общероссийской научной школы софиологии и философии хозяйства, обладающей постоянно возрастающим международным авторитетом. Сегодня о возрождении и развитии научной школы софиологии и философии хозяйства, возрастающем влиянии школы на социальную и культурную жизнь общества свидетельствует деятельность целого ряда отделений Академии философии хозяйства в России, поддержка деятельности Академии Советом Федерации РФ, регулярные региональные, российские и международные научные конференции, многие другие события текущей научной и социальной жизни».

Н.И. Усик в статье «Пророк в своем отечестве» показывает, что под научным руководством Юрия Михайловича Осипова более 20 лет осуществляется поиск выхода из тупика не только экономической науки, но и хозяйственной жизни в Российской Федерации. Философия хозяйства, по мнению автора, – сакральное знание-размышление, дающее понимание путей научного поиска. Как не разделить, согласитесь, эмоции и рациональные оценки Нины Ивановны, когда она резонно замечает: «Высказывание, что нет пророка в своем Отечестве, скорее всего, оправдывает наше

общее нежелание и леность всего себя отдать на благо его. Нравственно возвыситься, повседневно преодолевая сопротивление позитивистов, рационалистов и прочих околонаучных кругов, очень трудно. Немногие ученые России становятся на такой трудный подвижнический путь. Юрий Михайлович Осипов – один из тех немногих, кто, невзирая на колоссальное сопротивление, уже более 20 лет торит нравственную дорогу в экономике, основанную на базовых ценностях!»

Редакционная коллегия журнала «Теоретическая экономика» присоединяется к Е.В. Шелкоплясу и Н.И. Усик в их обращении к юбиляру со словами сердечного поздравления, желаем Юрию Михайловичу новых успехов в духовном осмыслении и преображении социума, его продвижения к запостмодерну!

С уважением,

В.А. Гордеев

СИСТЕМА СУБЪЕКТОВ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАУЧНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Алиев Урак Жолмурзаевич

доктор экономических наук, профессор. Образовательная корпорация «Туран»,
вице-президент, действительный член (академик) Академии философии хозяйства
г. Астана, Казахстан. E-mail: turpost@list.ru

Аннотация. В статье рассматривается ряд вопросов теории субъектов науки, дается типология субъектов теоретической экономики как научной дисциплины по трем критериальным основаниям: по критерию познавательно-исследовательской деятельности, по критерию квалификационно-оценочной деятельности, по критерию организационно-прикладной деятельности субъектов данной науки.

Ключевые слова: субъект науки; типология субъектов теоретической экономики; научный работник; систематизация; творческая деятельность; университет

Код УДК: 330.101

Annotation. The article deals with a number of questions that the theory of science subjects studies. The author presents a typology of the subjects of theoretical economics as a science discipline. The typology is based on the following criteria: the criterion of cognitive-research activity, the criterion of qualification and assessment activities, the criterion of organizational and application activities of the subjects of the given science.

Keywords: science subject; the typology of the subjects of theoretical economics; scientist; systematization; creative activity; university

В предыдущих номерах нашего журнала («Теоретическая экономика» №№ 3-4) я попытался методологически обосновать восьмиэлементную, предметную модель научной дисциплины как таковой, которая вполне применима и к теоретической экономике (теоретической экономии) как становящейся и относительно самостоятельной научной и учебной дисциплины. Указанная модель берет начало с такого базового элемента как **субъект** научной дисциплины (науки). В данной статье постараюсь вкратце раскрыть некоторые вопросы теории и типологии субъекта теоретической экономики [1].

Любое уважающее себя научное учреждение (в том числе классические университеты исследовательско-обучающего типа) по своему официальному статусу относится к такой организации, функциями которой являются **систематизация наличного и производство нового знания**. Тем не менее, последнюю функцию каждое из них выполняет по-разному, в зависимости от того, в какой мере оно сформировано **реально** как научное сообщество.

А чтобы определить, стала ли данная научная организация полноценным научным сообществом, каково его «научное лицо» и «научный рейтинг», необходимо, прежде всего, самопознание, самосознание, самокритика и самооценка каждым отдельно взятым учреждением

самого себя в качестве **субъекта науки**. Это в полной мере относится и к каждому отдельному представителю (физическому лицу) науки. В свою очередь, последнее возможно осуществить лишь в рамках **общей теории и типологии субъектов науки**, которая как содержательно, так и структурно мною рассматривается в качестве внутреннего момента и составной части более общей теории, а именно **ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ПРЕДМЕТА НАУКИ**.

Как об этом было сказано, «субъект» рассматривался как *исходное* понятие всего категориального строя научной дисциплины как таковой. Это объясняется тем, что основное содержание научной дисциплины – **научное знание** есть продукт взаимодействия субъекта и объекта исследования, результат активной познавательной и креативной деятельности субъекта науки. Ведь процесс научного познания есть, по сути, процесс освоения субъектом объекта, причем субъект является активной, творческой стороной этого процесса. Субъект как «начало» интегральной предметной модели дисциплины означает не «субъективизм», а «**субъектность**» науки. Субъект есть естественно-исторический продукт эволюции, усложнения материально-духовных систем, и формировался он в той мере, в какой «противопоставлял» себя объекту, взаимообуславливал и взаимопологал объект, который также «оформлялся» и выделялся из объективной реальности по мере проникновения в неё субъекта и расширения целенаправленной познавательной, оценочной и практически-преобразующей его деятельности.

Проблема субъектов экономической науки первоначально рассматривалась в зарубежной и отечественной литературе «научно-биографическим» методом. В известной мере к этим работам можно отнести труды таких авторов XIX-XX веков, как Д. Ингрэм, А. Ойкен, Ш. Жид, Ш. Рюст, Б. Селигмен, А. Пезенти, Р. Барр. Из **российских** исследователей можно назвать труды В.И. Яковенко, Д. Розенберга, Н.К. Каратаева, В.С. Афанасьева, А.В. Аникина, Д.Н. Платонова, Е.И. Рузавина, А.А. Игнатенко, А.А. Хандруева, А.Н. Чанышева, Л.Д. Широкограда, а из **казахстанских** – М. Елеусизова, Д. Кабдиева, М. Алибаевой, А. Догалова, К. Тазабекова и других.

Субъекты теоретической экономики в виде отдельных исследователей (а не научных сообществ) в научно-биографическом стиле отражены также в книгах серии «Из истории экономической мысли» и «Мыслители прошлого», «Экономические энциклопедии и словари», а об отдельных экономических научных сообществах – в ряде других книг [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11].

Проведение подобной научно-биографической работы о представителях науки – задача весьма сложная и в то же время вещь нужная. Вместе с тем следует подчеркнуть, что «биографический метод» является исходной предпосылкой подлинного исследования специфики «творческой лаборатории» субъектов экономической науки.

Проблема субъекта творческой деятельности в современной науке разрабатывается по различным направлениям – **профессиональная, квалификационная, социально-психологическая, демографическая, региональная** структура и динамика научных работников и учреждений [12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30].

И, тем не менее, главной отличительной чертой этих исследований и на сегодняшний день остается все то же: что они ведутся главным образом на материале технических, физико-математических и естественнонаучных дисциплин и практическое отсутствие подобных исследований по материалам социогуманитарных, в том числе и экономических, наук.

Общий вывод: в целом следует отметить, что на сегодняшний день *не разработана целостная теория и типология субъектов науки вообще, тех или иных групп, классов, систем наук в частности и каждой научной дисциплины в отдельности*. Такова вкратце история вопроса. Рассмотрим некоторые аспекты данной проблемы применительно к теоретической экономике.

В силу неразработанности проблемы субъекта теоретической экономики в статье ограничусь, главным образом, обозначением ряда основных направлений научного поиска, которые могли бы быть предметом для специальных философских, науковедческих и теоретико-экономических исследований.

Прежде всего, следует отметить, что до последнего времени однозначно не сложились методология и методика учета «ученых», являлся еще спорным вопрос о критериях определения статуса субъекта науки и научной дисциплины – «научного работника», т.е. вопрос, кого можно отнести к разряду «ученых» и «научных работников», а кого нет. Только в начале 90-х годов XX столетия Госкомстат бывшего СССР совместно с ГКНТ внесли определенные изменения в *методологию учета* научных кадров и других ресурсов науки, чтобы максимально приблизить ее к принятым в цивилизованном мире стандартам (в частности, к стандартам ЮНЕСКО). Если раньше основным субъектом статистики СССР было формально определенное «**научно-исследовательское учреждение**», то теперь во главу угла поставлено понятие «**научно-техническая деятельность**» вне зависимости от того, кто и где ею занимается [31].

Считая сделанное определенным шагом вперед, надо полагать, что не сама по себе «научно-техническая деятельность» (НТД) может служить критерием *субъектности* науки, а НТД в единстве с собственно «научным результатом», «научным продуктом». Другими словами, без учета *характера и форм научного продукта* НТД нельзя считать таксономической единицей научной статистики.

Несмотря на отсутствие целостной теории и типологии субъектов науки, некоторые ее аспекты применительно ко многим отраслям технического и естественнонаучного знания более или менее успешно разрабатываются как за рубежом, так и в России, что является важным стимулирующим фактором развития этих дисциплин. К сожалению, этого нельзя сказать о системе социогуманитарных, в том числе экономических, наук.

В связи с этим возникает ключевой вопрос: **кто, где, как, при каких условиях и степени эффективности профессионально занимается теоретической экономикой как особой сферой научного знания, что позволяло бы отнести его к субъекту данной науки?** В свою очередь, решение этого вопроса является важным условием разработки общей теории субъектов науки вообще, целостной концепции научного сообщества в частности.

Между тем расплывчатое представление о субъектах теоретической экономики чревато негативными последствиями. Ведь, казалось бы, в одном случае теоретической экономикой занимаются **все**, начиная от ученых с научными степенями и кончая публицистами, моралистами, да и просто прохожими на улице и людьми, стоящими в очередях, а в другом – начиная от профессиональных политэкономов, кончая инженерами, учителями, ветеринарами и зоотехниками (своеобразный «эффект очевидного» от мнимой «доступности» всем объекта этой науки – хозяйства). Но в то же время это выглядит так, будто бы ею никто всерьез не занимается.

На этом фоне весьма примечательным является, с одной стороны, обилие «теорий», «концепций», «моделей», «программ», «советов», предлагаемых каждым, «кому не лень» – публицистами-популистами, партиями и движениями, журналистами, митингующей толпой, домохозяйками и т.д. и т.п., а с другой – факты **самоотстранения** многих бывших специалистов, экономистов-теоретиков от серьезных научных изысканий, «бегство» от политэкономии, **массовое закрытие или переименование** и самой дисциплины, и кафедр политэкономии на «экономическую теорию» или на «экономикс».

Политическая экономия в недавнем прошлом, переживала такую же ситуацию, какую в свое время переживали у нас генетика, кибернетика, социология, психология, политология. И самое страшное – свои «лысенковы» находятся среди самих политэкономов, порой облаченных в

в докторские мантии и академические регалии, получивших, кстати, эти степени и звания по этой же науке, и теперь они занимаются отменой, если не шельмованием, политэкономии как науки¹.

Проблема субъекта в теоретической экономике (да и в социогуманитарной науке в целом) состоит в том, чтобы сделать эту по сути **обезличенную, бессубъектную науку вполне субъектной, персонифицированной, субъектоносной, личностно-значимой, авторской**². Кстати, одной из внутренних причин отсталости, незрелости политической экономии как науки в бывшем СССР являлась, на мой взгляд, именно эта обезличенность, бессубъектность, отсутствие авторства на интеллектуальную собственность – на гипотезы, теории, идеи, концепции, программы, модели, имеющие судьбоносный характер, как для самой науки, так и для практики. Между тем указание конкретных авторов тех или иных концепций, программ, проектов по экономической трансформации, разрабатываемых в последнее десятилетие в России, Казахстане и других странах СНГ (независимо от ее результатов), заметно оживило общественный интерес и спрос к субъектам и личностям, их разрабатывающим, и прежде всего к представителям экономической науки, в том числе теоретической экономики.

Другими словами, проблема субъекта теоретической экономики позволяет, в частности, ответить на вопросы о том, **кто** занимается этой наукой, а кто – «околонаучной шелухой», **кому и за что** отвечать в разросшемся «теоретико-экономическом хозяйстве», **где и как** «вращивать» творцов, субъектов данной науки. Иначе никому не ведомо, какому именно субъекту нужно давать «социальный заказ» на те или иные научные разработки, у кого и за что спросить, кого, за что и как вознаградить.

Решение данной проблемы способствовало бы также определению сферы **функций и полномочий**, а также **меры ответственности** каждого субъекта данной научной дисциплины в происходящем, как в самой науке, так и в общественной практике, предостережению от зряшного списывания всех бед на представителей той или иной науки, чем охотно занимаются в настоящее время многие в условиях разразившегося застоя в «общественном материале» и девальвации нравственных устоев, с которыми имеет дело теоретическая экономика, да и вся социогуманитарная наука.

Пожалуй, одна из важнейших проблем – это проблема **становления субъекта теоретической экономики** как науки. Речь идет об исторических, социокультурных, региональных, этнонациональных и собственнонаучных условиях становления ее субъектов в прошлом.

Как известно, первыми теоретиками экономической науки, политической экономии в частности, были отдельные философы, историки, государственные и коммерческие люди (банкиры и купцы), медики, математики, юристы, отчасти представители религии – люди различных эпох и сословий, стран, народов, социокультурных и мировоззренческих ценностей. В историческом аспекте первоначально появились и сформировались **отдельные субъекты «экономики»**, позже в разное время – «социальной физики», «политической арифметики», «политической экономии» в виде исследователей экономических процессов и явлений. А формирование же **дисциплинарного научно-культурного сообщества**, видимо, относится к сороковым годам XVIII в., когда в Париже образовалась «Секта физиократов» во главе с Ф. Кенэ, а в Глазго (Шотландия) образовался впервые клуб политической экономии, в работе которого принял живое участие А. Смит.

XIX-XX века изобилуют появлением и функционированием самых различных субъектов теоретической экономики, взлетами и падением множества из них, научными и жизненными

¹ Между тем в «Номенклатурах специальностей научных работников» и России, и Казахстана «политическая экономия» была оставлена в качестве специальности под шифром 08.00.01. до недавнего времени. И досадной ошибкой только можно назвать ее замену «экономической теорией» в принятых «Номенклатурах...» РФ и РК.

² Е. Майминас в свое время обратил внимание своих коллег на тот факт, что в официальном учебнике «История экономических учений» специальной главе о советской экономической науке не указана ни одна фамилия [33, 34].

успехами одних и драмами и даже трагедиями других. Вместе со своими субъектами, носителями все это переживала и сама наука «теоретическая экономика» в различных ее вариантах. И в настоящее время, когда стоит важная задача своеобразной «реабилитации» мировой и отечественной теоретической экономики, да и всей экономической науки, повышения степени их «социальной отдачи», самостоятельно должны разрабатываться профессиональные, квалификационные, региональные, этнопсихологические, социокультурные, организационные, демографические, структурные, функциональные, динамические и другие параметры становления, развития и реализации интеллектуального потенциала субъектов данной науки.

В этом ряду особой проблемой выступает необходимость **типологии (научной классификации и систематизации) самих субъектов теоретической экономики** применительно к настоящему времени и обозримой перспективе. Для решения этой проблемы представляю на суд научной общественности развернутую типологию субъектов теоретической экономики, осуществленную по различным критериям, которая, как я полагаю, позволит изначально методологически корректно выявить каждому представителю данной науки и научному учреждению свой **подлинный научный статус** и на этой основе наглядно увидеть и сформулировать свои проблемы и задачи, разработать и реализовать посильные исследовательские программы научной деятельности.

А. ПО КРИТЕРИЮ ПОЗНАВАТЕЛЬНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

1. По признаку таксономической «единицы измерения» субъектов науки: отдельный научный работник, т.е. отдельный экономист-теоретик, отдельное теоретико-экономическое научное сообщество, дисциплинарное (теоретико-экономическое) научное сообщество в целом.

Далее, как отдельный научный работник, так и научные сообщества **по типу организации** бывают формальными и неформальными. К **формальным теоретико-экономическим сообществам** относятся кафедры политэкономии вузов (переименованные в кафедры экономической теории) и секции общественных наук ссузов, куда входит и экономический блок; научно-исследовательские лаборатории по теоретико-экономическим проблемам; теоретико-экономические секторы, отделы, лаборатории, научные секции Академии наук бывшего Союза и стран СНГ; НИИ, факультеты, отделения политэкономии (экономтеории) университетов; спецсоветы по защите кандидатских и докторских диссертаций; экспертные комиссии ВАК правительств; экономические советы и комитеты при президентах и парламентах; независимые экспертные советы по экономике; редакции и издательства теоретико-экономического профиля; временные исследовательские коллективы; различные теоретические и методологические семинары при официальных научных и учебных структурах; краткосрочные и среднесрочные обучающие институты (факультеты, курсы) повышения квалификации по проблемам теоретической экономики и хозяйственной практики; научно-экономические общества (НЭО) и другие.

К **формальному единичному научному работнику** как субъекту теоретической экономики относятся представители этой науки или уже имеющие специальное теоретико-экономическое образование: студенты, обучающиеся по специальности «Экономическая теория» (раньше политэкономии) как потенциальные субъекты науки, аспиранты, магистранты, докторанты, соискатели, стажеры-исследователи по данной специальности, отдельные экономисты-теоретики – члены множества вышеуказанных научно-исследовательских, учебно-образовательных, научно-квалификационных, редакционно-издательских, государственно-законодательных, управленческих и других структур и учреждений. Все перечисленные субъекты теоретической экономики, в каких бы официальных структурах они ни работали, можно отнести к типу «Ученые в организациях».

К **неформальному типу научных сообществ** относятся вышеупомянутые «Секта физиократов» и «Клуб политической экономии», существовавшие в середине XVIII в. в Париже и Глазго.

Впрочем, вопрос об истории возникновения первых теоретико-экономических дисциплинарных научных сообществ как формального, так и неформального типов нуждается в специальных исследованиях. В настоящее время к данному неформальному типу научных сообществ относятся «научные школы», «незримые колледжи», «фабрики мысли», «технополисы», различные самостоятельные исследовательские группы – институты общественных научных консультантов и советников, ассоциации, советы, клубы, семинары, союзы, деятельность которых связана с неофициальными структурами. Не вдаваясь в детали (более подробно эти формы неформальных научных сообществ рассмотрим позже), лишь отметим, что применительно к теоретической экономике данный тип научных коллективов почти не исследован³.

К **неформальным научным работникам** по теоретической экономике можно отнести экономистов-теоретиков, являющихся научными консультантами в правительствах, парламентах, отдельных руководителей, государственных и хозяйственных учреждений на общественных (неформальных) началах; людей-неполитэкономов по образованию и не работающих в теоретико-экономических научных сообществах, но реально принимающих посильное участие, а в ряде случаев сыгравших выдающуюся роль в разработке и обсуждении проблем данной науки, хозяйственной практики и дающих – по принципу «эффекта дилетанта» – определенную научную, публицистическую, методическую и другую продукцию.

Из далекой и ближайшей истории к этому типу неформальных субъектов политической экономии относились медики по образованию Петти, Кенэ, Барбона, Мандевилль, Богданов, философы Гоббс, Локк, Юм, историк Ибн-Хальдун, юристы К. Маркс, В.И. Ленин; из современников можно к ним отнести журналистов, писателей-публицистов, представителей технических и естественнонаучных специальностей, определенной части парламентариев, партийных и государственных учреждений, студентов и иной молодежи, не являющихся специалистами по теоретической экономике, но занимающихся в той или иной мере ее проблемами.

Говоря о **соотношении формального и неформального** типов теоретико-экономических научных сообществ и научных работников, следует обратить внимание на такой важный срез проблемы: как правило, существуют по фундаментальности три уровня, по времени – три этапа реакции со стороны субъектов науки на назревшие проблемы самой науки и значительные события социально-экономической жизни общества.

Первый этап и уровень – «журналистский» – самый оперативный («по горячим следам»), поверхностный, имеющий лишь информативный характер и цель как можно больше и подробнее фиксировать факты науки и экономической жизни общества и своевременно довести их до широких слоев населения.

Второй – «публицистский» – более целенаправленный, эмоционально-экспрессивный, порой очень злобно, остро и гиперболично поднимающий обсуждаемый экономический вопрос, пренебрегающий в погоне за показом проблемы во всей ее «наготе» принципом объективности анализа, живо обращающий внимание людей и дающий обильную пищу в одном случае для серьезного и скрупулезного размышления (для субъектов науки), а в другом – для несерьезных скоропалительных выводов и кривотолков у обывателей и широких слоев населения.

Третий, самый важный этап реакции субъектов науки на события науки и общественной, в том числе экономической жизни – реакция подлинного исследователя, т.е. собственно научная реакция. Ей присущи объективность, основательность, серьезность, трезвость, анализ «остывших» фактов, а не по «горячим следам», даже некоторая «отстраненность» и отдаленность от изучаемых фактов и событий.

³ На фоне полного отсутствия специальных исследований данной проблемы своеобразной пионерной работой является статья проф. Пешехонова В.А. «О ленинградской школе политэкономов» [35].

2. По дисциплинарному признаку субъекты теоретической экономики бывают монодисциплинарные (внутридисциплинарные) научные сообщества (в рамках собственно теоретической экономики), бидисциплинарные (междисциплинарные на стыке двух наук), полидисциплинарные (комплексно-дисциплинарные) научные сообщества (на стыке теоретической экономики со многими другими классами наук).

3. По признаку технологической цепи исследовательского процесса «наука – производство», т.е. по характеру занятости научных работников и научных сообществ, а также по связи их деятельности с практикой добывания и по формам продукции этой деятельности. Здесь следует выделить субъекты, занятые в фундаментальных исследованиях (идеи, гипотезы, теории), прикладных исследованиях (модели, концепции), разработках (экономические программы и технологии, схемы, процедуры, проекты социально-экономического развития общества, хозяйственных единиц), научно-производственным освоением (технично-экономические и эксплуатационные параметры при экспериментируемых условиях), хозяйственно-производственным освоением научных результатов.

Фундаментальные исследования (ФИ), в свою очередь, делятся на **свободные** фундаментальные исследования (ФИс) и **целенаправленные** (несвободные) фундаментальные исследования (ФИц). Термин «свободное научное исследование» был использован в свое время К. Марксом при характеристике специфики политэкономического исследования. «В области политической экономии, – писал он, – свободное научное исследование встречается не только с теми врагами, с какими оно имеет дело в других областях. Своеобразный характер материала (объекта и предмета. – У.А.), с которым имеет дело политическая экономия, вызывает на арену борьбы против свободного научного исследования самые яростные, самые низменные... страсти человеческой души – фурии частного интереса» [36, с. 10].

В общенаучном смысле термин «свободные» означает, что некоторые исследования, ведущиеся учеными, не имеют строго ориентированного характера (пока!) и практического выхода, являются как бы «свободными» от требований насущной практики, «что сами они порождены своеобразными «угадываемыми» потребностями общества, т.е. данные потребности выявляют необходимость исследования некоторых законов и закономерностей далекой перспективы развития» [37, с. 81].

В свое время С.И. Вавилов, очевидно, имея в виду именно свободные фундаментальные исследования, писал: «У науки имеется собственная специфическая логика развития, которую весьма важно учитывать. Наука всегда должна работать в запас, впрок, и только при этом условии она будет находиться в естественных для нее условиях» [38, с. 89].

С этими положениями резко контрастирует сложившееся официальное мнение о том, что «**заземленность** научных исследований на проблемах социальной и экономической практики должна служить **путеводной нитью всех без исключения** научных исследований как методологического, так и прикладного характера и что все исследования, проводимые в научных учреждениях, должны носить **программно-целевой** характер». Здесь, как видим, нет места для индивидуальных и коллективных «свободных» фундаментальных исследований, есть «программно-целевой» эмпиризм, голый практицизм.

К сожалению, и в классификации научно-технических программ (Министерства образования и науки Республики Казахстан) мы не встречаем графу «Свободные фундаментальные исследования». Имеющаяся в нем «Программа фундаментальных исследований» (ПФИ) всецело **формируется и утверждается** Национальной академией наук РК (раньше) или Министерством образования и науки РК (в настоящее время). Иначе говоря, по существу республиканские программы фундаментальных исследований носят строго **целевой** характер.

Положение не спасает даже наличие в этой классификации так называемых «Программ поисковых исследований» (ППИ), разрабатываемых «с целью создания научных и научно-технических заделов». Дело в том, что и в этом случае, несмотря на превосходную цель – «создание заделов», эти программы опять-таки **«формирует и утверждает»** Министерство образования и науки Республики Казахстан по принципу **приоритетности, определяемой опять-таки этим же министерством**. Иначе говоря, и здесь отсутствуют условия для «свободы», «вольности», «дерзости» научных сообществ и отдельных исследователей в научно-творческой деятельности по выдвижению «вздорных», «безумных» идей⁴.

Между тем в свое время (30-е годы) академик Ф.А. Иоффе со своими «мальчиками» (будущими всемирно известными учеными) занимался, казалось бы, «отвлеченными», «абстрактными», «непрактическими», «ненужными» с точки зрения тогдашней официальной «научной идеологии» проблемами, т.е. коллективными свободными фундаментальными исследованиями физики атомного ядра. Вопреки строжайшим запретам их нелегальная, именно **свободная**, творческая работа впоследствии позволила руководству бывшего СССР своевременно проводить политику «ядерного противостояния» (здесь мы рассматриваем лишь собственно исследовательскую сторону деятельности этих субъектов науки).

В этой связи, на мой взгляд, особо важным является проведение своеобразной **«инвентаризации»** всего наличного «теоретико-экономического хозяйства»: найти и собрать по крупницам полученные ранее (предшествующими субъектами экономической науки) научные знания «впрок», «в запас» и сделать их достоянием современных научных сообществ и общественной практики. В этом плане начавшаяся с недавнего времени работа по возвращению в «отчий дом» выдающихся имен дореволюционной и послереволюционной экономической науки (Богданова А.А., Бухарина Н.А., Туган-Барановского М.И., Чайнова А.В., Кондратьева Н.Д. и представителей творческой интеллигенции суверенных постсоветских государств, в том числе, и Казахстана), безусловно, обогатит разработку проблематики субъектов теоретической экономики в рассматриваемом аспекте. Впрочем, сказанное касается и всех других наук естественно-технического и социогуманитарного циклов.

С этой же позиции требуют пересмотра и переоценки отдельные так называемые «схоластические», «вздорные», «абстрактные» мысли и идеи, концепции и программы субъектов «советской» политической экономии и экономической науки в целом более позднего времени (40-80-х годов), не говоря уже о современных авторах, так как при внимательном подходе в них можно найти много ценного и интересного (не сиюминутного, а перспективного) научного материала – продукта именно «свободной» творческой деятельности отдельных научных коллективов и исследователей, полученного, несмотря на тогдашнее господство идеологии тоталитаризма и административно-бюрократического централизма в научной политике и отсутствие со стороны «власть имущих» потребностей на объективные научные истины.

Целенаправленные фундаментальные исследования осуществляются главным образом под непосредственным влиянием **«социального заказа»** общества в виде официальных его органов, даваемого тем или иным научным сообществам.

Вместе с тем ярым сторонникам ФИц не следует забывать данные наукометрической статистики, которые подтверждают, что научный поиск наиболее удачлив в случаях, когда он стимулируется скорее внутринаучными ценностями и механизмами, нежели потребностями фирмы или общества. Так, например, в развитых странах мира экономическую ценность (**63,5% новинок**) принесли ученые, которыми руководило просто любопытство, т.е. «свободный» поиск. А «ориентированный» поиск дал всего **28% новинок** и только **7,7%** – те новинки, которые пришлось на долю нацеленных, выполняющих специфическую задачу разработок. Отсюда – **«музыку**

⁴ Перед нами – безумная идея (теория). Вопрос в том, достаточно ли она безумна, чтобы быть правильной» (Нильс Бор).

заказывает свободная мотивация» [39, с. 17].

В этом контексте, как я полагаю, отчасти вышеуказанными факторами объясняется недостаточная эффективность (а иногда просто абсурдность) многочисленных «концепций» и «программ», разработанных в недалеком прошлом и отчасти в настоящее время авторами вполне «ориентировано» и «целенаправленно» по преодолению экономического кризиса и проведению радикальных реформ в ряде стран СНГ, в том числе и в Казахстане. Поистине, для обоснования подлинно свободной (не в смысле «что хочу, то ворочу», а как осознанной необходимости), демократической экономики явно не хватает **свободной** творческой деятельности субъектов науки, экономической науки в том числе⁵.

Но для этого, а именно для свободы фундаментальных и концептуальных теоретико-экономических исследований, к сожалению, на сегодняшний день нет ни научной традиции, ни социально-психологических, ни организационных условий, ни материально-финансовых ресурсов. Более того, все усиливающаяся тенденция коммерциализации фундаментальных исследований под видом перехода страны к рыночным отношениям, с одной стороны, и сокращения прикладных, внедренческих разработок по заказам хозяйствующих и иных субъектов – с другой, объективно порождает опасность резкого сужения рамок, а главное, **потери «фундаментальности», перспективности самих фундаментальных исследований**, не давая последним возможности «свободного парения» в океане подлинного творчества.

В связи с этим, по моему мнению, настала пора организационно **«узаконить» подлинно «свободные фундаментальные исследования» (ФИС)** в классификаторе научно-технических программ стран СНГ, в том числе России и Казахстана. Для этого, прежде всего, требуется **спецификация** самих ФИС, т.е. определение их статуса. Не вдаваясь в детали, выделим несколько критериев отнесения исследований к разряду «свободных» и обозначить их субъекты и источники финансирования.

Во-первых, ФИС должны осуществляться сугубо **добровольно**, без каких-либо элементов принуждения (экономического или неэкономического) извне; **во-вторых**, программы ФИС не должны формироваться и утверждаться никаким вышестоящим органом, определяющим научно-техническую политику государства; они должны **самоопределяться** лишь непосредственным субъектом-исполнителем, в одном случае – локальным научным сообществом, в другом – отдельным исследователем; **в-третьих**, субъекты ФИС **не должны отчитываться** о результатах своей деятельности ни перед каким официальным органом управления наукой, они **«самоотчетны»**, т.е. в одном случае локальное научное сообщество как субъект ФИС «самоотчетно» перед самим собой, а в другом – отдельный исследователь «самоотчетен» также перед самим собой; **в-четвертых**, как это ни парадоксально звучит, несмотря на вышеуказанные «негосударственные» подходы, **ФИС должны финансироваться главным образом государством!** Из общих государственных средств, направляемых на фундаментальные исследования (ФИ), большую часть следует направить на целевые фундаментальные исследования (ФИц), скажем, до 70-80%, а 20-30% заложить **изначально на свободные фундаментальные исследования** и передать их локальным научным сообществам без предварительного требования от них программ ФИС. **Здесь действует принцип: «свободные фундаментальные исследования есть органический элемент фундаментальных исследований как таковых».**

В случае устойчивого получения общественно значимых научных результатов от ФИС объем

⁵ И не случайно, что в свое время среди американских ученых широко обсуждались проблемы академической свободы, а именно: права ученых на свободу исследований, преподавателей – на свободу преподавания, студентов – на свободу обучения. И эти же проблемы стали предметом обсуждения и дискуссии в России и Казахстане при разработке нового классификатора образовательных специальностей и Государственного стандарта образования на рубеже веков, а также законодательства в области образования. И до сих пор этот вопрос не снят с повестки дня [40].

государственного их финансирования может колебаться в указанных пределах или даже расти. Другая часть необходимых затрат на ФИС должна покрываться за счет деятельности самих субъектов ФИС (коллективных или индивидуальных). Эти исследования на то и «свободные», чтобы жертвовать своим кровным – и материальным, и финансовым, и интеллектуально-духовным. Впрочем, проблема организации и финансирования ФИС в целом – вопрос особой важности и требует специального и всестороннего анализа. В данном же случае я ограничусь лишь постановкой проблемы и демонстрацией одного частного примера.

Идея организации и финансирования свободных фундаментальных исследований (ФИС) в свое время была реализована в частном университете «Туран» (г. Алматы), где в конце 90-х годов прошлого столетия нами (учредителями) были организованы «Институт системных исследований казахстанского общества» под руководством крупного ученого, доктора экономических наук, профессора Т.А. Есиркепова, а чуть позже – «Институт мирового рынка», руководителем которого является д.э.н., профессор Алимбаева А.Т. занимались и занимаются до сих пор разработкой наряду комплексной целевой научно-исследовательской программы и «не целевых» и даже «неориентированных» свыше, а именно «свободных», инициативных научно-исследовательских программ, определяемых самими субъектами этого подразделения университета. Но, несмотря на «свободность», «независимость», «неподотчетность», финансирование работы этого института осуществляется главным образом за счет бюджета университета, а часть – самими сотрудниками данных институтов. И эффект от подобных «свободных» исследований достаточно ощутимый. Это – большое количество востребованных высококачественных научных монографий, все увеличивающееся количество подготовленных этими институтами защищенных кандидатских и докторских диссертаций по самым животрепещущим проблемам современности, активное участие их сотрудников в разработке и обсуждении проектов законов РК, различных государственных программ и др.

Кроме того, в образовательной корпорации «Туран», которую я представляю, практикуется финансирование «свободных» исследований, осуществляемых отдельными наиболее творчески способными субъектами науки в области экономики, юриспруденции, туризма, научные результаты которых оперативно внедряются в учебный процесс университета. Отсюда вывод один: ***во всех отношениях выгодно создавать условия для подлинно «свободных», инициативных фундаментальных исследований наряду с «целевыми» и «ориентированными».***

В рамках рассматриваемого аспекта проблемы следует выделить такой ее срез, как четкое определение логики исследовательской деятельности по цели: фундаментальные исследования (ФИ) – прикладные исследования (ПИ) – разработки (Р) – научно-производственное освоение (НПО) – хозяйственно-производственное освоение (ХПО) и выяснение круга **конкретных ее субъектов** – научных сообществ и научных работников, занятых в **каждом** из этих этапов развертывания и реализации полученного научного знания, их качества, функций и полномочий. Выяснение этого вопроса путем осуществления специальных теоретико-экономических и науковедческих исследований позволило бы решить более эффективно и вопросы кадрового, финансового, правового обеспечения, организации и управления данной наукой, исходя из специфики каждого из вышеназванных этапов движения научного знания по линии «наука – производство – потребление».

4. По признаку цели и характеру занятости субъектов теоретической экономики: субъекты **обучающие** – учебные заведения с присвоением квалификации «бакалавр», «дипломированный специалист», «магистр» по теоретической экономике, институты, факультеты, курсы повышения квалификации и переподготовки по данной специальности; **обучающе-исследовательские** – классические университеты и учебные академии с исследовательскими структурами, система аспирантуры и докторантуры (в том числе и программа PhD), где готовят

высококвалифицированных специалистов по теоретической экономике; **исследовательские** – академии наук стран (национальные, общественные, отраслевые) и их институты, отраслевые НИИ, научные центры, где занимаются теоретико-экономическими проблемами; **исследовательско-внедренческие** – НПО, «заводская наука», венчурные инновационные и внедренческие фонды и центры, «фабрики мысли», где разрабатываются и реализуются теоретико-экономические концепции, программы, проекты, технополисы, технопарки; **научно-инфраструктурные** – ВАК, научные редакции и издательства, научные советы и комиссии, государственный орган управления наукой, научные консультативные службы и т.д., где осуществляется инфраструктурное обеспечение по продвижению научных идей и разработок до практического их потребления.

Здесь главная проблема состоит в оптимальной занятости субъектов теоретической экономики в указанных сферах и «стыковке» и координации деятельности этих различных научных структур с целью получения так называемого «синергетического эффекта».

5. Весьма важным критерием типологии субъектов теоретической экономики является их классификация **по признаку «ролевого списка», изучаемого методами наукометрии и социометрии**, в том числе методом «кластерного анализа», которые применительно к некоторым другим научным дисциплинам достаточно хорошо разработаны. Речь в них идет о выявлении многообразных научно-социальных ролей (ролевая структура), выполняемых членами теоретико-экономического дисциплинарного или исследовательского сообщества (группы, отдела, кафедры), объединенного для решения определенной проблемы и выполнения какой-либо целевой функции (системы функций).

В результате многолетних исследований «ролевых» отношений членов научных сообществ (Максвелл, Оствальд, Пуанкаре, Гоу, Вудворт, Селье, Юрьев Б.Н., Карцев В.П., Ярошевский М.Г., Булат Н.Л., Белкин П.Г., Емельянов Е.Н., Иванов М.А. и другие) было выделено **8 кластеров-позиций** (своеобразных «главных ролей»), каждая из которых состоит из более конкретных, «вспомогательных» ролей [23, с. 43-44, 41, с. 94-95, 42, с. 295-306].

В силу актуальности и перспективности указанных разработок в исследовании субъектов науки вообще и теоретической экономики в частности, а также для эффективной организации деятельности различных научных сообществ, считаю, необходимым более подробно воспроизвести кластерный анализ «ролевого списка» с учетом авторских его дополнений.

Итак, по **признаку «ролевого списка»** субъекты науки, в том числе и теоретической экономики, нужно рассматривать по двум направлениям.

По научному стилю мышления и функционального поведения субъекты науки бывают: **«критики»** – «критикан», «модератор» (критика слабых сторон новой идеи), «аниматор» (человек, способный заметить и поддержать сильные стороны идеи, работы), «оппонент»; **«генераторы идей»** – «мыслитель», «генератор идей», «систематик», «пионер», «синтезатор» (человек, способный интегрировать наиболее конструктивные элементы), «идеолог»; **«эрудиты»** – «книжный червь», «эрудит», «эксперт», «классик», «учитель»; **«мастера»** – «мастер», «методолог», «диагностик», «программист», «анализатор», «прогнозист»; **«коммуникаторы»** – «коммуникатор», «мотиватор», «переводчик», «афорист», «докладчик» (человек, способный донести суть идей до широких кругов научной общественности и, особенно, до инстанций, планирующих и управляющих НИОКР), «пропагандист»; **«организаторы»** – «организатор», «администратор», «координатор»; **«исполнители»** – «исполнитель», «разработчик» (человек, доводящий новые идеи до практически применимого вида), «техник» (вспомогательно-технический персонал), «коллекционер фактов», «совершенствователь», «скрупулезный».

По личностно-поведенческому стилю субъекты делятся на: **«фанатика»**, **«чудака»**, **«эстета»**, **«консерватора»**, **«романтика»**, **«проходимца»**, **«большого босса»** (рассматривающего

науку как большой бизнес), «*торопыгу*» (спешащего двигаться по служебной лестнице), «*акулу*» (подписывающего как можно большее количество работ, автором которых он фактически не является), «*демагога*», «*одиночку*», «*независимого*».

В конечном счете, теоретическая и практическая значимость приведенного здесь перечня кластеров с соответствующими научно-социальными ролями состоит в одном случае в том, чтобы руководитель или выборный коллективный орган управления любой научной организации заботился не только о ее **квалификационной, половозрастной**, но также и о **ролевой** структуре, т.е. об установлении для каждого отдельного научного сообщества, конкретной исследовательской программы оптимального соотношения числа научных работников, наделенных более или менее выраженными научно-социальными ролями (по стилю мышления и функционального поведения). Между тем применительно к научным структурам России и Казахстана, в том числе и такому дисциплинарному сообществу, как теоретическая экономика, эта проблема как следует еще не поставлена, не говоря уже о ее решении, с чем связана относительно низкая эффективность работ многих теоретико-экономических и других научных сообществ. В другом случае каждый должен знать «кто есть кто» в научном сообществе по личностно-поведенческому стилю и ценностным установкам: «акула» ли, «проходимец» ли, «большой босс» ли, «демагог» ли, «фанатик» ли, «независимый» ли и т.д., и т.п.

6. По признаку количества выполняемой функции субъекты подразделяются на: монофункциональные (например, генерирование идеи или только внедрение); бифункциональные (например, критика и ассимиляция существующих идей и проведение прикладных исследований); полифункциональные (например, генерирование новых идей, доведение их до разработок и внедрение в жизнь или осуществление одновременно функций обучения, исследования и внедрения научных результатов). Здесь основная проблема заключается в установлении кооперированных связей между моно-, би- и полифункциональными научными сообществами для получения «эффекта кооперации».

7. По признаку характера связей, традиций и норм научной коммуникации: внутридисциплинарные, внедисциплинарные; пространственные, временные, пространственно-временные; постоянные, периодические, ситуативные; деловые (предметные) и личностные (дружеские, лояльные, конфронтационные); прямые и косвенные; симметричные и асимметричные; формальные, неформальные, смешанные – формально-неформальные; закрытые, открытые, смешанные и другие формы и нормы коммуникации.

Говоря о соотношении неформальных и формальных форм и норм научной коммуникации, следует отметить, что дистанция между ними огромная: от «невидимого коллеги» до строго формальных образований типа «ученые в организациях». Кстати, вышеупомянутые «Секта физиократов» и «Клуб политической экономии» относятся к неформальному типу и по нормам коммуникации. Возникновение же научных сообществ формального типа в теоретической экономике, очевидно, связано с началом официального и систематического преподавания политэкономии, следовательно, с открытием соответствующей кафедры в Эдинбургском университете в **1801 г.** (Шотландия), а в России – **1804 г.** в Московском университете. При этом, как правило, для научных сообществ формального типа в большей степени характерны «закрытые» нормы коммуникации, в меньшей степени – «смешанные» и еще в меньшей степени – «открытые» и, наоборот, для неформальных научных сообществ соответственно – открытые, смешанные и закрытые нормы коммуникации.

Кроме того, как было сказано ранее, существуют и смешанные – формально-неформальные (неформально-формальные) субъекты науки, теоретической экономики в том числе. К этому типу можно отнести, например, **Академию философии хозяйства** (президент д.э.н., профессор Ю.М. Осипов) – формальная по юридическому статусу, неформальная – по содержанию, формам и

нормам научной, духовно-интеллектуальной коммуникации.

«Закрытым» научным сообществам, как правило, больше присуще неприятие «чужака» – «чужих» мнений, идей и их носителей, отсюда некоторая кастовость, замкнутость, консерватизм. И отношение к ним самим «со стороны» тоже осторожное, официальное. И наоборот, чем «открытее» то или иное научное сообщество, тем оно демократичнее, доступнее и терпимее к «чужим» идеям. И не случайно многие индивидуальные научные работники, да и формирующиеся научные сообщества именно в «открытых», неформальных субъектах науки охотнее и легче находят реальную опору, поддержку, понимание в их становлении в качестве полноправных субъектов данной науки и они сами, в свою очередь, дают дополнительные импульсы (по принципу «сообщающихся сосудов») в творческой деятельности, казалось бы, зрелым научным сообществам, не позволяя им затвердевать, закостенеть своими, с виду «наивными», «неуместными», а порой и «глупыми», «вздорными» научными, интеллектуально-духовными результатами деятельности, вопросами, просьбами и предложениями.

В рассматриваемом аспекте весьма важной задачей является **спецификация** типов, традиций и норм коммуникации, имеющих в теоретической экономике как научной дисциплине, выявление комплекса факторов, определяющих ее особенности и по указанному критерию.

8. По признаку принадлежности к научным парадигмам субъекты делятся на: *а)* принадлежащие исключительно к старой парадигме; *б)* принадлежащие исключительно к новой парадигме; *в)* эклектические, т.е. не принадлежащие ни к одной в отдельности парадигме; *г)* диалектические (полилектические), т.е. опирающиеся на органический синтез парадигм. В рамках данного признака современное теоретико-экономическое дисциплинарное научное сообщество столкнулось с одним весьма негативным явлением: в просторах стран СНГ чуть ли не повсеместно стали преподавать «экономическую теорию» по учебным программам, составленным их авторами в большей части по **эклектическому** принципу, т.е. «отовсюду помаленьку», хотя встречаются и ярые «консерваторы-динозавры», и «ультрамодернисты». На этом фоне явно не хватает научных субъектов с подлинно диалектико-полилектическим целостным видением проблем. Все это породило оправданное желание некоторой, наиболее творческой части теоретической экономики выработать **«новую теоретическую и методологическую парадигму»**, поиск которой начался с недавнего времени в российском и отчасти в казахстанском теоретико-экономическом научном сообществе.

9. По признаку количества одновременно разрабатываемых тем субъекты теоретической экономики бывают: «однотемные», «двухтемные», «многотемные».

«Тематический анализ науки», осуществленный американским ученым Дж. Холтоном, выявил, неожиданно для многих, очень интересные научные факты. Один из них касается того, что любая наука (в том числе и теоретическая экономика), какой бы высоты в своем развитии она ни достигла за всю историю своего существования, разрабатывает очень ограниченное количество «ключевых тем». **«Появление новой темы – событие редкое»**, – утверждает он [43].

Другой научный факт: большинство тем, которые разрабатывает та или иная наука, как ни странно, являются очень «древними», старыми «по возрасту», уходящими своими корнями иногда даже в пласты мифологического знания и мышления. При этом «темы науки испытывают подъемы и упадки, претерпевают последовательные этапы уточнений, а подчас забрасываются или вводятся заново» [там же, с. 40]. Как тут не вспомнить о «проблемах-дезидератах» – забытых в свое время проблемах теоретической экономики, становящихся позже предметом специального исследования по принципу «всякое новое – давно забытое старое» [1, с. 43-47, 44].

Отсюда вытекают **два вывода**: во-первых, возникает необходимость в «инвентаризации» всех научных тем теоретической экономики с позиции ее «тематического анализа»; во-вторых, есть

убеждение в том, что дело вовсе не в поиске и нахождении каких-то «новых» тем, а в нахождении **НОВОГО ПОДХОДА, НОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ** исследования тех же «старых», «забытых», «неинтересных» и так называемых «недиссертатбельных» тем, обеспечивающих новый, нестандартный взгляд на старые темы и проблемы.

10. По признаку «возраста» разрабатываемых тем или по «тематической мобильности» субъекты теоретической экономики делятся на: «сверхкраткосрочные» (до 1 года), «краткосрочные» (от 1 до 3 лет), «среднесрочные» (от 3 до 5 лет), «долгосрочные» (от 6 до 10 лет), «сверхдолгосрочные» (несколько десятков лет). Здесь проблема сводится к тому, чтобы как каждое теоретико-экономическое научное сообщество, так и каждый отдельный исследователь обладал развитым «чувством времени», чтобы соответствовать критериям «тематической мобильности». Здесь, видимо, необходимо реализовать принцип сочетания двух противоречивых (на первый взгляд) подходов: Гегеля – «Чтобы достичь великого, надо уметь ограничить себя» и науковедения: – «Каждые пять лет активно работающий специалист меняет направление своих исследований».

11. По признаку эффективности исследовательской деятельности субъекты науки подразделяются: *а)* по научным результатам, измеряемым количеством публикаций, открытий, изобретений: малорезультативные, среднерезультативные, высокорезультативные; *б)* по «отдаче» научных исследований, измеряемой социальными и экономическими эффектами: «безотдачные», «слабоотдачные», «среднеотдачные», «высокоотдачные», «гиперотдачные». Если результативность работы научных сообществ и отдельных исследователей (особенно технических и естественнонаучных специальностей), измеряемую количественными показателями, определить относительно легко, то измерить «отдачу» от деятельности экономиста-теоретика или теоретико-экономических дисциплинарных научных сообществ весьма непросто. Чем же измерить роль и значение, скажем, отцов экономических реформ: в Китае – Дян Сяо Пина, в Польше – Бальцеровича, в Германии – Людвиг Эрхарда, в Сингапуре – Ли Куан Ю, в Малайзии – Махатхир Мохамады, выдающихся экономистов прошлых эпох и XX века, лауреатов Нобелевской премии по экономике (впрочем, и положительных, и отрицательных вкладов), а также научных организаций экономического профиля – академических институтов, факультетов, кафедр, лабораторий и других научных сообществ? Принципы, критерии, показатели измерения эффективности деятельности субъектов теоретической экономики – особая проблема, нуждающаяся в специальных исследованиях.

Б. ПО КРИТЕРИЮ КВАЛИФИКАЦИОННО-ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ система субъектов теоретической экономики включает в себя:

1. Комиссии по оценке знаний студентов – экзаменационные комиссии: текущие, промежуточные и государственные (выпускные) по теоретической экономике.

2. Ученые советы вузов и факультетов по присуждению ученых званий и избранию на должность по данной специальности.

3. Кафедры, лаборатории, центры, где проводится предварительное обсуждение диссертационных работ и научных монографий по теоретической экономике.

4. Специализированные (диссертационные) советы по защите диссертаций по экономическим наукам.

5. Экспертные советы ВАК (ГАК) по присуждению ученых степеней и званий по экономике.

6. Советы (комиссии) по лицензированию, аттестации, аккредитации учебных заведений, а также по сертификации, переаттестации и нострификации дипломов о высшем образовании, ученых степеней и званий по экономике, присвоенных и полученных за рубежом.

7. Советы (комиссии) по избранию в члены национальной академии, отраслевых и общественных

академий по экономике.

8. Независимые советы по экспертизе исследовательских проектов, выдвинутых для участия в конкурсах, на получение грантов и наград, а также полученных научных результатов по экономическим исследованиям.

9. Советы (комиссии) по экспертизе, оценке и защите авторства (интеллектуальной собственности) на научные труды, открытия и изобретения по экономике.

10. Советы (комиссии) по присуждению международных, государственных, именных и общественных премий, стипендий, рейтингов субъектам экономической науки.

11. Советы (комиссии) по присуждению Нобелевских премий по отраслям науки, в том числе по экономике.

Ключевой проблемой квалификационно-оценочной характеристики субъектов теоретической экономики является выработка научно обоснованных объективных **критериев и процедур оценки уровня квалификации**, определение рейтинга и форм признания научных заслуг каждого субъекта науки – индивидуального, коллективного, общенационального, международного, исходя из специфики каждого научного сообщества и их целевой функции. Эта проблема по-особому звучит в современных условиях, когда каждое постсоветское суверенное государство делает самостоятельные и одновременно совместные шаги для органического вхождения в международное «научно-образовательное пространство» (в частности, речь идет о конвертируемости дипломов высшей школы, кандидатов и докторов наук, аттестатов ученых званий).

Совершенствование критериев и методики оценки уровня квалификации субъектов теоретической экономики имеет важное значение и в повышении эффективности работы каждого органа, выполняющего квалификационно-оценочную функцию.

В. ПО КРИТЕРИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРИКЛАДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ субъекты теоретической экономики можно квалифицировать следующим образом:

1. По типам организаций, выполняющих НИР, субъекты теоретической экономики больше заняты в высших учебных заведениях, меньше – в НИИ и еще меньше или почти отсутствуют в предприятиях и фирмах, проектных организациях, органах государственного управления.

В связи с рыночными преобразованиями произошли существенные сдвиги и в структуре занятости представителей субъектов теоретической экономики. Во-первых, имел место массовый уход от политэкономии бывших преподавателей политэкономии вузов в другие отрасли народного хозяйства; в преподавание других экономических дисциплин с ярко выраженной рыночной ориентацией – маркетинга, менеджмента, международных экономических отношений и др.; в аппарат управления; в финансовый сектор; бизнес. Общий результат – значительное ослабление теоретико-экономического потенциала стран СНГ, сопровождаемое еще слабой подготовкой (или вовсе отсутствием такой подготовки, например, в Республике Казахстан) нового поколения высококвалифицированных специалистов, эконом-теоретиков (бывших политэкономов) в вузах, через аспирантуру, докторантуру по данной специальности.

2. По признаку «организационно-социальных сетей» субъектов:

а) по характеру «организационно-социальных сетей» субъекты теоретической экономики бывают: моноцентрические (замкнутые); полицентрические (координационные); иерархически-пирамидальные (субординационно-ступенчатые); **б) по масштабу** «организационно-социальных сетей» или по степени общности профессиональных интересов субъекты теоретической экономики бывают: индивидуальные (отдельные научные работники; локальные (коллективно-групповые); региональные (региональные научные сообщества – района, города, области и т.д.);

общереспубликанский (национальные, общественные академии наук, национальные и общественные ассоциации экономистов и другие); международные (международные экономические ассоциации, союзы, объединения); общемировые (ДАВОС, ЮНЕСКО).

3. По источникам финансирования субъекты теоретической экономики бывают: финансируемые исключительно государством; самофинансируемые (из хоздоговорных, коммерческих и собственно-индивидуальных источников); финансируемые специальными фондами науки; финансируемые спонсорами (благотворительность, меценатство, общественные фонды); финансируемые из различных источников одновременно в различных вариациях.

При этом следует особо подчеркнуть зависимость источников и механизмов финансирования от типов, организационно-правовых форм, характера и целевой функции самих научных сообществ, а также от идеологических, политических, субъективно-психологических факторов, определяющих «инвестиционное поведение» субъектов финансирования и распределение средств.

4. По демографической структуре и динамике субъекты науки, в том числе и теоретической экономики, делятся:

а) по возрасту – «молодые», «средние», «старшие», «престарелые»;

б) по полу – «мужской коллектив», «женский коллектив», «смешанный коллектив» в различных соотношениях мужчин и женщин.

Здесь переплетается несколько проблем. Во-первых, это регулирование возрастной структуры научных работников и повышение степени продуктивности каждой возрастной группы. Во-вторых, это решение проблемы общего и профессионального старения научных работников. В-третьих, особая проблема – роль молодежи в науке, проблема поиска, «вращения» талантливых молодых людей, забота и стимулирование их научного роста в зависимости от типа и целевой функции каждого дисциплинарного сообщества. В-четвертых, проблема «утечки мозгов»: **в другие страны для продолжения научных исследований** («внешняя внутридисциплинарная утечка»), т.е. «внетерриториальная, внегосударственная утечка» в рамках науки; **в другие ненаучные сферы деятельности внутри или вне страны** («внедисциплинарная, вненаучная утечка»), т.е. вообще бегство от науки.

Следует при этом разграничить **мотивацию** двух типов «утечки мозгов». Для **первого** типа – «внешней внутринаучной утечки» характерны главным образом **«научные»** мотивы, тогда как для **второго** – «бегства от науки» – **«ненаучные»**. При этом первый тип «утечки» в общем и целом объективен и закономерен не только для России, Казахстана и других стран СНГ, но и для всего цивилизованного мира, и, как показывает мировая практика, несет с собой, как это ни парадоксально на первый взгляд, и положительный момент для обогащения самой национальной науки страны, откуда «утекают мозги», вследствие возвращения в страну многих ранее «ушедших» с накопленным багажом знаний, опыта и навыков, приобретенных за рубежом, или же возвращением «научного результата» их деятельности.

Для развития самой науки более опасной является, как мне представляется, не «внешняя внутринаучная утечка», на что указывают многие, а именно **«вненаучная утечка»** (уход от науки вообще), так как при этом есть большая вероятность окончательной потери для науки многих потенциально талантливых людей. Если с первым типом «утечки мозгов» надо «не бороться», а придать ему цивилизованный, «плановый», организованный характер на основе межгосударственных контрактно-договорных систем, то со вторым типом «утечки мозгов» нужно вести именно «борьбу», «борьбу» государственную, общенациональную, коллективную – за создание вначале элементарно-нормальных, а затем **приоритетных** условий для функционирования науки в целом, экономической науки в частности и для их носителей – научных сообществ и

отдельных научных работников, и особенно для молодых исследователей. Иначе результат общеизвестен – разрушение всего интеллектуального потенциала страны в целом и ее отдельных регионов, в том числе и по разным областям науки.

В этой связи мы считаем весьма назревшим осуществление одной сверхважной меры: разработать специальную *«Государственную программу поддержки молодых талантов»* путем объединения и придания единой организационно-правовой формы ныне разрозненно функционирующим (и некоторым ранее распавшимся) молодежным научным формированиям в Республике Казахстан, таким, как программа «Дарын», «Малая академия наук» (школьный этап), Республиканский конкурс студенческих научных работ, программа «Болашак» (вузовский этап), Совет молодых ученых (послевузовский этап), под эгидой *«Совета молодых исследователей Республики Казахстан»* (школьников, студентов, магистрантов, аспирантов, соискателей, докторантов).

5. По масштабу (размеру) теоретико-экономические научные сообщества бывают: очень мелкие, средние, крупные, очень крупные. Размер этих научных сообществ зависит, прежде всего, от рода деятельности и выполняемых ими социально-научных функций, целей и задач, характера решаемых проблем.

6. По признаку территориальной расположенности субъекты науки «распределены»: по столицам стран; по столицам штатов, земель, республик; по крупным городам; по региональным центрам, областным центрам, районам и т.д.

С «георасселенческим» (распределение научных сообществ и научных работников по регионам) аспектом исследования данного вопроса тесно связаны проблемы сверхцентрализации и концентрации научных сообществ в отдельных регионах, и особенно в крупных городах; проблемы рационального использования преимуществ общественного, в том числе и «научного», разделения труда по регионам; проблемы кадрового, этнодемографического, социокультурного развития тех или иных регионов и, в свою очередь, роль и место каждого региона и административно-территориальных единиц в развитии науки и инновации. Данный срез проблемы переплетается и с другой проблемой – проблемой создания региональных научных, научно-образовательных центров, технополисов и технопарков: региональных – по месту дислокации, социально значимых – по цели, решаемым проблемам и получаемым результатам.

7. По организационно-функциональному признаку субъекты науки бывают: «старые» (статичные, консервативные) научные структуры; «новые» (динамичные, реформаторские) научные структуры, ориентированные на исследование новых, перспективных научных направлений и проблем; «ситуативные», ориентированные на разработку «разовых» поисковых и прикладных проблем (например, «временные творческие коллективы», «самодеятельные группы», «фабрики мысли»).

Основная проблема здесь связана с противоречием между «старыми», «новыми» и «ситуативными» научно-техническими структурами, с их «борьбой» за благополучные сферы влияния, условия деятельности и процветания (участие в конкурсах и грантах, выделяемых Фондом науки и др. органами).

8. По признаку форм собственности субъекты теоретической экономики бывают: государственные, негосударственные, в том числе общественные (ассоциации, союзы, объединения, академии), частные. Здесь основная проблема связана с обеспечением формального и реального **равноправия** в деятельности научных сообществ и отдельных научных работников независимо от форм собственности и организационно-правовых форм, в процессе подготовки кадров, производства научных знаний, при участии в конкурсах и грантах на получение дополнительных финансовых ресурсов, в деле разработки государственных программ развития науки, экспертизы научных, научно-технических проектов и т.д.

9. Наконец, в разработке проблемы субъекта науки, в частности теоретической экономики, «целиной» остается также наличие в мире науки **трех типов программ исследования научного сообщества**, предложенных зарубежными и российскими исследователями: «ученые в организациях», «незримые колледжи» (разновидностью ее является программа «незримые коллеги»), «научные школы». Наряду с ними существующие за рубежом так называемые «фабрики мысли» и «технополисы» (технопарки, города науки) по своим реальным статусам, вполне претендуют на то, чтобы их рассматривали как особые программы исследования субъектов науки. Поэтому в список программ изучения субъектов науки вообще, теоретической экономики в частности необходимо включить и программы «фабрики мысли» и «технополисы».

Вот такова **системная типология** (своего рода «матрица») субъектов современной науки, в том числе теоретической экономики, в каждой рубрике которой при желании найдет свое заслуженное место любой уважающий себя исследователь как человек науки и любое отдельно взятое научное сообщество.

Таким образом, в статье были вкратце рассмотрены общее состояние и перспективные направления разработки проблемы **субъекта науки** на примере теоретической экономики в качестве **исходной** категории (и исходной проблемы) общей дисциплинарной модели теоретической экономики. В следующих статьях предполагается рассмотрение следующего базового элемента предметной модели научной дисциплины – систему объектов теоретической экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев У.Ж. Теоретическая экономика: общедисциплинарная модель / У.Ж. Алиев. – Алматы: Гылым, 2001. – 348 с.
2. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: [в 4 т.] / Отделение экономики АН СССР, гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1972.
3. История политической экономии капитализма: очерки / под ред. А.А. Демина [и др.] ; ЛГУ. – Л.: Издательство ЛГУ, 1989. – 478 с.
4. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли: [сборник] / под ред.: В.А. Жамина, А.А. Баранова, Я.И. Кузьминова. – М.: Экономика, 1989-1990.
5. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли: [сборник] / редкол.: Я.И. Кузьминов [и др.]. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – Вып. 3. – 512 с.
6. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли: [сборник] / редкол.: Я.И. Кузьминов [и др.]. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – Вып. 4. – 448 с.
7. Большой экономический словарь: 22000 терминов / под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1245 с.
8. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика», Ин-т экономики РАН; [Александрова Е.И. и др.]; гл. ред. Л.И. Абалкин [и др.]. – М.: Экономика, 1999. – 1054 с.
9. Бартенев С.А. Экономические теории и школы: (история и современность): курс лекций / С.А. Бартенев. – М.: Бек, 1996. – 337 с.
10. Предтеча: 350 лет со дня рождения И.Т. Посошкова: [монография] / [ред.-изд. совет: Ю.М. Осипов (пред.) и др.]; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, Центр обществ. наук, Экон. фак., Филос.-экон. учен. собр. – М.: ТЕИС, 2003. – 239 с.

- 11.Афанасьев В.С. Первые системы политической экономики: (метод экономической двойственности): учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.С. Афанасьев; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экон. фак. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 382 с.
- 12.Волков Г.Н. Социология науки: социологические очерки научно-технической деятельности / Г.Н. Волков. – М.: Политиздат, 1968. – 328 с.
- 13.Научные кадры Ленинграда: структура кадров и социальные проблемы организации труда / АН СССР, Ин-т истории естествознания и техники, Ленингр. отд-ние; под ред. С.А. Кугеля [и др.]. – Л.: «Наука», Ленингр. отд-ние, 1973. – 183 с.
- 14.Варшавский К.М. Организация труда научных работников / К.М. Варшавский. – М.: Экономика, 1975. – 109 с.
- 15.Проблемы деятельности ученого и научных коллективов / Ин-т истории естествознания и техники АН СССР, Ленингр. отд-ние. – Л., 1969-1979. – Вып. 1-7.
- 16.Человек науки: [сборник статей / Академия наук СССР, Институт истории естествознания и техники]; под ред. М.Г. Ярошевского. – М.: Наука, 1974. – 391 с.
- 17.Научные кадры в социалистическом обществе: структура и динамика. – М., 1979.
- 18.Козлова Т.З. Возрастные группы в научном коллективе / Т.З. Козлова. – М.: Наука, 1983. – 87 с.
- 19.Карцев В.П. Социальная психология науки и проблемы историко-научных исследований / В.П. Карцев. – М.: Наука, 1984. – 308 с.
- 20.Ученый и научный коллектив: социальные аспекты деятельности: [сборник статей] / отв. ред. В.Н. Иванов, Н. Яхиел. – М.: Прогресс, 1986. – 262 с.
- 21.Ворожцов В.П. Методологические установки ученого: природа и функции / В.П. Ворожцов, А.Т. Москаленко; отв. ред. Р.Г. Яновский; АН СССР, Сиб. отд-ние, Ин-т истории, филологии и философии. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние, 1986. – 332 с.
- 22.Селье Г. От мечты к открытию: как стать ученым / Ганс Селье; пер. с англ. Н.И. Войсунской; общ. ред. М.Н. Кондрашовой, И.С. Хорола; послесл. М.Г. Ярошевского, И.С. Хорола. – М.: Прогресс, 1987. – 366 с.
- 23.Белкин П.Г. Социальная психология научного коллектива / П.Г. Белкин, Е.Н. Емельянов, М.А. Иванов; АН СССР, Ин-т истории естествознания и техники; отв. ред. М.Г. Ярошевский. – М.: Наука, 1987. – 212 с.
- 24.Научные кадры СССР: динамика и структура: [справочник] / В.Ж. Келле [и др.]. – М.: Мысль, 1991. – 283 с.
- 25.Султангазин У.М. Статьи, доклады, интервью / У.М. Султангазин. – Алматы, 1996. – 312 с.
- 26.Социология образования: прикладной аспект / Ф.Э.Шереги, В.Г.Харчева, В.В.Сериков. – М.: Юристъ, 1997. – 300 с.
- 27.Университеты и общество. Сотрудничество университетов на рубеже веков: материалы первой междунар. конф. ун-тов стран СНГ и Балтии (МГУ им. М.В. Ломоносова, 23-24 марта 2000 г.) / [редкол.: В.А. Садовничий (гл. ред.) и др.]. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2001. – 767 с.

28. Университеты и общество. Сотрудничество университетов в XXI веке: сборник тезисов второй междунар. конф. ун-тов (МГУ им. М. В. Ломоносова, 27-28 ноября 2003 г.). – М.: МАКС-пресс, 2003. – 521 с.
29. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования: [монография] / [В.Б. Сүпян и др.] ; под ред. В.Б. Сүпяна. – Москва : Магистр, 2009. – 399 с.
30. Инновационное развитие экономики России: роль университетов: сборник статей по материалам Третьей Международной научной конференции / Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: [Б. и.], 2010.
31. О науке: Закон Республики Казахстан от 18.02.2011 № 407-IV ЗРК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=04925&all=all>. – Дата доступа: 20.10.2011.
32. История экономических учений: учеб. для экон. спец. вузов / [М.Н. Рындина и др.; редкол.: М.Н. Рындина и др.]. – М.: Высш. шк., 1983. – 559 с.
33. Майминас Е. Отечественная экономическая наука на перепутье / Е. Майминас // Экономика и математические методы. – 1992. – Т. 28. Вып. 4. – С. 521.
34. Радаев В. Так что же происходит с нашим научным сообществом в России: состояние, проблемы, ориентиры / В. Радаев // Вопросы экономики. – 1993. – № 5. – С. 142–154.
35. Пешехонова, В.А. О ленинградской школе политэкономов / В.А. Пешехонова // Вестник ЛГУ. Сер. 5. Экономика. – 1989. – Вып. 1. – С. 8–12.
36. Маркс К. Сочинения: [в 30 т.] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1960. – Т. 23. – 907 с.
37. Войчинский А.М. Организационно-технологический базис и научно-технический прогресс: [учеб. пособие для экон. спец. вузов] / А.М. Войчинский, О.Т. Лебедев, М.А. Юделевич. – М.: Высш. шк., 1991. – 190 с.
38. Вавилов С.И. Тридцать лет советской науке / С.И. Вавилов. – М., Л., 1947. – С. 89.
39. Сухотин А.К. Превратности научных идей / А.К. Сухотин. – М.: Молодая гвардия, 1991. – 270 с.
40. Грачев М. Кадры решают все. В Америке / М. Грачев // Радикал. – 1991. – № 28. – С. 3.
41. Карцев В.П. Социальная психология науки и проблемы историко-научных исследований / В.П. Карцев. – М.: Наука, 1984. – 308 с.
42. Булат Н.Л. Методика выявления ролей в исследовательском коллективе / Н.Л. Булат // Проблема руководства научным коллективом. – М.: Наука, 1982. – С. 295–306.
43. Холтон Д. Тематический анализ науки / Дж. Холтон; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. – 383 с.
44. Алиев У.Ж. Методология построения общей предметной модели научной дисциплины (к обоснованию теоретической экономики) (продолжение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.theoreticaleconomy.info/articles/364.pdf. – Дата доступа: 20.10.2011.

ПЕРЕОСМЫСЛИВАЯ ОПЫТ, ИЛИ О НЕОБХОДИМОСТИ СМЕНЫ НАУЧНО- ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Лемещенко Петр Сергеевич

доктор экономических наук, профессор. Белорусский государственный университет
заведующий кафедрой институциональной и теоретической экономики,
г. Минск, Республика Беларусь. E-mail: liamp@bsu.by

Аннотация. На сегодняшний день в экономическом образовании все острее звучат вопросы: что преподавать, как систематизировать разрозненные знания минимизируя при этом «информационный шум». Осмысливая причины научно-образовательного кризиса, автор исследует значение теоретической экономики в современных образовательных и коммуникативных условиях, предлагает свое видение стратегии университетского экономического образования.

Ключевые слова: экономическое образование; экономикс; научно-информационный образовательный кризис; несерийное новое знание; политэкономия; институциональная теория

Код УДК: 330.101

Annotation. A number of problems in economic education are getting acute nowadays. Among them we can mention the following ones. What is to be taught? How can the disembodied knowledge be systemized with a low level of «information noise»? Studying the causes of research and educational crisis, the author explores the significance of theoretical economy in the current educational and communicative conditions and offers his vision of the strategy of university economic education.

Keywords: economic education; economics, scientific and informative educational crisis; custom-built new knowledge; political economy; institutional theory

И написал трехлетним своим трудом и назвал его «Книга о скудости и богатстве», имеющая объяснение, отчего существует напрасная скудость и отчего множится богатство. И притом изложил свое мнение, а как истребить из народа неправду и неисправности, как насадить правду и во всяких делах исправление, и как бы водрузить любовь и беспечное житие народное.

И.Т. Посошков

Осознанное включение институтов в научную теорию заставит представителей общественных наук, и в частности экономической науки, критически взглянуть на поведенческие модели, лежащие в основе этих дисциплин.

Д. Норт

То, что сегодня преподается в большинстве университетов под маркой экономической теории на деле является ее отрицанием.

Л. Мизес

Экономическая наука подобна общественному благу, за которое никто не хочет платить, но результатами пользуются все, даже если и не осознают этого.

Постановка проблемы.

На рынке труда как-то обозначила себя проблема «перепроизводства» экономистов. Но это далеко не так. Есть действительно избыток людей с дипломами «экономиста». Но настоятельно на всех уровнях хозяйствования не хватает экономистов, отвечающих современным требованиям. Подтверждением тому может служить наша крайне противоречивая, если сказать спокойно, хозяйственная практика.

Конец XX начало XXI века с его стремительными событиями, *охватившими* не только республики бывшего СССР, но и весь мир в целом, в очередной раз испытывают на профессиональную зрелость и прочность всю науку в целом, экономическую науку в частности и, естественно, все структурные учебные подразделения. Отдавая дань глубокого уважения методике преподавания в целом и «экономической теории» в частности, поиску новых технологий в системе образования, все же нельзя не отметить того важного обстоятельства, что сегодня вопрос «как подать материал?» вторичен по отношению к вопросу «что преподавать?». Иначе говоря, какие бы ни делались усилия в области совершенствования форм, методов и приемов преподавания, они не принесут желаемых результатов в смысле формирования адекватного научного экономического мышления, если выдвигаемая политико-экономическая мысль будет сомнительна, а само знание абстрактно и размыто, фрагментарно и логически противоречиво, практически не применимо и которое к тому же никак нельзя ни доказать, ни опровергнуть. Современная же образовательная реформа, как и некоторые прошлые, мало затрагивает *содержательные изменения* учебных планов и программ дисциплин. Среди множества проблем, которые всегда сопровождают реформы системы образования, нынешняя, т.е. современная столкнулась с необходимостью преодоления более фундаментального и более общего кризиса, чем, например, кризис экономически или политический. Определить его можно как *научно-информационный образовательный кризис*. Именно он лежит в основе того, что еще ранее правильно назвали системным кризисом, не определив его суть. Проявлений этого кризиса много, но одно из них это парадокс «джунглей». Смысл данного явления заключается в том, что возрастающий массив *методологически* не связанной информации не только не обеспечивает целостного системного знания, но и вообще снижает познавательный эффект о сложном современном мире. Желание больше узнать о мир-системе, если использовать терминологию Ф. Броделя и если предположить, что такая задача действительно ставится современной наукой, обуславливают всего лишь накопление информации «на всякий случай». Эффект «информационного шума» дезориентирует накапливающего (не познающего) информацию субъекта между истинной и ложью, сущностью и явлением, добром и злом, нравственностью и пошлостью, историческим реальным бытием и явной ложью, вымыслом. Применительно к нашему предмету обсуждения данная научная проблема вылилась в то, что *критерии* формирования будущего «человеческого капитала» оказались достаточно *размытыми*, а, следовательно, и во многом неопределенными и даже спекулятивными в условиях перехода образовательных учреждений на коммерческие принципы. Главным аргументом при формировании учебных планов является аргумент: так делается в вузах Запада. Однако при этом не принимается

во внимание несколько важных обстоятельств. Во-первых, в силу специфики отрасли изучить научно-образовательную систему во всем объеме значительно сложнее, чем, например, тот же «реальный» сектор экономики, картина которого особенно у нас в странах бывшего социализма воссоздается крайне поверхностной и однобокой. Во-вторых, сейчас западные высшие учебные заведения очень разные по своему качественному составу. Обычно же для ориентира представляют опыт вузов, занимающих в образовательном рейтинге далеко не первые места даже не их первых трех сотен. К тому же там коммерческое начало, особенно в сфере экономико-социальных специальностей при значимом уровне безработицы, также проявляет себя в полной мере. В-третьих, пользуясь «подражательным методом» в составлении учебных программ по экономическим специальностям, пора бы уже обратить серьезное внимание не на их внешние атрибуты, а на выбор стратегии и содержания экономического образования, отвечающих новому веку и тысячелетию. Дело в том, что в западных странах также настойчиво ищут пути преодоления научно-образовательного кризиса в целом, в котором экономическая наука и, естественно, образование занимают далеко не последнее место. И, кстати, те страны, преодолеют обнаружившие у себя пределы к развитию и росту, которые первыми разрешат этот кризис в очередном витке научно-информационного цикла. Ресурсы и производственные технологии при всех существующих даже сейчас ограничениях все же купить дешевле и легче, чем рассчитывать на то, что кто-то может поделиться за плату или бесперспективными научно-образовательными технологиями. К тому же эта «передача» и внедрение не носит механического товарно-денежного или благотворительного акта. Это самый сложный социально-психологический и организационный процесс, на наш взгляд, не нашедший еще должного описания и научного обобщения. Дж. Кейнс, осознавая трудности замены старых идей или теорий новыми, писал: «Для того чтобы изгнать из круга представлений очевидное, нужна гораздо большая власть, чем для того, чтобы ввести в сознание рядовых людей нечто малопонятное и отдаленное» [1, с. 493]. Наконец, в век массового прагматизма, хаоса и неопределенности (И. Пригожин, И. Стенгерс) следует обратить внимание на возрастающее значение теоретического знания и, таким образом, актуализировать значение обобщенных, цельных и идеальных конструкций науки об экономике. В критических точках эволюции хозяйственных систем именно это знание является наиболее востребованным, и именно оно новыми методологическими подходами и агрегированными обобщениями закладывает основы для последующего этапа социально-экономического развития. Иначе говоря, *новое полученное знание, информация дают импульс и направление для преодоления очередного циклического витка реальных хозяйственных процессов.*

Уровень образования в целом должен опережать текущие потребности в квалифицированной рабочей силе. Высшее образование имеет еще более долгосрочный период. Сложившееся экономическое образование в республике воспроизводит специалистов даже не текущего, а вчерашнего дня. Более правильно сказать, что оно *не концептуально и размыто*, о чем свидетельствуют учебные планы и программы. Об этом также свидетельствует текущий рынок труда, на котором статистика устойчиво фиксирует избыток экономистов. Но так может показаться на первый взгляд, поскольку новые и перспективные отрасли, предприятия и фирмы остро *нуждаются в экономистах нового поколения.* Объективно этого требуют новая техника, технологии и вытекающие отсюда адекватные производственные отношения, их формы, структура и уровень мотивации. Что же касается специалистов *политико-экономического профиля*, институциональной и эволюционной экономики, стратегического развития, прикладной микроэкономики и макрорегулирования, то потребность в них лишь только начала обозначать себя, да и то в неявном виде. Если действительно признать образование как главный вид, сектор по производству социального, институционального и человеческого капиталов, то вполне реально подсчитать чего недополучает экономика Беларуси, России, других стран, которые «не задают» тон в формировании институтов мышления. Выскажу для себя, в том числе, неутешительное

соображение. Сегодня слабость России и других стран выражается в том, что здесь не стимулируется и не воспроизводится самостоятельного политико-экономического мышления, без которого никак не выстроишь верной стратегии развития страны. Как политики, так и менеджеры, население больше имеет поверхностной информации о жизни «там», нежели более или менее адекватное знает о том, что действительно происходит у себя в стране.

Теоретическая экономика в современных образовательных и коммуникативных условиях активно проявляет себя через экономическое образование и воспитание. Именно последние, кроме внешней среды, естественно, определяют уровень рациональности и механизм экономического поведения. С этой точки зрения очень важно определить для каждой исторической эпохи содержание и методики преподавания, как теории, так и всех экономических дисциплин¹. Экономический образ мышления, сформированный в определенной содержательной теоретической традиции, позволяет современникам не только *мыслить однозначно выверенными понятиями*, но и практически действовать, соотносясь с устоявшимися представлениями о нормах и правилах экономического поведения. Это в конечном итоге приводит к снижению транзакционных издержек и, следовательно, определенным позитивным результатам.

Обосновывали необходимость и ход нынешней системной реформы люди с определенной политико-экономической подготовкой и мировоззрением. Как известно, им помогали те, которые сегодня попадают в разряд участников Вашингтонского консенсуса. Механизм реформ, равно как и сами реформы спонтанно формировали люди, получившие также в прошлом в вузах некую политико-экономическую подготовку. Конечно, на последнюю оказывают существенное влияние сама личность с ее потенциальными возможностями к усвоению теоретического знания, профессиональная деятельность и другие индивидуальные факторы. Однако неопровержимым фактом остается то, что прошлое экономическое знание и подготовка на менеджеров, политиков, советников, помощников, рядовых граждан прямо влияют на результаты текущей реформы. Именно здесь закладывается кризис, который потом исправляется усилиями того населения страны.

В силу ряда объективных и субъективных обстоятельств на смену прежним курсам политэкономии капитализма и социализма буквально во все наши высшие учебные заведения пришел «экономикс», получивший лишь на первый взгляд несколько нейтральную интерпретацию – «экономическая теория». И хотя преподавание в некотором смысле облегчалось из-за стройности и вековой отработанности инструментария «экономикс», все же оторванность теории от жизни еще более углубилась по сравнению с прошлым. «То, что сегодня преподается в большинстве университетов под маркой экономической теории, – писал в свое время Л. Мизес, – на деле является ее отрицанием» [2, с. 221]. Из-за своей узкофункциональной направленности, динамизма переходных процессов, а также в силу многих других специфических особенностей, весьма остро дает о себе знать неадекватное отражение текущей объективной реальности и отсутствие какого-то ни было действительно научного прогноза на будущее. Существенный хаос и *неопределенность поведения* являются также следствием разных уровней экономической подготовки субъектов хозяйствования, научной среды, политиков, менеджеров, потребителей.

Безусловно, познавательный эффект от использования традиционного «экономикс» зависит и от глубины понимания в целом *всей его философии* возникновения, традиций исследований, содержания, ограничений и допущений нашими и зарубежными аналитиками. Беда многих отечественных экономистов, преподавателей экономической теории в вузах состоит в механическом восприятии «экономикса» первого его начального уровня, т.е. *арифметики экономики*.

¹ Фактор активного распространения влияния экономического образования через включение теории в учебные планы на экономический рост и развитие еще не исследовался. Хотя напомним, что в теории Д. Норта способ получения и передачи знания выступает главным компонентом для объяснения экономического роста и развития страны. Можно сказать иначе. Экономическое образование в широком смысле слова закладывало и закладывает основы институционального цикла развития, охватывающего все другие известные циклы.

Также не способствуют формированию научного экономического мышления и *учебные программы*, авторы которых, не желая терять «завоеванные позиции» и одновременно боясь быть ретроградами в глазах своих коллег, общественности, включают в них абсолютно случайные и разнородные по своей философской основе темы, *не имеющие целостности* и законченной смысловой нагрузки. И так, сегодня редко кто себя не считает экономистом. Но вот какой портрет профессионального экономиста представил Дж. Кейнс: «Талантливые или просто компетентные экономисты являются самой редкой породой. Предмет легкий, но малочисленные те, кто добиваются в нем успеха. Парадокс находит свое объяснение в том факте, что ученый-экономист должен обладать редкой комбинацией талантов. Он должен достигать уровня совершенства в нескольких различных направлениях и обладать способностями, которые редко соединяются вместе. Он должен быть математиком, историком, государственным человеком, философом... Он должен понимать язык символов и выражать свои мысли в ясных терминах. Он должен рассматривать особенное с точки зрения общего и подходить к абстрактному и конкретному в одном и том же движении. Он должен изучать настоящее в свете прошлого, имея в виду будущее. Ему не должна быть чужда никакая часть в природе человека и его институтов. Он должен стремиться непременно к цели практической и полностью бескорыстной, быть отрешенным и неподкупным, как художники, но иногда столь же практичным, как политический деятель» [3, с. 12].

Начало XXI века с его стремительными событиями, охватившими не только республику, но и весь мир в целом, в очередной раз испытывают на профессиональную зрелость и прочность всю науку в целом, экономическую науку в частности и, естественно, все структурные учебные подразделения. Прежде всего, можно отметить циклический характер развития экономической науки подобно динамике реальной экономике при несовпадении фаз цикла одной и другой сфер деятельности. Но, уже начиная с 60-х годов нынешнего столетия в силу онтологических и гносеологических причин возникает устойчивое *обособление теории экономики от хозяйственной жизни*. Каждая из них, замыкающаяся на особых сферах деятельности и имеющие своих носителей, начали развиваться по своим внутренним законам. *Нарушился принцип единства экономической науки и хозяйственной практики*, когда первая перестала в полной мере освещать будущее, а последняя, сложив с себя роль критерия истины, все больше и больше выдвигала перед человечеством актуальные глобальные проблемы. В этих условиях принятие на вооружение многими государствами ортодоксальной теории, исключившей из своего объекта анализа эти глобальные проблемы и поставившего вместо этого в центр всех своих исследований интересы и цели финансовых институтов, еще больше обострило ряд этих проблем, заложив мину под реальный сектор экономики и общую макроэкономическую стабильность всей мировой экономики. Таким образом, нам в нынешней реальной ситуации не следует замыкаться только на внутренних проблемах стран, имеющих явленческий, поверхностный характер. *Нынешняя ситуация не вписывается в понятие «кризис»*. Можно говорить *цикле*, своеобразие которого состоит в том, что поставлено под сомнение *необходимость и возможность существования традиционной основы общества с его целями*, стремлением, моралью, устоявшимися экономическими принципами, мотивацией, научными критериями. И эти положения должны быть исходными, стартовыми в формировании университетского экономического мышления.

Очередной цикл социально-экономического развития с его современными проблемами подвел к тому, что *исходным условием* следующего его этапа выступает *институциональная среда*, а человек с его характеристиками приобретает доминирующие черты из всей совокупности используемых факторов производства, как для экономического роста, так и общественно-экономического прогресса в целом. Из этого вытекает то, что учебно-образовательные, воспитательные, научные и другие социальные, социально-коммуникативные учреждения также *приобретают статус первичных, основополагающих институтов* среди иных прочих. Напомним, что «фирма», «предприятие» почти два прошлых столетия, как на практике, так и в теории

выступали главной организационной формой и аналитической единицей. Следовательно, научно-образовательная реформа в современных условиях должна носить не производный, а *первичный характер*, занимая и в экономической политике центральное место. Возникшие многочисленные проблемы в республике при скромных экономических показателях не позволяют нам это признать и действовать в стратегически верном направлении.

Скорее из соображений престижа, моды, нежели целесообразной осознанной рациональности, в республике почти завершилось переименование институтов и даже академий в университеты. Однако называться и быть университетом – это далеко не одно и то же. Обращение к учебным планам подтверждает во многих случаях, что происходит даже отход от того, что можно назвать университетским образованием. В том числе такая же ситуация, если не сказать хуже, происходит в образовании экономическом. Специфика экономической науки позволяет не отличать зерна от плевел. Часто чей-то «здравый смысл», о котором А. Эйнштейн говорил как о предрассудках, накопленных к восемнадцати годам, не позволяет видеть действительно рационального зерна, важного и необходимого в экономическом образовании текущего столетия.

Стратегия университетского экономического образования не является раз и навсегда установленным стандартом и выстраивается исходя из следующего: а) тенденций развития и требований практики (мира и республики); б) уровня и закономерностей развития экономической науки; в) «конкурентных преимуществ» того или иного учебного заведения, его целей и задач. Ориентация на креативные свойства личности – главный отличительный признак такого *университетского экономического образования*. К сожалению, в разряд «опытных» университетов, с которых пытаются «писать общеобразовательные стандарты», как правило, попадают учебные заведения далеко не университетского уровня, хотя такими и называются. Таким образом, эти положения должны быть исходными, стартовыми в формировании университетского экономического мышления, когда теория (экономическая) преподается не как набор ограниченных абстрактных инструментов, а скорее как *метод, методология*. Последнее обстоятельство подводит не только к необходимости получения достоверной информации об экономической реальности, но и позволяет быть *первопроходцем в познании ситуации, что для преодоления конкуренции является главным пунктом, основным конкурентоспособным началом*.

Сегодня схема университетской подготовки должна принципиально измениться, где первое место должны занять *научные исследования преподавателей*, активно вовлекающих сюда в ходе учебного процесса и студентов. Это ориентирует на получение *несерийного нового знания*, которое в процессе преподавания в других высших учебных заведениях получит распространение и тиражирование. Такого рода знания необходимы для анализа законов и закономерностей, развития, а также принципов функционирования системы. Вопросы изменения этой системы, ее «наладки» и корректировки возможны лишь для тех, кто получает ориентир и необходимые знания, подготовку в плане развития творческого созидательного начала.

Надо учесть то обстоятельство, что теория экономики в своих классических образцах всегда *органично впитывала все богатства философии, идей естествознания, знания о технике и технологии, социологии, права, политики*. В этом смысле только университеты и могут обеспечить такой учебный процесс, который *основан на действительно научных исследованиях*, дающих системное, «живое» знание, поскольку только здесь существует пласт фундаментальной науки, представленной факультетами естествознания. С *тиражированием* же экономического знания вполне могут справиться и другие высшие учебные заведения, выполняющие свои, хотя и более узкие, но очень важные задачи по подготовке кадров узкотехнического профиля.

Выдвигая на первую ступень научное исследование, необходимо учебному процессу придать действительно научный характер. На практике произошло полное смешение объекта исследования, преданы забвению методология и требования, предъявляемые к построению идеальных

теоретических конструкций и моделей. Мало кто себя утруждает поиском аргументации и доказательности выдвигаемых положений, выводов. Это же передается и в вузы, которые призваны готовить новое поколение экономистов. Естественно, рассчитывать на экономический успех при неверном мышлении вряд ли можно. Ведь значение идей экономистов, мыслителей от политики и когда они правы, и когда ошибаются, как справедливо отмечают классики, гораздо влиятельнее, чем принято думать. И это влияние распространяется через мышление, экономическое воспитание и все то, что определяет человеческое поведение, его мотивацию и стимулы.

Экономическое образование должно строиться на базе современных достижений всего богатства экономической науки. Анализ учебных планов, программ по экономическим дисциплинам показывает, что произошла экспансия неоклассической теории экономики, которая просто механически заменила марксизм в его советском теоретическом и практическом варианте исполнения. Учебники и учебные пособия, которые заполнили прилавки магазинов, очень однообразны и в лучшем случае для иллюстрации иногда содержат «местную статистику». В этих пособиях абсолютно отсутствуют исторический и институциональный контекст, какие-нибудь проблемы и противоречия, существующие в самой теории, что побуждает читающих делать догматически жесткие и беспелляционные выводы. Нет также сведений ни в исторической, ни в логической последовательности о возникновении тех или иных категорий, моделей и инструментов исследования. Таким образом, не будет большим преувеличением охарактеризовать складывающуюся ситуацию в белорусском экономическом образовании как смену одной схоластической теории – ортодоксального марксизма на другую – ортодоксию неоклассики. Учитывая сложную структуру и нелинейность развития современной хозяйственной практики, наработки теории, а также важность получения выпускниками учебных заведений действительно фундаментального экономического образования, представляется, что программы, как и учебные планы, должны содержать следующие блоки уже разработанных наукой проблем с соответствующим категориально-понятийным наполнением.

1. Общеэкономические категории и законы устройства экономики, общества, природы. По сути – это *категории классической политэкономии*, дополненные новым состоянием экономической реальности – установлением мир-экономики.

2. Теория институтов и институциональных изменений формирует и формулирует более реальные установки, нормы и правила (формальные и неформальные), которые определяют поведение индивидов, фирм, государства.

3. Инструментарий и закономерности поведения экономических агентов на внутрифирменном уровне, т. е. *микрoэкономика*. Даже в пунктах 2 и 3 мы выходим уже за пределы того, что привычно стало трактоваться как «рынок» или «теория рыночного хозяйства». Этот срез для эффективного анализа должен быть дополнен реальными *хозяйственными* формами (Маркс, Милль) или «экономическими порядками» (Ойкен), а не представлять лишь функциональные принципы и связи.

4. Основные принципы и законы оптимального функционирования экономики при условии заданных ресурсов на международном, национальном, региональном, межотраслевом и отраслевом уровнях. Речь здесь идет не просто о макроэкономике, а о «*новой макроэкономике*», книги которой появились уже в середине 80-х гг.

5. Инструменты и правила построения прогнозов, планов, отражающих будущую перспективу и стратегию развития экономики. Этот блок должен отражать теоретические конструкции и модели, к которым необходимо стремиться, выбирая соответствующий и *способ достижения* намеченных прогнозов.

6. Теории социально-экономического *развития*, отражающие кроме всего прочего, проблемы экономической динамики, конъюнктуры, роста, а также институциональные закономерности

устройства и проектирования общества.

7. Закономерности выработки, принятия решений, формирования экономической политики и ее реализации на различных уровнях хозяйствования.

Пункты 4–7 попадают в то, что сегодня называют *новой политической экономией* или социальной экономией.

8. Прикладная и экспериментальная экономика.

9. Мир-система может быть охвачена не просто международной экономикой с ее известной философией, а геоэкономикой, метаэкономикой или глобальной политэкономией.

10. Блок истории логики экономического анализа, методологии и инструментария экономических исследований, заключающий предмет фундаментальной теории.

Вот примерно те области знания, которые необходимо усвоить будущим выпускникам учебных заведений. Они отражают различные и сложные стороны, уровни реально функционирующей системы, которая в современных условиях нуждается в корректировке для достижения целей устойчивого развития и прогресса.

Но поскольку хозяйственная практика требует специалистов разного уровня подготовки и квалификации, то у тех, кто будут работать в отраслях, производящих серийную продукцию, должно быть сформировано и адекватное экономическое мышление, имеющее прикладной технико-экономический аспект. Те же специалисты, использование которых предполагается в отраслях, где генерируется творчество и создается продукция высоких технологий, должны иметь, естественно, и креативное экономическое знание, выходящее за пределы определенного устойчивого набора принципов, схем и моделей. Сфера подготовки научных работников и специалистов по государственному управлению отличается, в свою очередь, и получаемым широким многофакторным знанием по «устройству» системы, умению ее регулировать, поддерживая в состоянии не только оптимального функционирования, но и тенденции к развитию. Безусловно, при таком подходе к экономическому знанию должны отличаться и методики.

Чтобы не быть голословным, ниже приведем свой вариант такой программы, которая, на наш взгляд, отвечает выше представленным требованиям [Приложение 1]. Конечно, это примерная программа. Но по этой программе коллективом кафедры теоретической и институциональной экономики БГУ написано учебное пособие Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / Под ред. П. С. Лемещенко, С. В. Лукина [4]. Мы понимаем, что его качество оценит читатель, правда, читатель подготовленный. Но скажем так, что экономика – крайне сложная сфера науки и практики и поэтому всякое упрощение и сокращение даст именно примитивное представление о политико-экономических процессах. Отличить же истинное, сущностное знание от явленческого крайне сложно. К тому же заблуждаться людям более привычно и не требует интеллектуального напряжения.

Таким образом, целью данного курса является ознакомление студентов классических гуманитарных университетских специальностей с законами социально-экономического и институционального развития, принципами функционирования и условиями поведения на мировом, региональном, национальном и фирменном уровнях хозяйствования, субъективной человеческой деятельности. Активное развитие информационно-коммуникативного сектора и новых технологий выдвигают более масштабные задачи по освоению будущими специалистами новых, нетрадиционных знаний в области информационной и институциональной экономики, экономики общественного сектора и глобальной политэкономии. В широком смысле слова классические и неоклассические традиции, составляющие стержень данной программы, и написанного пособия дополняются современными научными достижениями не только в области экономики, но и

переработанной философии хозяйства, социологии, политологии и другого знания.

Выполнение *данной программы предполагает не только освоение теоретических знаний в области экономической теории, но и получение студентами соответствующих умений и навыков практического анализа реальной экономической действительности с пониманием ее устройства и управления на различных уровнях хозяйствования.* Для этого планируются лекции, практические и семинарские занятия, написание рефератов и других письменных работ, самостоятельная работа студентов. Кстати, активность студентов и их установка на соответствующий уровень рациональности – это крайне необходимая часть работы.

Распределение учебного материала дисциплины зависит от количества учебных часов, представляемых факультетом для той или иной специальности. *Формы контроля:* промежуточное тестирование, написание рефератов и самостоятельных работ (см. темы), зачет, экзамен.

Новые методики образовательного процесса также имеют иную парадигму, смысл которой состоит в активизации обучения экономическому знанию. Интерактивное обучение предлагает такой выбор форм и методов, которые бы позволяли студентам не запоминать новые схемы и модели, а вооружать методологией и методиками, дающих приращение к имеющемуся знанию. Заметим также, что широко применяемое *тестирование* обучающихся по экономическим дисциплинам, вполне уместно для «натаскивания» в хорошем смысле слова студентов-учащихся, будущая профессия которых предполагает тиражирование продукции, где необходимо твердое и безошибочное знание. Однако способность к творческому нестандартному мышлению, раскрытие потенциальных возможностей логического мышления полученных знаний в нестандартных ситуациях, несомненно, должны осуществляться творческими формами контроля, диапазон которых достаточно широк, частично известен, но почему-то передается забвению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Избранные произведения: пер. с англ. / Дж.М. Кейнс; [предисл., с. 5–24, сост. А.Г. Худокормова; имен. указ., коммент. Ю.Н. Калашнова]. – М.: Экономика, 1993. – 540 с.
2. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; [А.В. Куряев, пер. на рус. яз.]. – М.: Экономика, 2000. – 875 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
4. Экономика: университетский курс: учебное пособие / [П.С. Лемещенко и др.]; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. – Мн.: Книжный дом, 2007. – 703 с.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УНИВЕРСИТЕТСКИЙ КУРС «ЭКОНОМИКА»

Часть I. Раздел 1. Политико-экономические основания хозяйственной системы

Тема 1. Экономика как наука

Возникновение научного экономического знания. Эмпирическое и научное знание об экономике. Экономическое явление и экономический факт.

Предмет экономической науки: классическая политэкономия. Особенности предмета экономической теории. Политэкономия и естествознание. Политэкономия и другие гуманитарные науки: философия, история, социология, статистика.

Специфика процедуры научного экономического открытия. Роль эксперимента в теории. Структура общего экономического знания: фундаментальная теория и другие области экономического знания.

Методология и методы науки об экономике. Общенаучные методы. Идеографические и номотетические методы. Метод абстрагирования. Метод единства логического и исторического, восхождения от абстрактного к конкретному, статистические методы. Компаративистика. Структурно-морфологический метод. Метод институционально-эволюционной экономики.

Рационально и иррациональное в экономическом анализе. Математические методы в экономике. Роль компьютерных методов и технологий в исследовании экономики.

Язык экономической науки. Понятия, категории, законы. Графическая интерпретация экономического знания. Позитивная и нормативная экономическая теория. Функции теории экономики.

Политическая экономия и экономическая политика: классическая взаимосвязь. Аналитическая экономика. Экономические законы и законы права. Политэкономия, юриспруденция, политология, социология, история и другие науки в экономическом анализе. Экономика и естествознание.

Тема 2. Общеэкономические принципы и условия хозяйственной деятельности

Понятие «экономики». Роль экономики в жизни общества. Потребности и ресурсы. Законы неограниченных потребностей и ограниченных ресурсов. Классификация потребностей и ресурсов. Производительные силы и производственные отношения.

Разделение труда и проблема выбора в экономике. Центральные проблемы любой экономической системы. Ограничения в экономике: ресурсные и институциональные. Кривая производственных и социальных возможностей. Издержки. Альтернативные издержки.

Структура экономики: техническая, технологическая, отраслевая, продуктовая. Система производственных отношений.

Воспроизводство и его характеристики. Непрерывность экономического процесса. Производство, распределение, обмен, потребление. Понятие кругооборота.

Результаты производства. Продукт, доход, богатство. Политико-экономическое значение эффективности. Измерение эффективности. Феномен денег в экономике.

Эволюция экономики.

Антиэкономика. Параэкономика и гетероэкономика.

Тема 3. Модели хозяйствования

Идеальные типы хозяйств (В. Ойкен). Индивидуальное и общественное хозяйство. Понятие экономического порядка. Роль институциональных факторов в организации и функционировании экономики.

Натуральное хозяйство: содержание и исторический экскурс. Виды натурального хозяйства. Причины и условия разложения натурального хозяйства. Домохозяйство.

Меновое (товарное) хозяйство. Основные категории товарного хозяйства. Труд и товар, частный труд и общественный труд, конкретный труд и абстрактный труд, потребительная стоимость и стоимость. Цена.

Хозяйственные формы организации: кооперация, мануфактура, фабрика.

Рыночная (капиталистическая) модель организации экономики.

Плановая модель: теория, практика, проблемы.

Смешанная многоукладная экономическая модель хозяйствования: исторические реалии, проблемы теории и будущее постэкономической формации.

Экономика семьи и ее принципы хозяйствования. Экономика человека.

Хозяйственная система и теория хозяйства.

Основные политико-экономические проблемы в XXI веке.

Часть II. Раздел 2. Экономическая теория рыночного хозяйства

Тема 4. Общая характеристика рыночной экономики

Понятие, философская основа и структура рынка. Рынки товаров и услуг, труда и капиталов. Рыночная инфраструктура.

Условия возникновения и эволюция рыночной системы хозяйствования.

Основные принципы и проблемы рыночной экономики.

Субъекты рынка: домашние хозяйства, фирмы и правительство. Кругооборот продуктов, ресурсов и доходов в современной рыночной экономике.

Товар и его основные характеристики. Полезность и экономическая ценность товара. Понятия общей и предельной полезности. Закон убывающей предельной полезности. Взаимосвязь предельной полезности и цены товара.

Часть III. Раздел 3. Институциональная экономика

Тема 5. Введение в экономическую теорию институтов

Модели человека в экономической теории. «Мэйнстрим» экономической теории и институционализм. Предмет и особенности институциональной экономики. Сфера приложения институциональной теории.

Понятие института и его значение для экономики. Институциональная система. Формальные и неформальные институты.

Методология и уровни институционального анализа.

Структура институциональной экономической теории.

Основные категории экономики институтов: норма, правило, собственность, идеология, контракт.

Собственность как категория институциональной экономической теории. «Пучок прав» собственности. Экономика семьи в интерпретации Г. Беккера.

Трансакционные издержки и теорема Коуза. Причины и виды трансакционных издержек. Динамика трансакционных издержек и проблема их минимизации. Оценка практики приватизации с точки зрения теории трансакционных издержек и прав собственности.

Роль теории экономической информации в снижении трансакционных издержек.

Тема 6. Экономическая теория государства и национальной экономической политики

Государство как институт: общая характеристика. Конституция экономики и политико-правовые ограничения хозяйственной деятельности.

Институциональный капитал и институциональное равновесие.

Кривая институциональных возможностей.

Государство и его стратегические функции.

Экономическая политика: содержание, структура, инструменты и формы. Основные модели экономической политики (Я. Тинберген и М. Фриш).

Формирование экономической политики. Проблема общественного выбора и парадокс голосования (теорема К. Эрроу о невозможности). Политический цикл. Фактор времени в экономической политике.

Международные институты и национальная экономическая политика: проблема ограниченного суверенитета в принятии решений.

Тема 7. Экономика организации (фирмы): институциональный аспект

Природа фирмы. Структура фирмы. Внутренние и внешние ограничения фирмы. Трансакционные операции и сделки фирмы.

Контракт и его роль в функционировании фирмы. Виды контрактов и их выбор в реализации стратегии фирмы.

Организационная структура фирмы. Принципал – агент: их взаимоотношения. Граница между институтом и организацией. Типология экономических организаций. Модели корпоративного управления. Специфика конкуренции в корпоративном управлении. Баланс фирмы как источник информации о структуре и деятельности фирмы.

Спецификация прав собственности и проблема выбора эффективного управления. Процедура исследования рынков для фирмы.

Часть IV. Раздел 4. Законы поведения, функционирования и анализа рыночной экономики. **Микроэкономика**

Тема 8. Механизм функционирования рынка. Теория спроса и предложения

Спрос на товар и факторы, его определяющие. Функция спроса и кривая спроса. Эффект дохода и эффект замещения. Величина спроса и объем спроса.

Потребительские предпочтения. Бюджетные ограничения. Основные задачи теории потребительского выбора. Кардиналистская концепция равновесия потребителя. Ординалистская концепция равновесия потребителя. Кривая безразличия и ее свойства. Карта кривых безразличия. Предельная норма замещения.

Бюджетная линия. Экономический смысл наклона бюджетной линии.

Индивидуальный и рыночный спрос.

Предложение товара и факторы, его определяющие. Функция предложения и кривая предложения. Величина предложения и объем предложения.

Рыночное равновесие. Механизм достижения рыночного равновесия. Рыночная цена и ее функции. Излишек продавца и излишек покупателя. Рыночное равновесие и эффективность экономики.

Понятие эластичности в экономике. Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность). Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене. Эластичность предложения.

Тема 9. Теория фирмы

Понятия фирмы и отрасли. Функции фирмы. Стратегические и тактические цели фирм.

Организационно-правовые формы фирм: единоличное владение, партнерство, корпорация. Малый, средний и крупный бизнес.

Производственная функция. Общий (совокупный), средний и предельный продукт фирмы. Законы убывающей и возрастающей отдачи факторов производства.

Изокванта и изокоста. Предельная норма технологического замещения. Проблема комбинации факторов производства, минимизирующей издержки.

Краткосрочный и долгосрочный периоды в поведении фирмы.

Тема 10. Издержки и доходы фирмы

Понятие издержек. Явные и неявные издержки. Экономические (альтернативные) издержки.

Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные и переменные издержки. Общие, средние и предельные издержки, их динамика.

Издержки производства в долгосрочном периоде. Кривые долгосрочных средних и предельных издержек. Эффект масштаба.

Доходы фирмы. Общая, средняя и предельная выручка. Прибыль как главная цель предпринимательской деятельности. Измерение прибыли. Экономическая и бухгалтерская прибыль. Нормальная прибыль.

Тема 11. Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции

Совершенно конкурентные отрасли и рынки.

Равновесие конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Условие максимизации прибыли. Решение фирмы об объеме предложения. Решение фирмы о прекращении выпуска.

Равновесие фирмы в долгосрочном периоде. Оптимальный объем предложения. Долгосрочная кривая предложения фирмы.

Равновесие отрасли. Рыночная долгосрочная кривая предложения.

Тема 12. Рынок при несовершенной конкуренции. Монополистическая конкуренция, олигополия, монополия

Предпосылки возникновения и основные признаки монополии. Несовершенно конкурентные рынки. Модели несовершенной конкуренции: абсолютная монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, монополия. Организационные формы монополии: ринг, картель, пул, синдикат, трест, конгломерат.

Ценообразование в условиях монополии. Оптимальный выпуск при абсолютной монополии. Монопольная власть и монопольная прибыль. Краткосрочное и долгосрочное равновесие монополиста.

Экономические последствия и социальные издержки монополии. Ценовая дискриминация.

Основные варианты поведения олигополии: картель, тайный сговор, лидерство в ценах. Решения о выпуске и ценах при олигополии.

Дифференциация продуктов как основа монополистической конкуренции. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы при монополистической конкуренции. Отличия монополистической и совершенной конкуренции.

Неценовая конкуренция, ее формы и виды. Измерение степени монополизации рынка: индекс Лернера, индекс Херфиндаля-Хиршмана и др.

Государственная антимонопольная политика. Антитрестовская политика. Регулирование естественной монополии.

Тема 13. Рынки факторов производства

Рынок труда: сущность явления. Спрос и предложение на рынке труда. Предельный продукт труда. Решение о найме работника. Предложение труда отдельным работником.

Рынок труда при совершенной конкуренции. Равновесие на рынке и труда и механизм его восстановления.

Рынок труда при несовершенной конкуренции. Монополия на рынке труда. Профсоюзы и их роль на рынке труда. Двусторонняя монополия.

Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата. Основные формы и системы заработной платы. Дифференциация заработной платы.

Рынок капитала. Сущность явления. Нематериальные формы капитала. Виды капитала. Всеобщая формула капитала. Движение капитала. Кругооборот и оборот капитала. Время и скорость оборота капитала. Износ капитала. Формы износа. Амортизация. Накопление и инвестиции. Спрос и предложение на рынке капитала. Формы предложения капитала. Торговля, продажа в кредит, аренда, лизинг, факторинг, франчайзинг.

Сущность ссудного процента. Ставка (норма) процента. Факторы, влияющие на величину ставки процента. Номинальная и реальная ставка процента. Равновесие на рынке капитала.

Рынок земли и природных ресурсов. Понятие экономической ренты. Дифференциальная рента. Цена земли. Цены на природные ресурсы.

Институциональный капитал и его значение для благосостояния.

Раздел 5. Макроэкономика, или законы функционирования рыночной системы

Тема 14. Введение в макроэкономику. Основные макроэкономические цели и показатели

Понятие макроэкономики и основные цели макроэкономики. Истоки и агрегированные величины в макроэкономике. Макроэкономические модели и макроэкономическая политика. Макроэкономическая модель кругооборота доходов и расходов. Система макроэкономических пропорций.

Макроэкономические результаты: разноплановость явления.

Понятие и способы измерения валового национального продукта. Измерение ВВП по доходам от использования факторов производства. Измерение ВВП по расходам.

Номинальный и реальный ВВП. Проблемы подсчета ВВП. «Теневая экономика». Дефлятор ВВП. Индекс потребительских цен.

Чистый национальный продукт, национальный доход и личный располагаемый доход.

Тема 15. Совокупный спрос и совокупное предложение в макроэкономической модели

Основные подходы к макроэкономическому анализу. Совокупный спрос и его компоненты. Структура совокупного предложения. Общая характеристика равновесия совокупного спроса и предложения. Равновесие и стабильность в макроэкономике.

Кейнсианская макроэкономическая модель. Функция спроса в кейнсианской модели. Совокупное потребление и функция потребления. Предельная склонность к потреблению.

Совокупные сбережения и функция сбережений. Предельная склонность к сбережению. Сбережения и инвестиции. Влияние инвестиций на объем национального производства. Взаимосвязь инвестиций и ставки процента. Экспортно-импортные операции и их влияние на макроэкономические результаты.

Равновесный объем национального производства. Полная занятость факторов производства.

Эффект мультипликатора. Мультипликатор инвестиций. Акселератор.

Тема 16. Деньги, денежный рынок и его особенности функционирования

Понятие ликвидности. Возникновение и природа денег. Функции и виды денег. Теории денег.

Законы денежного обращения. Банковская система и финансовые институты как система. Центральный банк и его функции.

Денежный рынок и его равновесие. Спрос на деньги и его факторы. Предпочтение ликвидности.

Предложение денег. Факторы, определяющие денежную массу. Основные денежные агрегаты. Денежный мультипликатор.

Равновесие денежного рынка. Влияние общего уровня цен, дохода, ставки процента на уровень выпуска. «Ликвидная ловушка».

Основные инструменты монетарной политики.

Тема 17. Инфляция: сущность, механизм, причины, последствия

Хозяйственная деятельность, меновое хозяйство, деньги, бумажные деньги и инфляция.

Сущность и причины инфляции. Виды и типы инфляции. Подавленная и открытая инфляция. Измерение инфляции. Умеренная и галопирующая инфляция. Гиперинфляция. Стагфляция.

Критическая точка инфляции. Основные инструменты стабилизации денежного обращения: девальвация и ревальвация, деноминация, нуллификация.

Источники инфляции. Инфляция спроса. Инфляционные ожидания. Инфляция предложения. Спираль «зарплата-цены».

Инфляция и безработица. Кривая Филлипса. Последствия инфляции.

Антиинфляционная политика.

Тема 18. Занятость и безработица

Постановка проблемы. Классический подход к явлению безработицы. Занятость в теории К. Маркса.

Неоклассический и кейнсианский подходы к определению занятости и безработицы. Формы безработицы и ее норма. Естественный уровень безработицы. Последствия безработицы. Закон Оукена. Современные проблемы занятости.

Содержание и эффективность национальных программ занятости.

Часть V. Раздел 6. Экономика общественного сектора

Тема 19. Общественный сектор в современной многоукладной экономике

Понятие и структура общественного сектора. Масштабы и динамика общественного сектора в различных странах. Факторы, определяющие динамику развития общественного сектора. Общественный сектор в системе национальных счетов.

Понятие общественного блага и его основные свойства. Провалы рынка и внешние эффекты (позитивные и негативные).

Доходы населения и проблемы распределения в рыночной экономике. Кривая Лоренца. Проблема неравенства доходов. Оптимум по Парето.

Общественный сектор с позиций теории экономики благосостояния. Государственное предпринимательство.

Роль общественного сектора в отношениях распределения. Трансферты. Ценообразование в общественном секторе. Ассиметрия информации в рыночной системе.

Рыночное равновесие и его особенности в общественном секторе. Роль государства в экономической деятельности общественного сектора.

Тема 20. Основы организации бюджетной системы

Государственный бюджет как экономическое явление. Структура государственного бюджета. Государственные внебюджетные фонды. Подходы к формированию бюджетной политики.

Налоги и налоговый механизм в формировании государственного бюджета. Виды налогов и их значение для бюджетной политики.

Понятие налогового бремени, его распределение и перемещение. Роль эластичности спроса и предложения в распределении налогового бремени. Размещение налогов на конкурентном и монопольном рынках. Налоговый мультипликатор.

Оптимальное налогообложение и бюджетное планирование. Сбалансированность бюджетной системы.

Государственный долг. Внутренний и внешний долг, их экономические последствия для стран в целом и для граждан.

Государственные закупки товаров и услуг. Механизмы трансфертов. Оценка эффективности общественных расходов.

Бюджетный федерализм. Организация внебюджетных отношений.

Государственное прогнозирование и планирование экономической деятельности.

Раздел 7. Экономическая динамика и развитие

Тема 21. Теория экономического развития

Понятие экономической эволюции. Источники, направления, этапы и основные показатели национального развития страны. Роль технических, экономических и институциональных факторов в экономическом развитии.

Экономический рост: содержание и основные параметры. «За» и «против» экономического роста. Типы экономического роста. Источники и факторы экономического роста.

Модели экономического роста. Модель Харрода-Домара. Модель Самуэльсона-Хикса. Модель Р. Солоу и «золотое» правило накопления. Э. Деннисон об экономическом росте. Динамические межотраслевые модели.

Экономический цикл. Экономический цикл и его фазы. Теоретические объяснения колебаний конъюнктуры. «Длинные волны» в экономике.

Институциональные циклы развития общества. Д. Норт и «новая экономическая история».

Экономическое развитие и экономический рост: проблема стратегических приоритетов в долгосрочном и краткосрочном периодах.

Часть VI. Раздел 8. Мировая экономика и глобальная политэкономия

Тема 22. Международная экономика и современные мирохозяйственные тенденции

Понятие мирового хозяйства. Мировое хозяйство и его структура. Этапы эволюции мирового хозяйства. Мировой рынок и мировые цены. Формы международных экономических связей. Международное разделение труда как основа формирования мирового хозяйства. Международные институты и их наднациональное значение.

Международная торговля. Теории международной торговли. Теория сравнительных преимуществ. Теория Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.

Сущность и разновидности торговой политики. Протекционизм. Свободная торговля (фритредерство).

Инструменты торговой политики. Тарифные ограничения. Таможенная пошлина. Последствия введения тарифов для страны-экспортера и страны-импортера. Классификация таможенных тарифов: адвалорные, специфические и комбинированные; автономные и конвенционные.

Нетарифные ограничения: количественные ограничения, «добровольное» ограничение экспорта, квотирование и лицензирование. Методы «скрытого протекционизма».

Финансовые инструменты торговой политики: налоги, субсидии. Демпинг.

Международная валютно-финансовая система. Платежный баланс страны. Счет текущих операций. Счет движения капитала. Официальные резервы. Положительное и отрицательное сальдо платежного баланса. Корректировка и финансирование платежного баланса.

Понятие международной валютной системы. Различия национальной и международной валютной системы.

Эволюция международной валютно-финансовой системы. Система «золотого стандарта». Золотовалютная система. Современная валютная система.

Понятие и основные виды обменного курса. Номинальный и реальный обменный курс. Прямая и обратная котировка. Основные режимы обменного курса. Фиксированный курс. Плавающий курс. Управляемое плавание.

Сущность глобализации и регионализации экономики. Основные проявления и формы глобализации.

Структура современного мирового хозяйства в аспекте глобальных проблем и процессов. Группы стран по степени экономического развития. Особенности экономики развивающихся стран. Тенденции постиндустриализма.

Транснациональные и межнациональные компании. Международная торговля, финансовый мир, компьютерные технологии и особенности национального экономического развития.

Геоэкономика. Международное разделение труда и глобалистика. Структурные изменения в мировом хозяйстве. Мир-экономика и национальные хозяйственные системы.

Часть VII. Раздел 9. Прикладная экономика: проблемы переходных стран

Тема 23. Переходная экономика

Переходная экономика – особенность предмета.

Общая характеристика условий, предшествующих радикальной политико-экономической трансформации социально-экономических систем социалистических государств.

Сравнительный анализ моделей переходной экономики.

Институциональные изменения в переходных экономиках. Изменения норм поведения хозяйствующих агентов. Трансформация властных отношений. Изменения собственности. Приватизация и разгосударствление. Теорема Коуза в оценке прав собственности в странах с переходными системами.

Технологические и структурные сдвиги в реформируемых государствах.

Специфика конкуренции и монополии. Формирование рыночной инфраструктуры. Особенности становления национальных капиталов.

Политико-экономические, социальные, институциональные проблемы перехода к эффективным экономическим моделям: опыт теории и реальной практики.

Часть VIII. Раздел 10. Возникновение, становление и развитие научных знаний об экономике

Тема 24. Основные вехи эволюции экономических доктрин

Экономическое сознание и его формы. Зарождение экономических знаний. Возникновение и развитие экономической науки. Меркантилизм. Физиократы. Классическая школа. Марксизм и его место в структуре экономического знания.

Эволюция современных течений экономической мысли. Неоклассицизм. Кейнсианство и неокейнсианство. Неоклассический синтез.

Институционализм. Новый и неоинституционализм. Теории индустриализма. Новая политэкономия.

Развитие советской экономической науки: некоторые итоги и выводы, основные проблемы. Белорусская экономическая наука.

Российская экономическая наука и ее место в мировой экономической науке.

Экономическая наука переходного периода.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ, ДОКЛАДОВ, САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

1. Проблемы предмета и анализа эволюции экономической мысли.
2. Экономическая мысль Древнего Востока.
3. Экономические воззрения раннего рабовладельческого общества в Древней Греции.
4. Экономические концепции рабовладельческого Рима.
5. Экономическая мысль востока и западной Европы эпохи феодализма.
6. Идея экономического развития России в период феодализма.
7. Социальные утопии западноевропейского средневековья.
8. Предпосылки становления и развития меркантилизма.
9. Возникновение классической школы.
10. Общая характеристика идей физиократов.
11. Английская буржуазная классическая политическая экономия.
 - а) Учение А. Смита (включая современный аспект актуальности).
 - б) Учение Д. Рикардо (включая современный аспект актуальности).
12. Возникновение мелкобуржуазной политической экономии (Сисмонди-Прудон).
13. Трактровка основных категорий в работах Ж.Б. Сэя и Т. Мальтуса.
14. Дж. Ст. Милль как экономист.
15. Концепции Ф. Бастиа и Ч. Кэри, Н. Сениора и Ф. Листа.
16. Возникновение исторической школы – В. Рошер, К. Книс, Б. Гильдебранд.
17. Экономические идеи западноевропейского утопического социализма.
18. Политико-экономические идеи в России во второй половине 19 века.
19. Формирование марксистской политической экономии в 40-е годы 19 века.
20. Экономическая теория марксизма.
21. Новая историческая школа в Германии: Г. Шмоллер, К. Бюхер, Л. Brentано.

22. Возникновение маржинализма: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Н. Визер, У. Джевонс.
23. А. Маршалл и его экономическая теория.
24. Экономические воззрения Дж.Б. Кларка: теория предельной производительности.
25. Математическая школа и развитие математических методов анализа экономики.
26. Марксизм после К. Маркса.
27. Оценка экономических идей в работах В.И. Ленина.
28. Советская экономическая мысль в 20-годы.
29. Институционализм: возникновение и развитие.
35. Кейнсианская система идей.
31. Послевоенная эволюция основных направлений западной экономической мысли.
32. Экономические проблемы политэкономии социализма.
33. Теории международных экономических отношений.
34. Концепции экономики развивающихся стран.
35. Теории прогнозирования, программирования и макроэкономического планирования.
36. Конец 20 века и отражение его проблем в экономической науке.
37. Некейнсианство и посткейнсианство.
38. Теория и политика монетаризма.
39. Экономические идеи в социал-демократическом движении.
40. Проблемы теории и практики хозяйствования в РБ.
41. Рыночный механизм достижения равновесия.
42. Формы и последствия первоначального накопления капитала.
43. Коэффициенты эластичности в экономическом анализе.
44. Оценка и прогнозирование последствий изменения рыночных условий.
45. Проблемы контроля государства над ценами.
45. Становление и эволюция теории поведения потребления.
47. Эффект дохода и эффект замещения.
48. Проблема выбора в условиях неопределенности.
49. Инструменты анализа теории производства.
50. Производственная функция: экономический смысл.
51. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периоде.
52. Оптимизация объемов производства в краткосрочном периоде в условиях совершенной конкуренции.
53. Долговременное конкурентное равновесие.
54. Основные признаки и формы монополии.
55. Ценообразование в условиях монополии.

56. Монополистическая конкуренция: содержание и проблема ценообразования.
57. Капитальные вложения, время и рынки капитала.
58. Справедливость и эффективность производства.
59. Общественные блага и внерыночные воздействия.
60. Макроэкономика: предмет и инструменты исследования.
61. Макроэкономические показатели эффективности.
62. Динамика структуры ВВП и национального дохода.
63. Динамика ВВП и личного располагаемого дохода.
64. Уровень цен и ВВП.
65. Макроэкономическое равновесие: оценка позиций.
66. Факторы, влияющие на макроэкономическое равновесие.
67. Инвестиционная политика РБ на современном этапе.
68. Государственная политика и мультипликатор государственных доходов.
69. Влияние экспорта и импорта на макроэкономическое равновесие.
70. Социальная политика государства: цели, задачи, механизм и последствия.
71. Налоги: содержание и функции.
72. Государственный бюджет как основной элемент финансовой системы.
73. Некоторые проблемы налоговой политики РБ.
74. Механизм фискальной политики.
75. Место и роль денег в национальной экономике.
76. Теория монетаризма.
77. Банковская система и другие финансовые институты.
78. Антиинфляционная политика.
79. Причины и последствия циклического развития.
80. Экономический рост: содержание и факторы.
81. Платежный баланс и дефицит государственного бюджета.
82. Валютный рынок: современный аспект.
83. Причины и последствия безработицы.
84. Воспроизводство: качественные и количественные характеристики.
85. Р. Солоу и «золотое правило» накопления.
86. Институциональная структура экономики.
87. Макроэкономика генераций развития.
88. Эволюционная экономика, или почему и как развиваются социально-экономические системы.
89. Теория прав собственности: практический аспект.
90. Экономика Беларуси, России в контексте глобализации политико-экономических процессов.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Алле М. Экономика как наука: [сборник] / Морис Алле; [сост., пер. с фр., предисл., с. 5–26, И.А. Егорова]. – М.: Науч.-изд. центр «Наука для о-ва», Изд. центр Рос. гос. гуманитар. ун-та, 1995. – 165 с.
2. Аникин А.В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М.: Политиздат, 1979. – 367 с.
3. Переходная экономика: закономерности, модели, перспективы / под ред. А.В. Бузгалина. – М.: ТОО «Экон. демокр.», 1995. – 223 с.
4. Бункина М.К. Макроэкономика: (основы экономической политики): учебное пособие / М.К. Бункина, В.А. Семенов. – М.: ДИС, 1996. – 320 с.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: [пер. с англ.] / Марк Блауг. – М.: Акад. нар. хоз-ва, Дело, 1994. – 687 с.
6. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: пер. с англ. / Дж.К. Гэлбрейт; под общ. ред. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
7. Долан Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: [пер. с англ.] / Эдвин Дж. Долан, Колин Д. Кэмпбелл, Розмари Дж. Кэмпбелл. – М.: Худож. лит.; Л.: Ленингр. отд-ние, 1991. – 446 с.
8. История экономических учений (современный этап): учебник для студентов экономических специальностей / [под общ. ред. А.Г. Худокормова]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 732 с.
9. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / Д.М.Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
10. Каратаев Н.К. История экономических учений: от возникновения марксизма до Великой Октябрьской Революции: курс лекций / Н.К. Каратаев, М. Н. Рындина. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 743 с.
11. Кочетов Э.Г. Геоэкономика: (освоение мирового экономического пространства): учебник по курсу «Мировая экономика» для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / Э.Г. Кочетов. – М.: БЕК, 1999. – 461 с.
12. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новые тенденции / П.С. Лемещенко. – Мн.: БГУ, 2001. – 299 с.
13. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник: пер. с англ.: в 2 т. / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – М.: Республика, 1992.
14. Маркс К. Капитал. Критика полититической экономии: [перевод] / Карл Маркс. – М.: Политиздат, 1973. – Т. 1-3.
15. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. / А. Маршалл, общ. ред. С.М. Никитина. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с. – (ЭМЗ. Экономическая мысль Запада.), (Для науч. б-к).
16. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс: [учебник] / Н. Грегори Мэнкью; [пер. с англ. В. Кузин и др.]. – 2-е изд., сокр. – СПб.: Питер, 2000. – 493 с.

17. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по финансово-экономическим специальностям / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2007. – 560 с.
18. Осипов Ю.М. Теория хозяйства: начала высшей экономики: учебник: в 3 т. / Ю.М. Осипов; по концепции д. чл. акад. гуманитар. наук и Рос. акад. естеств. наук, д-ра экон. наук, проф. Ю.М. Осипова. – М.: Моск. ун-т, 1998.
19. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / А.Н. Олейник. – М.: Вопросы экономики, ИНФРА-М, 2000. – 415 с.
20. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Вальтер Ойкен; пер. с нем. Л.А. Козлова, Ю.И. Куколева; общ. ред. Л.И. Цедилина, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Прогресс : Универс, 1995. – 493 с.
21. Очерки политической экономии / Т.И. Адамович [и др.]; под общ. ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: БГУ, 1999. – 426 с.
22. Основы экономической теории: схемы, диаграммы, таблицы / [Л.Н. Давыденко и др.]. – Мн.: Высшая школа, 1991. – 209 с.
23. Портер М. Конкуренция = On Competition: учебное пособие: пер. с англ. / Майкл Портер; под ред. Я.В. Заблоцкого. – СПб.: ИД «Вильямс», 2000. – 496 с.
24. Слоўнік катэгорый эканамічнай тэорыі / С.Я. Янчанка [і інш.]; навук. рэд. С.Я. Янчанка, П.Г. Нікіценка; НАН Беларусі, Ін-т эканомікі. – Мн., 1999. – 287 с.
25. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011: статистический сборник. – Мн. Республиканское унитарное предприятие «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2011. – 634 с.
26. Самуэльсон П.Э. Экономика: пер. с англ. / П.Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 680 с.
27. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: пер. с англ. / Б. Селигмен; общ. ред. и вступит. статья акад. А.М. Румянцева [и др.]. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
28. Современная политическая экономия: учебное пособие / Т.И. Адамович [и др.]; под общ. ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: Книжный дом: Мисанта, 2005. – 469 с.
29. Современная экономика: лекц. курс: многоуровневое учебное пособие, учебное пособие для студентов вузов / [О. Германова и др.]; науч. ред. О.Ю. Мамедов. – 3-е изд., доп. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 543 с.
30. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение: учебник для вузов для использования в учебном процессе студентами вузов, обучающимися по экономическим специальностям / Роберт Х. Франк; пер. с англ. В.Н. Калгин [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 694 с.
31. Экономика: университетский курс: учебное пособие / [П.С. Лемещенко и др.]; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. – Мн.: Книжный дом, 2007. – 703 с.
32. Экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / А.С. Булатов [и др.]; под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб., доп. – М.: Юристъ, 2001. – 894 с.

33. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов: учебник для вузов / Л.И. Якобсон. – М.: Наука, 1995. – 275 с.
34. Янченко С.Е. Ступени развития рынка: генетический код капитализма / С.Е. Янченко. – Мн.: ПП «МЕТ», 1995. – 128 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин А.В. Желтый дьявол. Золото и капитализм / Андрей Аникин. – М.: Прогресс, 1984. – 288 с.
2. Бернал Дж. Наука в истории общества: пер. с англ. / Дж. Бернал. – М.: Иностр. лит., 1956. – 735 с.
3. История политической экономии социализма / Г.Е. Лапшина [и др.]; научные редакторы: Д.К. Трифонов, Л.Д. Широколат. – 2-е изд., перераб., доп. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1983. – 606 с.
4. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования: пер. с англ.: [в 3 ч.] / Л. Йохансен; общ. ред. пер. В.С. Дадаева. – М.: Прогресс, 1982. – Ч. 2. – 471 с.
5. Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том «Капитала») : [перевод] / К. Маркс; Ин-т истории партии при ЦК КП Казахстана, фил. Ин-та марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – Алма-Ата: Казахстан, 1986. – Ч. 1. – 474 с.
6. Новая постиндустриальная волна на западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 631 с.
7. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма: в 2 т. / А. Пезенти; пер. с итал. под общ. ред. А.Г. Милейковского [и др.]. – М.: Прогресс, 1976.
8. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? / Рауль Пребиш; [сокр. пер. с исп. под ред. и с предисл. В.В. Вольского, И.К. Шереметьева]. – М.: ИЛА, 1992. – 337 с.
9. Современная буржуазная экономическая мысль: критика теории и методологии / редкол.: В.С. Афанасьев [и др.]; Акад. обществ. наук при ЦК КПСС, Каф. полит. экономии. – М.: Мысль, 1986. – 266 с.
10. Янченко С.Е. Промышленный капитализм: (политико-экономический очерк) / С.Е. Янченко; Ин-т экономики НАН Беларуси, БГУ. – Мн., 2000. – 191 с.

НРАВСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПЛАНТАЦИИ ИНСТИТУТОВ РЫНКА В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ

Мишуров Сергей Сергеевич

доктор экономических наук, научный руководитель Центра междисциплинарных исследований региональной экономики и управления региональными социально-экономическими системами Ивановской государственной текстильной академии, директор Института системных экономико-психологических исследований
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: mishurov@dsn.ru

Аннотация. В статье рассматриваются объективные основания нравственности и возможности ее имплантации в систему институтов государственного управления.

Ключевые слова: экономическое мышление; нравственность; институты; государственное управление; социальный договор; человек экономический

Код УДК: 338.24

Annotation. The article deals with the objective basis of morality and the possibilities of its implantation into the system of public administration institutions.

Keywords: economic thinking; rectitude; institutions; public administration; social contract; homo economicus

Экономическое мышление, как способ интерпретации фактов и феноменов социальной жизни в терминах экономической рациональности, сегодня фактически заменило собой многие аспекты миропонимания; сделалось самостоятельным носителем смыслов. Мы судим об экономических транзакциях не с позиций морали, как системы норм более высокого порядка, а наоборот, успешную коммерческую сделку мы полагаем социально позитивной просто в силу ее экономической эффективности. А насколько успешно экономическое мышление справляется с возложенной на него миссией, будучи перенесенным в систему государственного управления?

Составляющий основу современного экономического мышления, принцип методологического индивидуализма, получивший популярность в социальных науках благодаря работам М. Вебера [1] и К. Поппера [2], превратился из исследовательского приема анализа экономических процессов в нравственный императив (видимо, во многом благодаря успехам протестантизма как идеологической системы). Требование соблюдать «правила экономического поведения», получившее распространение в рамках либеральных обществ, стало неотъемлемой частью

рыночной культуры¹. Только «экономическому» индивиду гарантировано приличное социальное положение. Вместе с этим, носители модели экономического поведения – бизнесмены – становятся неотъемлемой частью элиты, претендуя в социальной иерархии уже на роль идеологов. Это обстоятельство, возможно, и делает актуальным вопрос о роли и месте институтов рынка в системе государственного управления.

Базовое соглашение классической теории, описывающей функционирование рынка, состоит в том, что эгоистическое стремление каждого индивида увеличивает производство общественных благ. Таким образом, сумма эгоистичных мотивов, регулируемая рыночными институтами, приводит к реализации общественного интереса. Однако, глядя на окружающую нас экономическую и социальную действительность, можно заметить, что «невидимая рука», на которую мы так рассчитывали, работает то ли не так, то ли не там, то ли не на тех.

Наглядным примером, иллюстрирующим функционирование институтов рынка в системе государственного управления, может быть фильм «Достопочтенный джентльмен» («The Distinguished Gentleman»), в котором американцы с немалой долей самоиронии раскрывают механизм принятия законопроектов в конгрессе США. Главному герою фильма – мелкому жулику, волею случая ставшему конгрессменом, предлагают до голосования определиться – будет ли он поддерживать законопроект, позволяющий поднять цены на сахар. В зависимости от своего решения конгрессмен получит деньги от той из сторон, которая выиграет в результате его решения: либо от производителей сахара, либо от владельцев кондитерских производств. Их интересы *a priori* отождествляются с интересами общества в духе «что выгодно для Форда, то выгодно для Америки». В этой связи, анализируя состояние и перспективы развития западного общества, сам Д. Сорос [3] назвал главным врагом современного открытого общества (в смысле, предложенном К. Поппером) капитализм как систему, атомизирующую общество за счет переноса образцов (в т.ч. институтов) экономических отношений в сферу социального взаимодействия.

Более конкретно, исследуя возможности рыночных институтов обеспечивать улучшающий отбор, в своей известной статье «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» Д. Акерлоф, получивший в 2001 году премию имени А. Нобеля «за анализ рынков с несимметричной информацией» [4] (*т.е. в ситуациях, в которых возможна неискренность, иными словами – обман*), приходит к важным для рассматриваемой проблемы имплантации рыночных институтов в систему государственного управления выводам. В силу невозможности достоверно установить реальное качество продукта покупатель ориентируется на среднее ожидаемое качество для данной категории и, следовательно, готовится заплатить среднюю цену, что является невыгодным для того продавца, который предлагает улучшенный товар, и наоборот выгодно для продавца плохого товара. Нетрудно понять, что за несколько циклов, снижая «планку» качества, на рынке останутся только самые плохие экземпляры продукции и самые недобросовестные продавцы. Замените в этом рассуждении слово «товар»² на «избирательная программа» и, может быть, на «избирательная программа» и, может быть, что-то станет более ясно не только относительно нашей экономики, но и общественно-политической жизни. Таким образом, анализируя модели поведения участников товарообмена в условиях асимметрии информации (т.е. в условиях, когда участники готовы друг друга обманывать), можно утверждать, что при наличии только институтов обмена в отсутствие институтов, обеспечивающих доверие, рынки (да и само взаимодействие участников) могут вообще самоликвидироваться. Вопрос о том, что будет означать «схлопывание» институтов

¹ Характеристика «человека экономического», как модели в неоклассической теории, сводится к следующему: рациональности (стремлению максимизировать выгоду), индивидуализму (абсолютному эгоизму), экзогенности предпочтений (абсолютной независимости, которая в реальной жизни может быть обеспечена ценой полного одиночества) и их полной стабильности.

² Попробуйте пофантазировать и вместо слова «товар» подставьте слово «работник», «менеджер» или «общественный менеджер» – «политик», а вместо «покупатель» – «руководитель», «собственник» или соответственно «избиратель».

власти, звучит риторически. Однако, если на рынке появится нравственный участник, который не только будет действовать честно, но еще и сможет доказать это, то он получит радикальные преимущества перед своими нечестными конкурентами. Следовательно, если существует способ устанавливать честность (нравственность) участников, то рыночные механизмы начинают действовать в направлении, предсказанном классиками рыночной теории, а если таких механизмов нет или они не действуют, то ситуация развивается в соответствии с известной максимой В.С. Черномырдина: «Хотели как лучше, а получилось как всегда!».

Следует признать, что «невидимая рука» индивидуальных интересов только тогда будет создавать общественную пользу, когда она действует в рамках принятых в обществе моральных норм, а в противном случае она, по выражению академика Н.П. Федоренко, «превращается в жадную мохнатую лапу, которую старательно пытаются сделать невидимой» [5]. Это, как показывают результаты исследований, полученных психологами, в частности, Д. Канеманом и А. Тверски [6], изучавшими закономерности экономического поведения при принятии решений индивидуально в условиях неопределенности, показали устойчивое стремление максимизировать краткосрочный результат и, что особенно примечательно, удержать достигнутые позиции, жертвуя будущими выгодами³. В теории управления в свою очередь было показано, что выбор оптимального в текущем периоде решения не только не гарантирует того, что вся последовательная цепь таких «хороших» решений будет оптимальной, но в ряде случаев именно обратный результат может быть более вероятен⁴. Лишь накопление значительного коллективного опыта, как было продемонстрировано В. Смитом [7], позволяет принимать эффективные решения, ориентированные на долгосрочный результат.

Из этого вытекает важное, на наш взгляд, следствие: управление социальными системами с позиции экономической эффективности, в основе которой лежит методологический индивидуализм, не может обеспечить устойчивого развития общества в силу того, что индивидуально принимающий решения человек обречен своей психологической организацией ориентироваться на текущее, краткосрочное, частное. Рыночные институты, такие, как частная собственность, кредит и ссудный процент, институты обмена, институт контракта и т.п., порождены системой миропонимания, в которой индивид рассматривается в качестве высшей и самодостаточной ценности и в этом смысле противопоставляется обществу.

Сказанное выше, по нашему мнению, не требует устранения принципов экономической рациональности и реализующих ее механизмов. Однако следует признать, что продуктивность рыночных институтов в стимулировании роста эффективности управления, проявляется на микроуровне лишь в тех случаях, когда макросреда обеспечивает надлежащую координацию и целеполагание, иначе говоря, приводит в баланс частный и общественный интерес, долгосрочные и краткосрочные цели.

Перевод указанных выше проблем в плоскость социально-технологического анализа и проектирования позволяет сделать некоторые предложения относительно возможности модернизации институтов, лежащих в основе государственного устройства, на основе применения эффективных рыночных образцов. В качестве примера рассмотрим институт выборов, достоинство которого при отборе представителей в органы государственной власти состоит в создании условий конкуренции, которая является значимой предпосылкой, но отнюдь не достаточным условием, для выявления наиболее эффективных политиков (в этом смысле отношения «избиратель-депутат» мы рассматриваем как аналог отношений «покупатель-продавец»). Однако, как показал Д. Акерлоф,

³ За свои результаты в области понимания психологических аспектов принятия решений в условиях неопределенности и риска Д. Канеман был удостоен премии памяти А. Нобеля в 2002 г., которую он разделили с В. Смитом.

⁴ Анализу этого вопроса посвящены работы Р. Беллмана, в частности, сформулированный им принцип, постулирующий оптимальность частных решений как результат общей оптимальности, с указанием на то, что обратное утверждение не обязательно верно.

если не созданы механизмы, способные обуздать природный эгоизм индивидов, доходящий иногда до крайнего цинизма с целью получить сиюминутный результат, отбор будет оставлять «на рынке» худшие образцы «продукции»⁵. Одним из технологичных способов решения данной проблемы является предложенная ивановскими учеными модель Социального договора, позволяющего создать новую систему взаимоотношений депутата, как наемного работника со своим работодателем – избирателями. Концепция Социального договора построена на основе современного понимания принципов социальной организации и индивидуальной психологии. В ходе обсуждения на различных форумах обществоведов она признана научно обоснованной, достаточно технологичной и готовой к практическому применению.

В рамках данной концепции Социальный договор – это, с одной стороны, система, обеспечивающая в первую очередь моральную (и лишь во вторую – юридическую) ответственность кандидата в депутаты перед своими избирателями, который принимает на себя обязательство в случае избрания отчитываться перед Советом округа, проводя встречи в одной из школ округа (или ином естественном центре социальной жизни), информировать о вносимых законодательных инициативах и согласовывать порядок голосования по каждому из законопроектов, а, с другой, гарантия его поддержки избирателями. Субъектами социального договора со стороны избирателей могут выступить структуры первичной (низовой) самоорганизации населения: советы микрорайонов (органы территориального общественного самоуправления), профсоюзные организации и советы ветеранов округа и т.п., организованные в Совет избирательного округа. При этом депутат вправе обращаться к Совету округа за поддержкой социально-значимых законов, но в случае утраты доверия избирателей Социальный договор предполагает досрочное сложение депутатом своих полномочий. Поэтому избирателям нет необходимости брать на веру обещания кандидата в депутаты, а предлагается на практике проверить выполнение условий Социального договора, что превращает депутата из барина в ответственного работника. Такую систему отношений избирателей и их представителей можно было бы назвать реальным народовластием, как альтернативу эфемерной демократии.

На практике дело за достаточно прозорливыми (т.е. нравственными) лидерами общественной жизни, способными реализовать данную технологию. На языке современной психологической теории системного оптимума адаптации и развития (автором которой является ивановский психолог Е.В. Шелкопляс [8]), нравственность – это не что иное как способность смотреть в будущее, то есть думать не только о сиюминутном («После нас хоть потоп!»). Поэтому очевидно, что будущее за дальновидными, то есть **нравственными**, лидерами, способными создавать реальную общественную пользу и получающим за это достойное вознаграждение от общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер Макс. Избранное: протестантская этика и дух капитализма / Макс Вебер; [пер. с нем.: М.И. Левина, П.П. Гайденко, А.Ф. Филиппов]. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: РОССПЭН, 2006 – 648 с. – (Книга света).
2. Поппер К.Р. Открытое общество и его враги: [в 2 т.]: пер. с англ. / Карл Поппер.– М.: Международный фонд «Культурная инициатива» – Soros foundation: Открытое об-во «Феникс», 1992.

⁵ Сегодня, к большому сожалению, приходится констатировать, что данные большого числа социологических опросов показывают, например, устойчивое недоверие и неодобрение российским обществом, в частности, институтов представительной власти (см., например, данные регулярных опросов, проводимых ВЦИОМ <http://wciom.ru>).

3. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1994. – № 5. – С. 91–104.
4. Soros G. The Capitalist Threat / G. Soros // The Atlantic Monthly. – 1997. – Volume 279, No. 2.
5. Поппер К.Р. Открытое общество и его враги: [в 2 т.]: пер. с англ. / Карл Поппер.– М.: Международный фонд «Культурная инициатива» – Soros foundation: Открытое об-во «Феникс», 1992.
6. Федоренко Н.П. Гуманистическая экономика / Н.П. Федоренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 186 с.
7. Белянин А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения: (Нобелевская премия за чувство реальности) / А. Белянин // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4–23.
8. Шелкопляс Е.В. ПУП в рамках морали и закона. Программа самой благозвучной партии России – Партии Умеренного Прогресса / Е.А. Шелкопляс. – Иваново: Издательство «Иваново-Вознесенск», 1998. – 62 с.

СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Иродова Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор. Ивановский государственный университет,
кафедра экономической теории
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: politeconom@rambler.ru

Шеянова Наталья Викторовна

аспирант. Ивановский государственный университет,
кафедра экономической теории
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: nami26@mail.ru

Аннотация. В статье на базе проведенного исследования рассматриваются условия ведения бизнеса субъектами малого предпринимательства, текущее состояние бизнеса, а также выявлен социально-демографический портрет предпринимателя.

Ключевые слова: предприниматель; малый бизнес; государственное регулирование; инвестиции; источники финансирования; налоговая система

Код УДК: 334.01

Annotation. The article studies the conditions under which the subjects of small enterprises run their business. It also reveals the current state of business and also presents a social-demographic portrait of the businessman.

Keywords: entrepreneur; small enterprise; government regulation; investment; sources of financing; tax system

Многие экономисты отмечают особый «дух» предпринимательства, способный улучшить ситуацию в стране, так как в общем понимании «предприниматель» – основа среднего класса, дающая экономическую и политическую стабильность в обществе. При этом в литературе недостаточно четко представлена роль и место предпринимателя в общественной и экономической структуре страны.

Настоящий материал подготовлен на базе анкетирования 100 ивановских предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса. Опрос производился анонимно.

По данным федеральной службы государственной статистики на территории Ивановской области число фактически действующих индивидуальных предпринимателей на конец 2009 г. составило 39,9 тыс. единиц, что составляет 1,5% показателя по России, 6,92% – по ЦФО, доля малых предприятий еще меньше – 1,83% в ЦФО, 0,54% в РФ (табл. 1). Число занятых на малых предприятиях составило 74,2 тыс. чел., что соответствует 1,97% показателя по России, 0,66 % – по ЦФО. Показатели низкие, однако, соотнося численность индивидуальных предпринимателей и занятых на малых предприятиях с численностью экономически-активного населения Ивановской области, мы получаем показатель равный 20,71%, что свидетельствует о более значимой роли предпринимательства в социально-экономическом положении региона.

Таблица 1

Числовые показатели субъектов малого бизнеса и численность экономически-активного населения в 2009 г.

| Территория | Численность малых предприятий на кон. 2009 г. | Численность предпринимателей, тыс.чел. на кон. 2009 г. | Среднесписочная численность работников малых предприятий в 2009 г. | Численность экономически-активного населения в 2009 г., тыс.чел. |
|--------------------------------|---|--|--|--|
| Российская Федерация | 1 602 491,0 | 2 653,3 | 11 192,9 | 75 658,0 |
| Центральный федеральный округ | 474 370,0 | 576,3 | 3 766,5 | 20 180,0 |
| Ивановская область | 8 704,0 | 39,9 | 74,2 | 551,0 |
| доля Ивановской обл. в: | | | | |
| Российской Федерации | 1,83% | 6,92% | 1,97% | 2,73% |
| Центральном федеральном округе | 0,54% | 1,50% | 0,66% | 0,73% |

В процессе опроса ивановских предпринимателей им были заданы вопросы, которые можно разделить на следующие блоки:

1. Вопросы, касающиеся внешней среды развития бизнеса (оценка экономических условий страны);
2. Вопросы, оценивающие текущее состояние бизнеса;
3. Вопросы, определяющие социальный портрет современного предпринимателя.

Потенциальный российский предприниматель – это не уникал, наделенный «экономическим» мышлением. Результаты обследования ивановских бизнесменов можно распространить на всю совокупность российских предпринимателей. По своему потребительскому статусу их причисляют к представителям среднего слоя общества, имеющего свои особенности.

В своем исследовании мы изучали сферу торговли и бытового обслуживания, так как, во-первых, в экономике их доля составляет порядка 40%, во-вторых, это необходимо для единообразия результатов.

Перейдем к выделению этих особенностей с учетом вышеперечисленных блоков.

1. ВНЕШНЯЯ СРЕДА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Большинство опрошенных ивановских предпринимателей оценило условия для развития бизнеса как *удовлетворительные* (46%) и *плохие* (46%), лишь 4% респондентов считает их хорошими.

Одновременно только 30% опрошенных считает *приоритетом* развитие малого бизнеса в РФ (устно отмечая, что только на этом все и держится, т.е. если бы развитие малого бизнеса не являлось приоритетом, он бы давно прекратил свое существование); власти региона, по мнению респондентов, либо вообще не уделяют никакого внимания субъектам малого бизнеса (58%), либо уделяют недостаточное внимание (42%).

При этом *наихудшим* образом на ведении бизнеса сказывается рост закупочных цен на сырье, материалы, топливо – 42%, рост арендных и коммунальных платежей – 22%, увеличение пенсионных взносов для субъектов малого предпринимательства – 19%.

По мнению респондентов, *наилучшим* образом на деятельности субъектов МБ, возможно, скажется введение патентной системы – так считает 34% респондентов (но при этом ставка налога должна адекватно отражать доходность бизнеса), введение закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» – 33%, и отмена применения контроль-кассовой техники – 26%.

Тот факт, что малый бизнес испытывает серьезные финансовые трудности, подтверждают ответы на вопрос: «Каким аспектам должно уделяться большее внимание?» 53% респондентов ответило – созданию оптимальной системы налогообложения. При этом практически никто не верит в помощь со стороны государства и не пользуется существующими видами государственной поддержки, устно отмечая высокий уровень коррупции в данной сфере (откаты), бумажную волокиту и достаточно жесткие требования. Предприниматели предпочитают получить «помощь» в других финансовых организациях (банки, лизинговые организации) под более высокие проценты, но в короткие сроки и с меньшими трудовыми затратами.

При этом 57% опрошенных отметило, что на ведение бизнеса оказывают влияние общеэкономические факторы. Среди них, прежде всего, выделяют инфляцию (37%), курс валют – 10% (здесь необходимо отметить специфику ивановской торговли: в основном осуществляется продажа текстильных, галантерейных изделий, а закупка сырья происходит в основном в Китае, Турции, поэтому бизнес и зависит от курса валют), уровень занятости – 7%. В связи с тем, что развивать собственное дело предприниматели предпочитают за счет собственных средств, зависимость от банковского процента отметило лишь 4% респондентов.

Среди опрошенных 36% считают, что для них лучшая помощь со стороны государства – не мешать (Это подтверждает еще и ответы на вопрос: «Каким пакетом льгот Вы предпочли бы пользоваться?» – 25% респондентов предпочло бы отсутствие проверок со стороны государственных органов). Государству они отводят «нормотворческую» роль, то есть оно должно заниматься формированием оптимального правового и экономического поля. Среди возможных причин увода бизнеса в тень предприниматели отмечают, прежде всего, высокие налоги (63%) и несовершенство законодательной базы (14%).

2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Наибольшее количество ивановских бизнесменов предпочитают работать в форме индивидуальных предпринимателей (66%) и обществ с ограниченной ответственностью (28%). При этом опыт работы у большинства составил от 5 до 10 лет (31%) и от 10 до 15 лет (22%). Новичков в данной сфере немного – около 6%, но их наличие свидетельствует о том, что создана конкурентная среда и вход на данный рынок достаточно свободный. Это хорошие показатели, учитывая

молодость рыночной экономики в России.

Экономическое состояние своего бизнеса большинство респондентов оценило как *удовлетворительное* (41%), при этом 58% отметило, что очень трудно удержать позиции на рынке, а 22% – что едва хватает средств на поддержание бизнеса. Прибыльным свой бизнес отметили 22% опрошенных, но полностью довольны состоянием своего бизнеса лишь 12%. Таким образом, можно сказать, что предприниматели Ивановской области не удовлетворены состоянием своего дела, они находятся в достаточно напряженном состоянии, постоянно задумываясь о возможности дальнейшего ведения бизнеса.

Согласно полученным данным, основным источником финансирования бизнеса являются собственные средства (более 60%), при этом 40% опрошенных никогда не пользовались кредитами для развития своего дела, постоянно пользуются кредитами и заемными средствами лишь 10%. Одновременно высоким уровень материально-технического и кадрового обеспечения отметили лишь 11% предпринимателей, 40% считает его удовлетворительным. 90% опрошенных предпочли бы инвестировать в различные элементы основного и человеческого капитала (22% – в машины и оборудование, 13% – в здания и сооружения, 6% – в транспортные средства). Обновлять основной капитал большинство предпринимателей предпочитает путем закупки нового оборудования – 31%, ремонту отдают предпочтение 8% опрошенных и только 4% предпочитает покупать основной капитал на вторичном рынке. Данные показатели свидетельствуют о том, что износ основных средств в малом бизнесе достаточно высок и требует обновления, предприниматели хотели бы улучшить техническое состояние, но сталкиваются, прежде всего, с финансовыми трудностями. В результате 37% опрошенных не предполагают в ближайшее время обновлять свои внеоборотные активы.

3. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Полученные данные показывают, что с социально-демографической точки зрения, мужчины преобладают в численности респондентов – 53%, но перевес незначительный. Средний возраст составляет 42 года (большая часть сегодняшних ивановских предпринимателей принадлежит к возрастным группам 40-50 лет).

Подавляющее большинство имеет высшее образование (63%). При этом средне-специальное образование имеет 16%, а среднее образование – лишь 6% респондентов. Это может свидетельствовать о высоком интеллектуальном уровне ивановских предпринимателей. Предпринимательская деятельность – труд весьма нелегкий, требующий мобилизации всех человеческих знаний, способностей и усилий.

При этом предпринимательской деятельностью большая часть респондентов начала заниматься сразу после окончания вуза – 36%. Заняться предпринимательской деятельностью после работы в административных структурах предпочли 18% опрошенных, после работы на руководящих должностях – 30%, 16% респондентов назвали различные причины, побудившие их заняться бизнесом: трудное финансовое положение в семье, отсутствие работы, престиж, уход на пенсию.

Анализ данных показал, что 73% опрошенных респондентов занимают устойчивое семейное положение (состоят в браке) (42% – имеют детей в возрасте до 18 лет), поэтому они в большей степени заинтересованы в получении стабильного дохода и сохранении бизнеса. Излишне рисковать эта часть предпринимательского сообщества не склонна.

В это же время 55% предпринимателей оценивают свое финансовое состояние «как у большинства», что может свидетельствовать о том, что предприниматели, действительно, составляют базис или средний слой, препятствующий социальному расслоению общества. 36% –

оценивают свое состояние, как «немного лучше, чем у большинства», 3% – «намного лучше, чем у большинства» и 6% – «хуже, чем у большинства». В целом предпринимательская деятельность не приносит больших доходов.

Подведем итоги:

1. «Предприниматель» имеет свои характерные особенности, позволяющие выделить его в особую социальную группу населения.
2. Предприниматели испытывают значительные затруднения с финансовыми средствами, отмечают низкий уровень материально-технического и кадрового обеспечения, но при этом не теряют оптимизма и в ближайшей перспективе (5 лет) планируют расширять свой бизнес.
3. Условия для развития малого бизнеса как в целом по стране, так и на территории ивановского региона не отвечают запросам предпринимателей и требуют более пристального внимания со стороны органов власти, при этом хотелось бы отметить определенные проблемы в налоговой системе и бюрократическом аппарате. В настоящее время субъекты малого предпринимательства не ведут свой бизнес, а выживают в условиях современной российской действительности, когда на первый план выходят личные интересы и государственные цели (пополнение бюджета за счет налоговых поступлений). Малый бизнес способен реализовывать такие функции как самозанятость (сокращение уровня безработицы в стране), снижение социального расслоения общества за счет выравнивания доходов, и, конечно же, увеличение ВВП за счет производства товаров, выполнения работ и оказания услуг.
4. С социально-демографической точки зрения особое внимание необходимо уделить возрасту. Средний возраст – 42 года, при этом большинство опрошенных – семейные люди, имеющие детей до 18 лет. Данное социальное сообщество обычно исключает риск в своем бизнесе, так как пытается получить стабильный доход. Поэтому для того, чтобы развивать отрасли и диверсифицировать экономику (стимулируя инновационное развитие страны и увеличивая производство наукоемкой продукции) необходимо стимулировать, прежде всего, молодежь (до 30 лет). Это также связано, как показало исследование, и с высоким уровнем интеллектуального развития предпринимателей.

В целом, совершенно очевидно, что требуется принципиальная коррекция деловой среды для обеспечения полноценного функционирования и развития малого бизнеса. Прежде всего, это касается снижения масштабов и изменения структуры налоговой нагрузки, существенных подвижек в сфере финансовой поддержки и в области институционального обеспечения субъектов малого бизнеса.

БЕЛОРУССКОЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Шкор Яна Анатольевна

выпускница экономического факультета 2011 г. Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь. E-mail: shkor@bsu.by

Аннотация. Статья посвящена анализу перспектив развития белорусского автомобилестроения. На примере ОАО «МАЗ» исследуются возможности и угрозы, которые открывает для предприятия создание Единого таможенного пространства, вступление в ВТО. По мнению автора, дальнейшее развитие ОАО «МАЗ» невозможно без интеграции в крупную мировую корпорацию автомобильной отрасли.

Ключевые слова: автомобилестроение; ВТО; единое таможенное пространство; экспорт; высокие технологии; импорт

Код УДК: 338.45

Annotation. The article is devoted to analysis of the prospects of development of Belarusian motor industry branch. By the example of public Belarusian company «MAZ» the author analyzes the opportunities and threats which appear thanks to the creation of single customs area, the entry into the WTO and etc. The author claims that further development of «MAZ» is possible via integration into the world largest corporation in the automotive industry.

Keywords: motor industry; WTO; single customs area; export; high technology; import

ВВЕДЕНИЕ

К сожалению, реформирование белорусской экономики пока не привело к росту прозрачности деятельности предприятий – компании не спешат готовить и публиковать годовые отчеты о своей хозяйственной деятельности, их руководители редко делятся со СМИ актуальной информацией. Таким образом, при исследовании предприятий реального сектора экономики создается «аналитический вакуум».

Формирующийся Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана (далее ТС), приближающееся вступление этих стран в ВТО лишь обострят последствия дефицита достоверной информации. По самым оптимистичным прогнозам ТС начнет реализовывать заложенный в нем потенциал через два-три года. При сопоставимых сроках, которые требуются для запуска новых производственных площадей – строительства цехов, закупки и наладки оборудования, обучения персонала – грамотные управленческие решения, обеспечивающие использование перспективных возможностей ТС, должны приниматься уже сейчас.

Понимая важность начала дискуссии между менеджментом предприятий и экономистами-исследователями, **целью данной работы** был выбран анализ перспектив и вызовов, с которыми столкнутся белорусские предприятия при формировании ТС и подготовке к вступлению в ВТО. В качестве предприятия для аналитического исследования было выбрано ОАО «Минский автомобильный завод» (ОАО «МАЗ»). Во-первых, предприятие является одним из флагманов

белорусской экономики, получающих значительную, по белорусским меркам, выручку¹. Во-вторых, на предприятии сосредоточены наиболее современные технологии, применяемые в белорусском автомобилестроении. В-третьих, предприятие обеспечивает работой несколько десятков тысяч человек, занятых на предприятиях-смежниках.

Достижение поставленной цели потребовало решения **следующих задач**:

- используя открытые источники информации оценить перспективы развития ОАО «МАЗ» с точки зрения объемов производства, географии поставок, стратегии маркетинга;
- проанализировать, какое влияние мировой финансовый кризис оказал на экономику предприятия;
- сопоставить несколько сценариев развития предприятия, связанных с изменением условий хозяйствования при формировании ТС, вступления Беларуси, России и Казахстана в ВТО, а также использования различных источников финансирования, например, прямых инвестиций.

Перед началом исследования хозяйственной деятельности ОАО «МАЗ» и перспектив его развития мы решили рассмотреть, как крупные мировые производители грузовиков переживают последствия мирового финансового коллапса и какие инструменты они используют для выживания. Для анализа была выбрана компания Volvo Group.

ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ VOLVO GROUP

Компания Volvo Group шведского происхождения. Первый автомобиль был собран в 1927 году в Гетеборге. В 30-е годы грузовики начали экспортироваться в Европу. В 1999 г. Volvo Group продала Volvo Cars компании Ford Motor Company. В 2001 г. группа приобрела Renault Trucks и Mack Trucks, а в 2006 – 2007 гг. – японскую компанию Nissan Diesel [2].

На сегодняшний день Volvo Group является крупнейшим поставщиком тяжелых грузовиков, автобусов, строительных машин, компонентов для морских судов и самолетов, других товаров и услуг.

Потребители компании находятся в 180 странах мира, главным образом в Европе, Азии, Северной Америке. Компания продает свою продукцию и услуги как через собственные подразделения, так и через независимых дилеров. Volvo Group насчитывает более 90 000 работников, работающих на производственном оборудовании в 19 странах мира, и осуществляет продажи в 180 странах мира.

Volvo Group включает в себя 20 дочерних компаний, такие как Volvo Trucks Renault Trucks, Volvo Technology Transfer, Volvo Logistics. Осуществляет продажу своей продукции под следующими брендами: Volvo, Renault Trucks (Южная Европа), Mack (Северная Америка), Prevost Car (производство туристических автобусов премиум-класса в Северной Америке), UD Trucks (штаб-квартира в Японии) и Nova Bus (подразделение Prevost, Северная Америка).

Также компания частично владеет следующими брендами: SDLG (продажа строительных машин в Китае), Eicher (продажа грузовых автомобилей и автобусов в Индии), Sunwin и Silver (продажа автобусов в Китае).

География поставок Volvo Group охватывает весь мир. Основная часть продукции группы поставляется на европейский рынок. В табл. 1 представлена динамика доли географии поставок продукции Volvo Group.

¹ В первом полугодье 2010 г. выручка ОАО «МАЗ» превысила 1,3 трлн. белорусских рублей, а само предприятие заняло третье место среди белорусских акционерных обществ по уровню выручки [1].

Таблица 1

Динамика удельного веса отдельных регионов мира в поставках продукции Volvo Group, в %

| Регион мира | 2009 | 2010 |
|------------------|------|------|
| Европа | 45% | 39% |
| Северная Америка | 18% | 18% |
| Южная Америка | 8% | 10% |
| Азия | 21% | 25% |
| Остальной мир | 8% | 8% |

Источник: Рассчитано автором на основании данных Volvo Group. Report on the fourth quarter and full-year 2010. [3]

В таблице видно, что в 2009 г. 45% продукции Volvo Group поставлялось в Европу. Однако, экономический рост в Китае привел к увеличению доли поставок в 2010 г. в Азию до 25% от всего объема выпускаемой группой продукции. Несмотря на то, что основной специализацией Volvo Group является производство тяжелых грузовиков, немаловажное значение для группы имеет производство строительных машин, катеров и компонентов для авиастроения. На рис. 1 представлена структура выручки Volvo Group от реализации продукции и оказанных услуг в 2009 г. [4, стр.4]

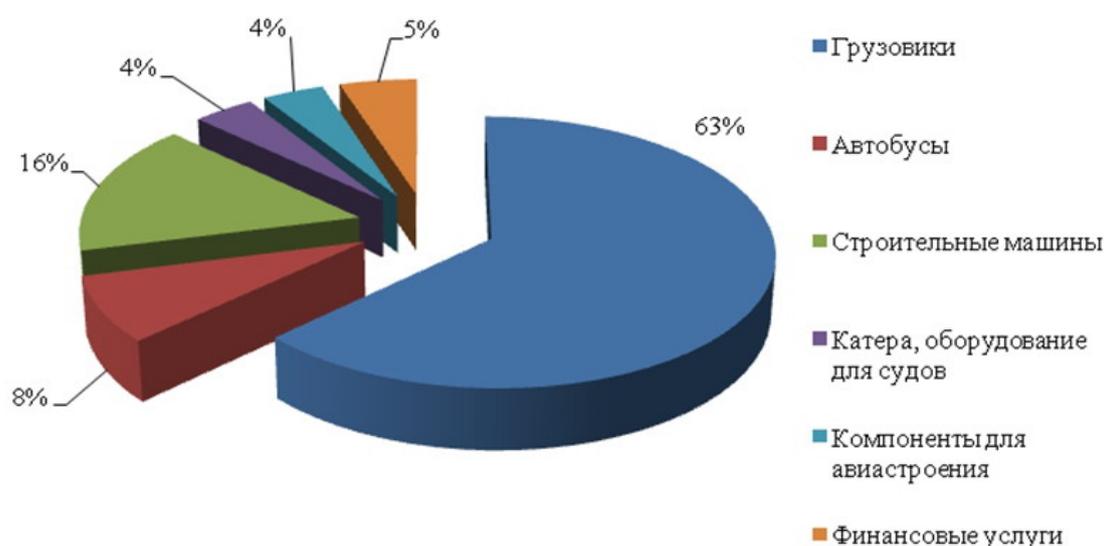


Рис. 1. Структура выручки Volvo Group от реализации продукции и оказанных услуг в 2009 г., в %

В 2009 г. на грузовики приходилось 63% выручки компании, на автобусы – 8%, на строительные машины – 16%, на катера и оборудование для судов – 4%, на компоненты для авиастроения – 4%, на финансовые услуги – 5% выручки.

Если говорить о продажах тяжелых грузовиков, то в 2008 г. доля тяжелых грузовиков Volvo Group на европейском рынке составляла 25,6% (при этом на тяжелые грузовики Volvo приходилось – 14,8% европейского рынка, на тяжелые грузовики Renault – 10,8%). В 2009 г. рыночная доля тяжелых грузовиков Volvo Group на европейском рынке сократилась до 23,8% (тяжелые грузовики Volvo занимали 13,2% европейского рынка, тяжелые грузовики Renault – 10,6%).

Сопоставимую долю с Европой тяжелые грузовики группы занимают в Японии. В 2008 г. на грузовики Volvo Group приходилось 22,6% рынка, в 2009 г. – 23,6% рынка большегрузных автомобилей. В Северной Америке в 2008 г. группа занимала 16,2% рынка тяжелых грузовиков, в 2009 г. – 14,8% [там же, 4].

VOLVO GROUP – РЕАКЦИЯ НА КРИЗИС

Мировая автомобильная индустрия в полной мере ощутила на себе влияние кризиса. На рис. 2 представлена динамика продаж тяжелых грузовиков в Северной Америке, Европе и Японии в 1990 – 2009 гг. [там же, 19]

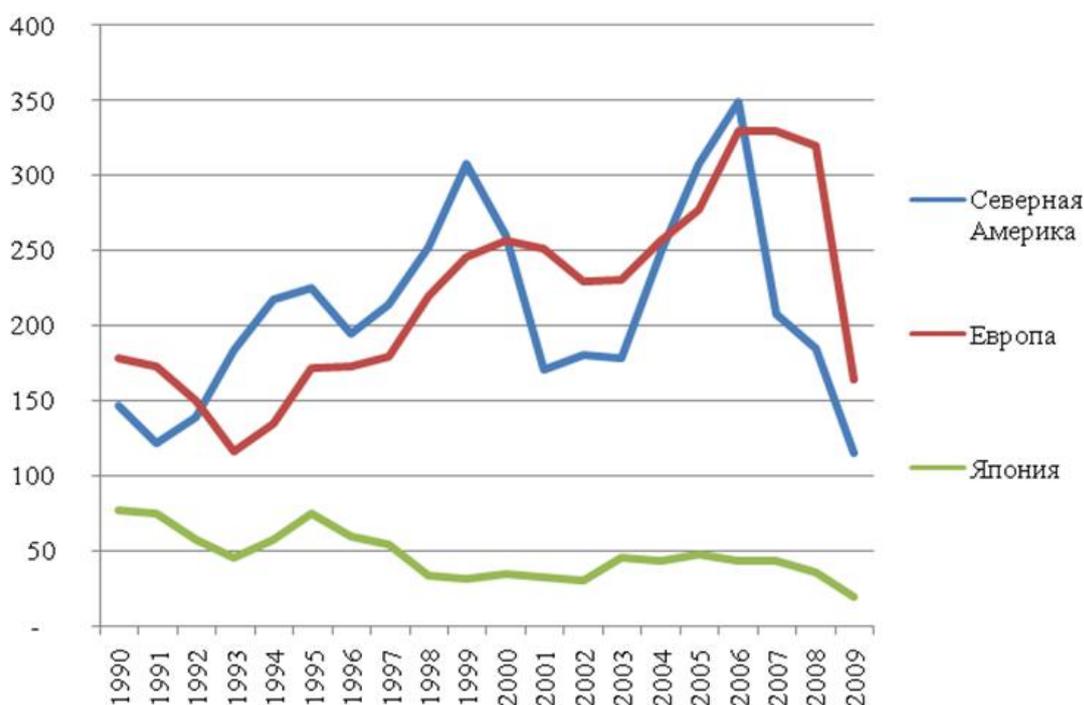


Рис. 2. Динамика продаж тяжелых грузовиков в Северной Америке, Европе, Японии в 1990 – 2009 гг., тыс. ед.

Представленные на диаграмме данные показывают, что, несмотря на постепенное формирование глобального рынка капиталов, товаров и услуг, сырья и материалов, локальные рынки Северной Америки, Европы и Японии имеют свои особенности развития. Так, рынок тяжелых грузовиков в Северной Америке в период с 1990 г. по 1999 г. вырос почти в 2 раза,

достигнув в 1999 г. отметки в 308 тысяч большегрузных автомобилей. Следующие четыре года характеризуются рецессией и стагнацией. С 2004 г. начинается рост продаж, которые в 2006 г. достигают своего максимума в 349 тысяч большегрузных автомобилей. На графике хорошо видно, что с 2007 г. начинается быстрое снижение продаж – кризис в США пришел раньше, чем в Европу. Европейский рынок большегрузов, по сравнению с североамериканским, рос более медленными темпами, но и менее глубоким было его падение в период рецессии.

Для Volvo Group период с 1990 по 2008 гг. был успешным – в среднем выручка группы увеличивалась на 11,1% в год. 2008 г. был самым успешным для группы по величине чистого объема продаж – он достиг 46 266 млн. долл. США (303 667 млн. SEK)². Глобальный финансовый кризис повлиял на финансовые результаты деятельности группы. Динамика финансовых показателей Volvo Group в 2008 – 2010 гг. представлена в табл. 2 [3, 4].

Таблица 2

Динамика финансовых показателей Volvo Group в 2008 – 2010 гг., млн. долл. США

| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 |
|---------------------|--------|--------|--------|
| Чистый объем продаж | 46 266 | 28 529 | 36 743 |
| Операционный доход | 2 407 | -2 223 | 2 498 |
| Доход за период | 1 521 | -1 919 | 1 556 |

Источник: The Volvo Group 2009 Annual Report [4]

В 2009 г., когда группа компаний в ощутила на себе последствия кризиса, ее выручка в долларовом исчислении сократилась на 38,3%, а операционный доход и доход за период стали отрицательными.

Обладая глубокими знаниями о динамике локальных рынков, Volvo Group в 2010 г. сосредоточилась на проникновении на рынки Южной Америки и Азии. В результате рост продаж в 2010 г. по сравнению с 2009 г. составил: в Южной Америке – 68%, в Азии – 45%, в Северной Америке – 22%, в Восточной Европе – 31%, в Западной Европе – 3%. В результате в долларовом исчислении в 2010 г. чистые продажи достигли 36 743 млн. долл. США, а операционный доход и доход за период стали положительными и вышли на уровень 2008 г. [3, стр. 1]

Вторым стратегическим направлением деятельности группы компаний стало сохранение расходов на исследование и развитие. Динамика расходов Volvo Group на исследование и развитие в 2005 – 2010 гг. представлена в табл. 3 [3, стр. 25; 4, стр. 135].

Данные, представленные в таблице, показывают, что объем расходов группы компаний на исследование и развитие постепенно увеличивался как в абсолютных величинах, так и в доле чистых продаж. Несмотря на кризис, в 2009 г. расходы на разработки и развитие по сравнению с 2008 г. сократились незначительно, а их доля в чистом объеме продаж даже выросла.

² Для удобства дальнейших сравнений показатели в шведской кроне (SEK) были пересчитаны в доллары США на основании данных Федеральной резервной системы о среднегодовых обменных курсах иностранных валют по отношению к долл. США. В 2008 г. ФРС был рассчитан среднегодовой курс долл. США к шведской кроне в соотношении 1 долл. США : 6,5846 шведской кроны, в 2009 г. – 1 : 7,6539, в 2010 г. – 1 : 7,2053.

Таблица 3

Динамика расходов Volvo Group на исследование и развитие в 2005 – 2010 гг., млн. SEK

| Показатели | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Расходы на исследование и развитие, млн. SEK | 7 557 | 8 354 | 11 059 | 14 348 | 13 193 | 13 502 |
| Доля расходов на исследование и развитие в чистом объеме продаж, % | 3,3 | 3,4 | 4,0 | 4,9 | 6,3 | 5,1 |

Источник: The Volvo Group 2009 Annual Report

В-третьих, мировой кризис вынудил группу компаний в 2009 г. сократить на 11% численность занятых – с 101 380 человек в 2008 г. до 90 208 человек в 2009 г. [4, стр. 138-139] Однако сокращения в разной степени затронули локальные рынки группы компаний и направления ее деятельности. В табл. 4 представлена динамика численности занятых в Volvo Group в 1999 – 2009 гг.

Таблица 4

Динамика численности занятых в Volvo Group в 1999 – 2009 гг., чел.

| Показатели | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|
| Швеция | 24840 | 25030 | 24350 | 25420 | 26380 | 28530 | 27070 | 27830 | 28660 | 28190 | 22763 |
| Европа* | 11900 | 12320 | 27800 | 27130 | 29120 | 26930 | 29650 | 30070 | 32780 | 32940 | 29793 |
| Северная Америка | 11880 | 11410 | 12670 | 12440 | 12270 | 14620 | 15140 | 14820 | 15750 | 14200 | 12640 |
| Южная Америка | 1930 | 2100 | 2090 | 2020 | 2640 | 3110 | 3690 | 3890 | 4640 | 4380 | 4257 |
| Азия | 2480 | 2570 | 2550 | 2590 | 3710 | 4130 | 4210 | 4420 | 17150 | 19090 | 18416 |
| Другие рынки | 440 | 840 | 1460 | 1560 | 1620 | 1760 | 2100 | 2160 | 2720 | 2580 | 2339 |
| Всего | 53470 | 54270 | 70920 | 71160 | 75740 | 81080 | 81860 | 83190 | 101700 | 101380 | 90208 |

* без учета Швеции

Источник: The Volvo Group 2009 Annual Report

Наиболее серьезные сокращения произошли в Швеции, странах Европы и Северной Америке – на 19,3%, на 9,6% и 10,9% соответственно. Возможно, это произошло из-за того, что именно на этих рынках рабочая сила имеет наибольшую стоимость, и сокращение занятых положительным образом сказалось на издержках. С другой стороны, европейский рынок для Volvo Group имеет важное значение, поэтому только в Швеции сокращение стало значительным. Для остальных стран Европы численность занятых в группе компаний в 2009 г. вернулась к уровню 2005 – 2006 гг.³ Незначительно снизилась занятость в подразделениях компании, находящихся в Южной Америке и Азии – на 2,8% и 3,5% соответственно. Численность занятых в этих регионах в 2009 г. возвратилась к своему значению в 2006 – 2007 гг.

Если рассмотреть сокращение персонала по направлениям деятельности, то наибольшее число сокращений в 2009 г. – 7 775 человек, пришлось на производство грузовиков. Такие направления деятельности группы компаний как производство автобусов и строительных машин, наоборот, нанимали дополнительный персонал. В 2009 г. численность занятых в производстве автобусов по сравнению с 2008 г. возросла на 1 511 человек, а в производстве строительных машин – на 5 316 человек [там же].

Таким образом, даже в период мировой финансовой нестабильности, технологии, широкая диверсификация рынков и сфер деятельности, объединение финансового и промышленного капитала, значительные вложения в исследования и научно-технические разработки позволяют компаниям развиваться и уверенно смотреть в будущее.

Проанализировав опыт крупнейшего производителя грузовых автомобилей, перейдем к рассмотрению экономики ОАО «МАЗ».

ОАО «МАЗ»: ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Основание Минского автомобильного завода началось летом 1944 года. Уже в 1947 году на заводе были собраны первые пять автомобилей МАЗ. В 1948 году было организовано серийное производство автомобилей. В 1951 году завод выпустил 25 тысяч машин. Выпуск новых машин продолжал наращиваться и в 1989 году был выпущен миллионный МАЗ. В конце 1997 года собранные автомобили МАЗ, полностью удовлетворяющие всем европейским требованиям к большегрузным автомобилям для международных перевозок [5].

На сегодняшний день ОАО «Минский автомобильный завод» – крупнейшее государственное предприятие Республики Беларусь по выпуску большегрузной автомобильной, а также автобусной, троллейбусной и прицепной техники. Завод является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правом юридического лица, входит в качестве головного предприятия в состав Производственного объединения «БелавтоМАЗ» (в составе которого находятся также РУП «МоАЗ», г. Могилёв; ОАО «БААЗ», г. Барановичи; ОАО «ОЗАА», г. Осиповичи; РУА «КЗТШ», г. Жодино; РУП «Литмаш», г. Минск; ПРУП «ДЭМЗ», г. Дзержинск; РУП «СтройМАЗтрест», г. Минск).

Несмотря на то, что Минский автомобильный завод является открытым акционерным обществом, предприятие, по-прежнему, не публикует годовые отчеты о результатах своей деятельности. Поэтому для анализа текущего положения предприятия автором были использованы данные, полученные из открытых источников, которые, по мнению автора, заслуживают доверия.

Рассмотрим, прежде всего, потенциально возможный объем производства предприятия. Согласно Программе развития автомобильной отрасли Республики Беларусь на 2007 – 2010 гг. производство грузовых автомобилей МАЗ в 2010 г. по сравнению с 2007 г. должно было возрасти на 17% – с 26 500 грузовиков в 2007 г. до 31 000 грузовиков в 2010 г. [6]. Динамика наращивания производственных мощностей представлена в табл. 5.

³ Кроме того, в целом для Volvo Group занятость в 2009 г. была выше занятости в 2006 г.

Таблица 5

Динамика наращивания производственных мощностей ОАО «МАЗ» в 2007-2010 гг., ед.

| Продукция | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Грузовые автомобили | 26500 | 27000 | 28000 | 31000 |
| Прицепы и полуприцепы | 8500 | 7500 | 8500 | 9000 |
| Автобусы | 1400 | 1500 | 1900 | 2500 |
| Краны | 550 | 550 | 600 | 600 |

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007 – 2010 годы [6]

Из таблицы видно, что согласно Программе наиболее быстрыми темпами должно было возрасти производство автобусов. Так, в 2008 г. их производство по сравнению с 2007 г. должно было возрасти на 7,1% и составить 1500 ед., в 2009 г. был запланирован рост на 26,7%, в 2010 г. – на 31,6% [6]. В области географии поставок Программа предполагала, что основным рынком сбыта грузовиков будет являться Российская Федерация, на поставки в которую в 2010 г. должно было бы приходиться 57,7% производимых грузовиков. Структура продаж грузовиков МАЗ по годам реализации программы представлена в табл. 6.

Таблица 6

Структура продаж грузовых автомобилей МАЗ по регионам мира

| Регионы | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Беларусь | 15,7% | 15,3% | 14,4% | 13,3% |
| Россия | 57,2% | 57,3% | 57,8% | 57,7% |
| Украина | 12,1% | 11,7% | 11,9% | 11,7% |
| Другие страны СНГ | 7,6% | 8,3% | 8,1% | 8,3% |
| Дальнее зарубежье | 7,4% | 7,4% | 7,8% | 9,0% |
| Всего | 100% | 100% | 100% | 100% |

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007 – 2010 годы [6]

Из представленных данных видно, что в Программе на всем протяжении ее реализации не было заложено серьезных изменений географии продаж. Предполагалось, что основной сбыт грузовых автомобилей будет приходиться на Российскую Федерацию. Так, если согласно прогноза в 2010 г. на Беларусь приходилось лишь 13,3% продаж выпускаемых грузовиков МАЗ, то доля России составляла 57,7%. Для поставок грузовиков в Россию характерно то, что доля этого рынка согласно прогнозу продаж практически не изменялась. Например, в 2008 г. доля продаж в Россию составляла 57,3%, в 2009 – 57,8% и лишь в 2010 г. она незначительно снизилась до 57,7%.

Согласно Программе планировалось, что доля Украины в 2007 – 2010 гг. сохранится на уровне 12%. Такая же тенденция прослеживалась относительно рынка стран СНГ – в 2007 г. его доля по прогнозу должна была составить 7,6%, а в 2010 г. – 8,3%. В то же время значимость рынка дальнего зарубежья по прогнозу должна была возрасти к 2010 г. до 9%.

Наращивание объемов производства невозможно без капитальных вложений. Для реализации поставленных задач Программой развития было предусмотрено, что в 2007 – 2010 гг. суммарные вложения в ПО «БелавтоМАЗ» составят 471,044 млрд. белорусских рублей. При этом непосредственно в ОАО «МАЗ» планировалось вложить 187,462 млрд. белорусских рублей: в 2007 г. – 81,803 млрд. белорусских рублей, 2008 г. – 61,253 млрд. белорусских рублей, в 2009 г. – 31,730 млрд. белорусских рублей, в 2010 г. – 12,676 млрд. белорусских рублей. Динамика финансовых вложений по годам и источникам финансирования представлена в табл. 7.

Таблица 7

Структура продаж грузовых автомобилей МАЗ по регионам мира

| Годы | Собственные средства | Инновационный фонд | Кредиты белорусских банков | Иностранные средства | Другие источники | Всего |
|--------------|----------------------|--------------------|----------------------------|----------------------|------------------|----------------|
| 2007 | 51 477 | 6 790 | 0 | 0 | 83 463 | 141 730 |
| 2008 | 63 182 | 5 895 | 0 | 0 | 62 388 | 131 465 |
| 2009 | 70 106 | 5 040 | 0 | 0 | 32 145 | 107 291 |
| 2010 | 72 772 | 5 000 | 0 | 0 | 12 786 | 90 558 |
| Всего | 257 537 | 22 725 | 0 | 0 | 190 782 | 471 044 |

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007 – 2010 годы [6]

Если проанализировать структуру источников финансовых вложений, то можно заметить, что основными источниками финансирования инвестиций были: реинвестированная прибыль, средства инновационного фонда, другие государственные ресурсы. Если в 2007 г. собственные средства в общем объеме финансовых вложений составляли лишь около 36%, то начиная с 2008 г., объемы финансирования из собственных средств постепенно возрастали и к 2010 г. по плану должны были составить около 80% всех инвестиционных вложений.

Значительный объем финансирования согласно Программе должен был обеспечиваться за счет других источников, которые по своей сути являлись государственными средствами. При этом

ежегодное финансирование из этого источника постепенно сокращалось. Финансовые вложения средств инновационного фонда были незначительны. Так, в 2007 г. объем финансирования из инновационного фонда составил 6 700 млн. белорусских рублей (5% от общего объема финансирования), а к 2010 г. сократился до 5 000 млн. белорусских рублей (6% от общего объема финансирования).

Необходимо отметить, что Программа не предусматривала финансирование инвестиций ни при помощи кредитов белорусских коммерческих банков, ни с помощью иностранных кредитов. По нашему мнению, отказ от использования банковского кредита был вызван следующими причинами:

- процент за долгосрочный инвестиционный кредит высок;
- кроме предоставления финансовых ресурсов, банк не берет на себя никаких рисков проекта (например, в отличие от финансирования инвестиционного проекта государством) – в случае неудачи банк взыщет залоговое имущество, будет требовать возврата вложений у государственных органов, которые выдавали гарантии и т.д.;
- размер кредита, который белорусский банк смог бы выдать предприятию ограничен, поэтому выделенных средств все равно не хватило бы на масштабное перевооружение.

Так же Программа предусматривала общее снижение объемов финансирования по годам. Так, если в 2007 г. финансовые вложения составляли 141 730 млн. белорусских рублей, то к 2009 г. они сократились на 34 439 млн. белорусских рублей и составили 107 291 млн. белорусских рублей. В 2010 г. согласно Программе финансовые вложения сократились до 90 558 млн. белорусских рублей. При этом в МАЗ планировалось вложить 81 803 млн. белорусских рублей в 2007 г., 61 253 млн. белорусских рублей в 2008 г., 31 730 млн. рублей в 2009 г., 12 676 млн. белорусских рублей в 2010 г., всего – 187 462 млн. белорусских рублей.

Зная объемы производства, заложенные в Программе развития автомобильной отрасли и средние цены за единицу продукции – грузовой автомобиль, кран и прицеп, мы можем приблизительно оценить, какой экономический эффект принесли бы инвестиционные вложения в МАЗ при выходе предприятия на запланированные объемы производства⁴. В табл. 8 представлены данные о потенциально возможной выручке ОАО МАЗ при выходе на запланированные объемы производства.

Таблица 8

Потенциальная выручка ОАО «МАЗ» при достижении объемов производства, заложенных в Программе развития автомобильной отрасли, млрд. белорусских рублей

| Продукция | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| Грузовики | 3 894 | 3 968 | 4 115 | 4 556 |
| Кран | 180 | 180 | 196 | 196 |

⁴ Для того, чтобы оценить потенциальную выручку ОАО «МАЗ», мы, используя цены на продукцию предприятия, сформированные по состоянию на 14 февраля 2011 г., получили среднюю цену за один грузовик, кран и прицеп. Затем мы умножили полученные цены на прогнозные объемы производства, заложенные в Программе развития автомобильной отрасли Республики Беларусь на 2007 – 2010 год. Так как цены на технику в рассматриваемом периоде не испытывали серьезных колебаний, неточностями в подсчетах можно пренебречь.

| Продукция | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Прицеп | 463 | 408 | 463 | 490 |
| Итого | 4 537 | 4 556 | 4 774 | 5 242 |

Источник: Программа развития автомобильной отрасли РБ на 2007 – 2010 годы [6]

Расчеты показывают, что при благоприятной рыночной конъюнктуре, обеспечивающей реализацию всей произведенной продукции, выручка предприятия при неизменных ценах увеличилась бы как минимум на 15,5% – с 4 537 млрд. белорусских рублей в 2007 г. до 5 242 млрд. белорусских рублей в 2010 г.

Если предположить, что рентабельность реализованной продукции минимальна и составляет 10%, то прибыль предприятия составила бы в 2007 г. – 453,7 млрд. белорусских рублей, в 2008 г. – 455,6 млрд., в 2009 г. 477,4 млрд., в 2010 г. – 524,2 млрд. белорусских рублей. Другими словами, хотя предприятие не может состязаться с мировыми корпорациями ни по объемам производства, ни по объемам прибыли, для Беларуси его деятельность является весьма успешной – по размеру выручки предприятие входит в первую десятку крупнейших белорусских акционерных обществ.

При объеме инвестиций в ОАО «МАЗ», запланированных Программой развития автомобильной отрасли в 187,462 млрд. белорусских рублей, срок их окупаемости при различных методиках расчетов может составлять 1-2 года.

Однако успешной реализации Программы развития помешал финансовый кризис. В табл. 9 представлены данные о фактической выручке предприятия за 2-й кв. 2009 – 2-й кв. 2010 гг. [7, 8]

Таблица 9

Фактические результаты хозяйственной деятельности ОАО «МАЗ»

| Показатели | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | 2009 в целом | 2 кв. 2010 |
|------------------------|------------|------------|--------------|------------|
| Выручка | 804,7 | 1 417,1 | 1 833,4 | 1 262,6 |
| Прибыль | 14,8 | 82,8 | 81,0 | 168,7 |
| Численность работающих | 27 782 | 25 614 | 21 003 | 24 319 |

Источник: ТОП-100 акционерных обществ: школа выживания www.neg.by [7]

Фактические данные предприятий показывают, что всего за 2009 г. выручка составила 1 833,4 млрд. белорусских рублей, а прибыль – 81 млрд. рублей. В то же время согласно прогнозным данным, заложенным в Программе, выручка в 2009 г. должна была составить не менее 4 777 млрд. белорусских рублей. Таким образом, приведенные в таблице данные показывают, что в 2009 г. предприятие под воздействием кризиса сократило выпуск продукции приблизительно вдвое или

второе от потенциально возможного.

Однако во втором квартале 2010 г. произошло увеличение выручки по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. на 457,9 млрд. белорусских рублей. Также во втором квартале 2010 г. прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. возросла с 14,8 млрд. рублей до 168,7 млрд. белорусских рублей.

ОАО «МАЗ» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Прежде чем перейти к определению возможных путей развития предприятия в условиях финансового кризиса и формирующегося Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана, необходимо проанализировать, что же собой представляет ОАО «МАЗ» с точки зрения организации управления и производства.

Во-первых, ОАО «МАЗ» является зависимым от импорта узлов и агрегатов, применяемых в производстве грузовых автомобилей и автобусов. Часть необходимых компонентов поставляется из России, другая часть – из стран Европейского союза.

Во-вторых, как было показано выше, основным покупателем продукции предприятия является Россия. Таким образом, Россия, с одной стороны, выступает крупнейшим потребителем белорусских грузовиков, а с другой – российские предприятия являются ключевыми поставщиками компонентов, используемых при производстве белорусских грузовиков.

В-третьих, ОАО «МАЗ» является головным предприятием Производственного объединения «БелавтоМАЗ», в который так же входит 12 предприятий так или иначе связанных с производством автотехники. С одной стороны, такое объединение позволяет формировать и реализовывать согласованную стратегию развития всей отрасли в целом. С другой стороны, в таком объединении трудно контролировать издержки каждого предприятия объединения, следить за качеством продукции. В таких условиях головное предприятие не может разместить заказ на изготовление узлов и агрегатов у сторонних предприятий, если такая продукция производится в компании, входящей в объединение. Отсутствие конкуренции у предприятий-производителей узлов и агрегатов негативно сказывается на качестве продукции и на цене конечного изделия.

В-четвертых, в условиях наступившего кризиса предприятие в качестве маркетинговой стратегии избрало максимально индивидуальный подход к каждому заказчику. По словам руководства, предприятие в 2009 году было способно выпускать 166 моделей техники, около 3 000 модификаций в 2900 исполнениях. Безусловно, такой подход к клиенту позволяет наиболее полно учесть пожелания заказчика, а значит повысить спрос на продукцию предприятия [8]. С другой стороны, мелкосерийный выпуск продукции оправдан на высокоавтоматизированном и роботизированном производстве, каким ОАО «МАЗ» пока не обладает. Выпуск ограниченных партий продукции при высокой доле ручного труда приводит к росту издержек, потерям времени на переналадку оборудования и сокращению прибыли.

В-пятых, производство грузовиков – это не только здания и сооружения, станки и оборудование, но и технологии, опирающиеся на научные разработки. Понимание того, что в конкурентной борьбе ключевым фактором успеха является использование современных технологий, обусловило создание в 1997 г. совместного белорусско-германского предприятия ЗАО «МАЗ-МАН». По замыслу учредителей предприятие должно было стать крупным производителем современных большегрузных автомобилей европейского класса для региональных и международных перевозок, строительной и специальной техники, фронтальных погрузчиков ВМЕ [9]. Производственные мощности предприятия рассчитаны на выпуск до 3000 автомобилей в год.

В период с 1998 по 2005 гг. было выпущено 1000 большегрузных автомобилей [10]. В 2006 г.

СП ЗАО «МАЗ-МАН» заключило соглашение с МАН на право продажи его продукции в Беларуси [11]. В 2008 г. предприятие произвело и реализовало 125 тяжелых грузовиков собственных моделей с использованием двигателей МАН, а также импортировало в Беларусь 418 грузовых автомобилей МАН [12]. Вопрос, почему взаимодействие МАЗа с МАН Group не переросло в стратегическое партнерство в области производства грузовых автомобилей, пока остается открытым, ведь годовой объем производства на совместном предприятии пока не превышает 1% от объема производства ОАО «МАЗ».

ОАО «МАЗ» В ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

Для того, чтобы проанализировать несколько возможных сценариев развития ОАО «МАЗ», необходимо ответить на следующие вопросы:

- Каковы цели предприятия?
- Как на деятельности предприятия отразится формирование Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана и скорое вступление Беларуси в ВТО?
- Какую стратегию маркетинга оно может использовать?
- Каковы возможные источники финансирования его инвестиционных проектов?

Анализ данных о деятельности предприятия позволяет выделить несколько целей его хозяйственной деятельности. Во-первых, это сохранение доли на внутреннем белорусском рынке грузовиков. Во-вторых, увеличение поставок техники в Россию и страны СНГ. В-третьих, создание сборочных производств в странах дальнего зарубежья, например, в Венесуэле.

Рассмотрим, как реализация данных целей будет осуществляться в условиях формирования Единого экономического пространства и подготовки к вступлению Беларуси в ВТО.

Для оценки эффективности интеграционных процессов мы использовали матрицу, учитывающую цели предприятия, а также факторы, оказывающие воздействие на предприятие при различных формах интеграции Беларуси с другими государствами. Полученные результаты представлены в табл. 10.

По вертикали размещены основные стратегические цели ОАО «МАЗ» – сохранение своего присутствия на внутреннем рынке Беларуси, увеличение поставок в Россию и страны СНГ, развитие сотрудничества со странами дальнего зарубежья.

По горизонтали мы разместили варианты взаимодействия Беларуси с другими государствами в рамках интеграционных процессов. В частности, предполагалось, что:

- Беларусь существует вне интеграционных объединений, в том числе, и с Россией.
- Беларусь строит с Россией единое государство и не входит в другие интеграционные объединения⁵.
- Беларусь, Россия и Казахстан создают Таможенный союз и Единое экономическое пространство (сегодняшний вариант развития событий).
- Беларусь входит в ВТО.

Также знаком «+» отмечены факторы, оказывающие положительное влияние на ту или иную стратегию, а знаком «-» обозначены факторы, отрицательно влияющие на достижение поставленных целей.

⁵ Варианты 1 и 2 используются для оценки влияния интеграционных процессов на стратегию развития предприятия, маркетинговую политику, возможности доступа к финансовым ресурсам для осуществления инвестиционных вложений.

Таблица 10

Стратегия развития ОАО «МАЗ» и интеграционные процессы

| Цели стратегии развития | Участие в интеграционных процессах | | | |
|--|--|--|--|---|
| | Беларусь вне интеграционных объединений | Беларусь интегрируется с Россией | Беларусь входит в Таможенный союз и ЕЭП | Беларусь вступает в ВТО |
| 1) Сохранение доли на внутреннем рынке Беларуси | (+) Предприятие за счет регулирования государством ввозных таможенных пошлин может увеличить долю на белорусском рынке. Однако емкость внутреннего рынка мала и не может обеспечить даже в самой благоприятной ситуации продажи 20-25% годового объема производства ОАО «МАЗ». | (-) Рост конкуренции на внутреннем рынке за счет упрощения поставки в Беларусь российских грузовиков и грузовиков мировых производителей, имеющих сборочное производство или представительство в России. В то же время, за счет ограничений продажи валюты предприятиям государство может снизить спрос на импортную технику. | (-) Рост конкуренции за счет поставок со стороны предприятий автомобилестроения стран-участниц таможенного союза. Однако за счет ограничений продажи валюты предприятиям государство может снизить спрос на импортную технику. | (-) ОАО «МАЗ» практически не осуществляет поставки техники на европейский рынок. Вступление в ВТО приведет к резкому обострению конкуренции на внутреннем рынке – мировые производители получают упрощенный доступ на него. (-) Государство не сможет оказывать серьезной финансовой поддержки предприятию из-за норм ВТО. |
| 2) Увеличение поставок техники в Россию и страны СНГ | (-) Если Беларусь не будет взаимодействовать с другими государствами в интеграционных процессах, то вероятна ситуация, когда ближайшие страны окажутся в различных блоках с различными правилами таможенного регулирования или вступят в ВТО. В этом случае выход белорусской продукции на зарубежные рынки будет затруднен. | (+) Россия является крупнейшим покупателем техники белорусских грузовиков. Формирование единого пространства России и Беларуси упрощает перемещение продукции, документооборот и платежи. Другими словами, снижаются транзакционные издержки продавца и покупателя. (+) Упрощается ввоз в Беларусь необходимых узлов и агрегатов для производства грузовиков. (+) Интеграция позволяет увеличить выпуск и поставки готовой продукции на Российский рынок. (+) В целом процесс положительно сказывается на взаимодействии с другими странами СНГ. Рост продаж невозможен без грамотного построения дилерской сети, сети предприятий сервисного обслуживания, продуманного маркетингового плана. | (+) Рынок сбыта расширяется до масштабов Таможенного союза. Необходима дилерская сеть, качественное и своевременное сервисное обслуживание. | (-) Рост конкуренции на внутреннем рынке Беларуси и рынке ТС со стороны мировых производителей, не только европейских, но и азиатских, в первую очередь – китайских. Государство может вводить ряд ограничительных мер, но они могут носить разовый характер и не могут помешать ТНК завоевывать рынок ТС в среднесрочной и долгосрочной перспективе. |

Стратегия развития ОАО «МАЗ» и интеграционные процессы

| Цели стратегии развития | Участие в интеграционных процессах | | | |
|---|--|----------------------------------|---|-------------------------|
| | Беларусь вне интеграционных объединений | Беларусь интегрируется с Россией | Беларусь входит в Таможенный союз и ЕЭП | Беларусь вступает в ВТО |
| 3) Создание сборочных производств в дальнем зарубежье | В целом интеграционные процессы России и Беларуси, ЕЭП не оказывают серьезного влияния на создание производственных мощностей в дальнем зарубежье, за исключением упрощения поставок в Беларусь комплектующих узлов и агрегатов из России. | | | |

Представленные в матрице результаты анализа взаимосвязи целей стратегии развития предприятия и внешних условий, складывающихся под влиянием интеграционных процессов, показывают, что сохранение за предприятием доли белорусского рынка возможно и при участии Беларуси в интеграционных процессах с Россией и странами ТС – государство может административными мерами ограничивать покупку предприятиями иностранной валюты, а следовательно спрос на иностранную технику. При вступлении Беларуси в ВТО государство не сможет оказывать серьезной финансовой поддержки предприятию.

Кроме того, сценарии развития событий в рамках различных моделей интеграционных процессов показывают, что в условиях высокой значимости экспортных поставок для ОАО «МАЗ» и зависимости от импортных поставок узлов и агрегатов, интеграционные процессы Беларуси с Россией и Казахстаном выгодны для предприятия. Интеграция Беларуси и других стран Таможенного союза в ВТО приведет к значительному обострению конкуренции на внутреннем рынке ТС и практически не повлияет на рост экспортных поставок белорусских грузовиков в страны Европейского союза, Северную Америку и страны Азии.

СТРАТЕГИЯ ОАО «МАЗ»: ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Без грамотной маркетинговой политики на территории сопредельных государств возможности, которые открываются для предприятия при создании Таможенного союза, рискуют остаться неиспользованными.

Эффективная маркетинговая политика должна предусматривать, **во-первых**, создание продуктивно работающей дилерской сети. На сегодняшний день по данным корпоративного сайта ОАО «МАЗ» предприятие располагает на территории России 86 дилерами. С одной стороны, их число велико, с другой – по два дилера одновременно находятся в Барнауле, Вологде, Новосибирске, Калининграде, Кемерово, Челябинске, Самаре, Ижевске, по три дилера сосредоточено в Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону, по четыре дилера работают в Санкт-Петербурге и Смоленске, 17 дилеров сосредоточено в Москве и Московской области⁶. Почему дилеры МАЗа вынуждены конкурировать между собой сказать сложно.

Во-вторых, рост продаж грузовых автомобилей невозможен без их послепродажного сервисного обслуживания. В 2009 г. в странах ближнего и дальнего зарубежья, без учета России

⁶ Смоленск и Смоленская область по данным Росстата занимают одно из последних мест в России по объемам строительства [13].

и Украины, действовало более 45 станций технического обслуживания, с которыми ОАО «МАЗ» заключило договора на обслуживание и ремонт техники [14]. Одним из перспективных направлений работы ОАО «МАЗ» в области повышения качества сервисных услуг может стать создание современной логистической системы доставки необходимых запасных частей на станции технического обслуживания, а также финансирование части расходов партнеров на приобретение современного сервисного оборудования.

В-третьих, успешная реализация большого объема техники невозможна без эффективной системы кредитования покупателей. Здесь стоит отметить опыт успешного взаимодействия ОАО «МАЗ» и ОАО «Сбербанк России», который на основании договора с Правительством Республики Беларусь осуществляет льготное кредитование покупателей белорусской техники. При этом Правительством Республики Беларусь осуществляется уплата части процентов за пользование кредитом [15].

Реализация стратегии развития предприятия, увеличение выпуска грузовиков и повышение их качества требует финансовых вложений. В источники финансирования инвестиционных вложений могут быть включены:

- Прибыль предприятия – хороший источник финансирования инвестиций. Однако в условиях мирового финансового кризиса, стагнации отдельных рынков нет уверенности, что предприятие сможет за короткий срок выйти на докризисный объем продаж и обеспечить инвестиции в капитал не менее 100 млн. долл. США в год.
- Банковский кредит – один из самых непривлекательных источников финансирования инвестиций в условиях финансовой нестабильности. Во-первых, процент за кредит высок. Во-вторых, кроме предоставления финансовых ресурсов, банк не берет на себя никаких рисков проекта – в случае неудачи банк взыщет залоговое имущество, будет требовать возврата вложений у государственных органов, которые выдали гарантию по возврату кредита и т.д.
- Финансовые инструменты (например, акции предприятия) – благодаря размещению акций на бирже предприятие может привлечь дополнительные финансовые ресурсы. Однако нет уверенности, что акции предприятия станут за короткий срок привлекательными для биржевых игроков. Более того, процесс размещения акций на внешних финансовых рынках может занять несколько лет.
- Государственные ресурсы – хороший источник. Эти ресурсы условно бесплатны – выдаются под минимальный процент, либо вообще на безвозвратной основе. Государство берет на себя часть рисков, связанных с реализацией проекта. В случае неудачи – максимум, что будет сделано – проведена замена руководства предприятия. Однако в условиях бюджетного дефицита государство вряд ли согласится осуществлять в требуемых размерах вложения в предприятие.

Кроме того, если государство и изыщет хотя бы часть требуемых средств – ОАО «МАЗ», даже обладая финансовыми ресурсами, не сможет оперативно решить две серьезные проблемы – быстро получить доступ к современным технологиям (их невозможно свободно купить на мировом рынке, а создание собственных требует времени, подготовленных научных кадров, понимания, что научные исследования и разработки – длительный процесс, успех которого не предопределен заранее) и внешним, пока плохо освоенным, рынкам.

Решить указанные проблемы может стратегический инвестор, как правило, транснациональная корпорация, успешно функционирующая на данном рынке. ТНК, включив белорусское предприятие в свою технологическую и сбытовую цепочку, и используя накопленные

торговые контакты может поставить производимую в Беларуси продукцию в любую точку мира. **Другими словами, для отечественного предприятия взаимодействие с ТНК может способствовать продвижению его продукции на внешние рынки не менее эффективно, чем создание Таможенного союза.**

Кто может выступить в качестве стратегического партнера (инвестора) ОАО «МАЗ»? **Во-первых**, это компании Volvo Group, Daimler AG, MAN Group – для крупных ТНК взаимодействие с ОАО «МАЗ» потенциально может быть интересно в рамках создания на базе белорусского предприятия своих производственных мощностей. Однако процесс интеграции ТНК и ОАО МАЗ займет, как минимум, 2-3 года. Во-первых, у экспертов ТНК не менее года уйдет на детальный анализ финансового и технологического состояния предприятия. Во-вторых, ТНК, скорее всего, будет ждать пока ТС и ЕЭП сформируются полностью – для принятия решений иностранным менеджерам нужны окончательные «правила игры». В-третьих, техническое перевооружение белорусского предприятия потребует не менее 1-2 млрд. долл. США, даже для крупной ТНК – это серьезные деньги, которые надо изыскивать, оценивать риски и т.д.

Во-вторых, инвестором может быть российское предприятие, осуществляющее выпуск грузовиков, например, ОАО «КАМАЗ». Для российского предприятия интеграция с ОАО «МАЗ» в преддверии формирования ЕЭП было бы выгодной операцией, связанной со снижением конкуренции в рамках ЕЭП. Однако, например, ОАО «КАМАЗ» не является лидером ни в области технологий (об этом говорят хотя бы существенные различия между автомобилями КАМАЗ уникальной сборки, участвующими в международных ралли, и обычным серийным автомобилем), ни в области финансов. Поэтому сложно представить, что интеграция с российским автомобильным предприятием принесет ОАО «МАЗ» ощутимую пользу. В 2009 г. выручка ОАО «КАМАЗ» составила 3,212 млрд. долл. США, что не на принципиальную величину больше, чем у белорусского предприятия, а прибыль – около 35,5 млн. долл. США [16].

В-третьих, инвестициями в ОАО «МАЗ» могут заинтересоваться китайские компании, например, Foton Motors – потенциально, белорусское предприятие может представлять большой интерес для китайских автомобильных компаний [17]. Разместив свое производство в Беларуси, они получают возможность выхода как на рынок ТС, так и ЕС. Китайские компании обладают финансовым капиталом и догоняющими технологиями.

Исходя из проведенного анализа деятельности ОАО «МАЗ», можно утверждать, что, несмотря на достигнутые успехи в области автомобилестроения в советский период и 90-е годы прошлого века, именно от сегодняшних управленцев зависит насколько успешным будет развитие данной отрасли в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Обзор рынка ОАО в первом полугодии 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bel.biz/news/35488.html?print=1>. – Дата доступа: 09.12.2010
2. Volvo Group Global [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.volvogroup.com. – Дата доступа: 05.03.2011
3. Report on the fourth quarter and full-year 2010. Volvo Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volvogroup.com/GROUP/GLOBAL/EN-GB/INVESTORS/REPORTS/Pages/financiallanding.aspx>. – Дата доступа: 12.03.2011

4. The Volvo Group 2009 Annual Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volvogroup.com/GROUP/GLOBAL/EN-GB/INVESTORS/REPORTS/Pages/financiallanding.aspx>. – Дата доступа: 12.03.2011
5. История ОАО «МАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maz.by/about/history/>. – Дата доступа: 01.03.2011
6. О Программе развития автомобильной отрасли Республики Беларусь на 2007–2010 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investar.by/files/rtf/19.rtf>. – Дата доступа: 10.03.2011
7. ТОП-100 акционерных обществ: школа выживания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://neg.by/publication/2010_06_25_13305.html?print=1. – Дата доступа: 05.03.2011
8. МАЗ приспосабливается к новым рыночным условиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abercade.ru/research/industrynews/1731.html>. – Дата доступа: 02.03.2011
9. О совместном белорусско-германском предприятии закрытом акционерном обществе «МАЗ-МАН» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maz-man.by/about/about/>. – Дата доступа: 02.03.2011
10. 1000-й седельный тягач МАЗ-МАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maz-man.by/press/news/29.html>. – Дата доступа: 02.03.2011
11. СП ЗАО «МАЗ-МАН» - официальный представитель М.А.Н. в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maz-man.by/press/news/43.html>. – Дата доступа: 02.03.2011
12. МАН лидирует в продажах в Беларуси по итогам 2008 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maz-man.by/press/news/49.html>. – Дата доступа: 14.03.2011
13. Строительство в России, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/doc_2010/stroit10.rar. – Дата доступа: 15.04.2011
14. МАЗ пытается адаптироваться к новым условиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.infobaza.by/transport/2381.html?print=1. – Дата доступа: 16.03.2011
15. Долгосрочное кредитование Сбербанка. На приобретение техники белорусского производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/moscow/ru/s_m_business/credits/long/by_technics/. – Дата доступа: 16.03.2011
16. Консолидированная финансовая отчетность и отчет независимого аудитора. 31 декабря 2009. Международные стандарты финансовой отчетности Группа «КАМАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamaz.ru/download/finance/IFRS_2010_ENG.pdf. – Дата доступа: 16.03.2011
17. Foton Motor Inc. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://english.foton.com.cn>. – Дата доступа: 16.03.2011

О ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ АРЕНДЫ КАК РАЗДЕЛЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Бабаев Бронислав Дмитриевич

доктор экономических наук, профессор. Ивановский государственный университет,
заведующий кафедрой экономической теории
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: politeconom@rambler.ru

Аннотация. В статье автор выделяет блоки проблем, изучение которых дает возможность раскрыть содержание и структуру политической экономии аренды, обозначить механизм ее функционирования, показать ее место и роль в экономике.

Ключевые слова: собственность; политическая экономия; владение; арендатор; арендодатель; лизинг

Код УДК: 658.91

Annotation. The article presents several blocks of problems which studying helps to disclose the content and structure of the political economy of rent, define the mechanism of its operation, show its place and role in the economy.

Keywords: property; political economy; ownership; holder; lessor; leasing

В настоящее время в отечественной литературе активизируется то направление теоретической мысли, которое явно тяготеет к политико-экономическому анализу. В этом случае обеспечивается изучение объективных основ современной экономики, рассматриваемой как система экономических отношений, в основе которой лежат объективные экономические законы. С другой стороны, сами экономические законы трактуются как экономические интересы участников хозяйственной деятельности, устанавливается не просто содержание этих интересов, но механизм их функционирования и развития, существующие расхождения с последующим выходом на проблемы согласования этих интересов. В рамках политико-экономических суждений выдающееся значение приобретает тема противоречий, вне анализа которых мало что можно понять в содержании структуры механизма функционирования экономического строя общества. Политическая экономия немыслима без адекватных социально-экономических оценок по принципу «кому выгодно», «в чьих интересах». Каждому понятно, что эти оценки покоятся на исследовании экономических законов основных агентов производства и воспроизводства. В рамках рассуждений о производственных (экономических) отношениях традиционно принято выделять организационно-экономические отношения и отношения социально-экономического плана. Обращение к трудам многих современных экономистов-теоретиков и взгляд на проблематику социально-экономической политики позволяют сделать не слишком приятный вывод, заключающийся в том, что фундаментальным теоретическим понятиям во многих случаях и работниками теоретического фронта, и лицами, ответственными за формирование социально-экономической политики, не

придается должного значения¹. Связанные с этим негативы как в области экономической мысли, так и в хозяйственной практике достаточно понятны. Так, неэффективно провозглашать курс на инновационное развитие, если в структуре хозяйственных интересов среднего и крупного бизнеса нет развитых элементов долгосрочного развития, то есть практически при наличии иных, более выгодных альтернатив нет стимулов к инновационному развитию, предполагающему сравнительно длительные сроки окупаемости вложенных средств.

Одним из наиболее ответственных и злободневных политэкономических вопросов, составляющих фундамент этой науки, является вопрос об отношениях и правах собственности, который при первом прикосновении к нему выглядит как экономическое содержание и правовая форма. Не ставя перед собой задачу развернуть тему собственности как научную проблему, укажем на то, что высокой актуальностью обладает проблематика формирования, функционирования и развития арендных отношений. Иногда не без некоторых оснований говорят об арендной форме собственности. В этом есть определенная условность, но вместе с тем таким определением пренебрегать не следует. Мы ставим вопрос в более широком плане, говоря о необходимости специальных разработок «политической экономии аренды». В данном случае важно понять теоретические истоки проблемы, разобраться в формах арендных отношений и в объективно-субъективном механизме функционирования. Естественно, что аренда как широкомасштабная, будучи вызовом эпохи, позволяет решить широкий круг проблем, поэтому эта сторона дела также подлежит исследованию. В данной статье мы выделим те блоки, изучение которых дает возможность, в конечном счете, решить поставленную научную задачу, а именно: раскрыть содержание и структуру политической экономии аренды, обозначить механизм ее функционирования, показать место и роль в экономике, выявить круг решаемых проблем.

Первый блок вопросов – теоретическое обоснование причин, вызвавших к жизни аренду в ее современных формах. Наша постановка вопроса в связи с этим выглядит так. Традиционно аренда как понятие выводится из расщепления отношений и прав собственности. Конечный вывод, получивший распространение в литературе, состоит в том, что арендные отношения (со стороны арендатора) представляют собой неполную собственность на средства производства (пользование и частичное распоряжение; другой вариант – неполное владение, пользование, частичное распоряжение). В связи с этим есть некоторые вопросы дискуссионного плана, но их разбор не входит в нашу задачу.

Однако мы считаем, что для объяснения аренды явно недостаточно лишь анализа отношений собственности. По нашему глубокому убеждению, необходимо этот анализ дополнить воспроизводственным подходом. Он означает, что в ходе естественных процессов общественного производства и воспроизводства, с одной стороны, формируется предложение арендных объектов (причины многообразны, нуждаются в специальном изучении), с другой – появляется спрос на высвобождающиеся из эксплуатации арендные объекты (структурно он также многообразен, в таких вопросах несложно разобраться). В данном случае я мог бы привести в качестве аналогии пример с кредитом, когда так же, с одной стороны, высвобождаются временно свободные денежные средства, а с другой – возникает потребность в них у действующих в экономике субъектов. Как в первом, так и во втором случае сами рассуждения в рамках воспроизводства выводят нас на рыночные аспекты, речь идет о рынке аренды, которая по своему содержанию (речь идет об

¹ Так, Г. П. Белоконев пишет: «Порочным является, прежде всего, тот факт, что, говоря о модернизации страны, ее экономики, не раскрывается сущность данного процесса, не определяется его основное противоречие, требующее незамедлительного разрешения. Все речи по обозначенной проблеме сводятся к техническим преобразованиям, внедрению новейших технологий. При этом политики и многие теоретики начисто абстрагируются от вопроса модернизации отношений собственности на средства производства. А ведь это не только экономическая, но и судьбоносная политическая проблема. Собственность не является неким на века застывшим состоянием политико-экономических отношений» [1].

объектах) достаточно многообразна, но во всех случаях предметом аренды являются объекты, которые можно использовать в течение длительного периода.

Но указанных двух подходов все-таки, по нашему мнению, еще недостаточно для того, чтобы квалифицированно и обстоятельно объяснить истоки арендных отношений. Необходимо добавить институциональный подход, поскольку отношения аренды, будучи по своей экономической природе объективными, институционализируются, их, в конечном счете, уже можно рассматривать как экономическое поведение субъектов. Этот пункт в анализе, когда возникает необходимость разграничения объективных основ аренды и моментов, связанных с хозяйственным поведением экономических субъектов, достаточно труден для понимания и анализа, поскольку сами по себе границы между объективным и субъективным и расплывчаты, и подвижны. Интересно и то, что одно и то же явление или процесс можно интерпретировать двузачно – в рамках объективных подходов и в границах субъективно-институциональных подходов. В таком качестве можно сделать объектом анализа рынок. В связи с арендой в рамках институционального подхода приходится рассматривать по преимуществу правовой аспект, что означает не просто рассмотрение договора аренды как схемы, но и рассмотрение принципов, лежащих в основе формирования аренды как конкретного практического действия. Сами по себе арендные отношения, по-видимому, лишь тогда получают завершение, когда они юридически оформляются, то есть институционализируются.

Второй блок рассуждений в рамках политической экономии аренды, по нашему мнению, должен быть связан с выяснением того, что такое аренда как научное и вместе с тем прикладное понятие. Другими словами, речь идет об экономической природе, экономическом содержании аренды как понятия экономической науки. В данном случае мы выдвигаем свое концептуальное видение, указывая на троякость аренды как экономического феномена современного народного хозяйства. Во-первых, ее нужно рассматривать как форму хозяйственного обособления (арендная форма хозяйственного обособления). Само по себе хозяйственное обособление есть фундаментальная категория, формирующаяся в рамках обобществленной экономики. В отношении обобществленной экономики применяются понятия целостности, внутренних зависимостей и взаимодействия составляющих ее элементов и структур, функционирования в порядке появления и разрешения противоречий. Хозяйственное обособление означает отграничение ресурсов конкретного агента от ресурсов других действующих лиц, при этом ресурсы совершают самостоятельный и в известной степени обособленный кругооборот и оборот. Соответственно хозяйственно обособленный субъект имеет свой экономический интерес, который можно трактовать в духе гомеостазиса – сохранение самого себя на основе реализации собственных потребностей. В данном случае можно выйти на идеи расширенного воспроизводства. В то же время экономический интерес, будучи сообразован с потребностями конкретного субъекта хозяйствования, действующего в рыночной экономике, связан с эгоистическим началом. В современной литературе развито суждение о максимизации выгоды как производителем (прибыль), так и потребителем (наиболее полное удовлетворение потребностей).

Хозяйственное обособление арендного типа имеет свою специфику, которая и должна быть предметом специального рассмотрения. Она, во-первых, выражается в особых формах самостоятельности, заинтересованности и ответственности, во-вторых, в конечном счете, определяет хозяйственный статус арендатора в экономике, в-третьих, дает возможность понять место и роль аренды в системе хозяйственных отношений, в-четвертых, позволяет понять внутреннюю противоречивость арендных отношений.

Хозяйственное обособление в его арендных или иных формах относится к объективной стороне экономической действительности. Его анализ связан с формированием абстрактных понятий, экономических категорий высокого или сравнительно высокого уровня обобщения. По сути, если обосновано, что арендатор специфически хозяйственно обособленный агент, то именно

на этом тезисе строятся все рассуждения относительно этой персоны. Данная характеристика является фундаментальной в суждениях об арендаторе. Специфика арендной формы обособления (наиболее существенный момент) заключается, на наш взгляд, в том, что нужно рассматривать связку «арендодатель – арендатор». Затем анализ выходит в верхние слои хозяйственных связей и отношений, однако сама эта связка, трактуемая в абстрактно-логическом ключе, является основополагающей. В последующем отношения усложняются. Так, лизинг как предпринимательская форма аренды уже рассматривается в рамках взаимодействия целого ряда лиц – арендодателя, арендатора, коммерческого банка, завода-поставщика, страховой компании, гаранта сделки. Такая трактовка уже характеризуется высокой степенью конкретности и рассматривается на верхнем этаже хозяйственного анализа, но все-таки в ее основе лежит простая связка «арендодатель – арендатор».

От аренды как хозяйственного обособления (ключевое слово) мы переходим к аренде в ее правовой форме, но с развитыми экономическими суждениями. В данном случае важны два положения, играющие существенную роль в нашем концептуальном подходе. С одной стороны, арендатор рассматривается как неполный собственник средств производства (объекта аренды), с другой – права «арендной собственности» необходимо дополнить обременениями, то есть формами экономической ответственности. В этом месте сталкиваются между собой экономисты и юристы по поводу того, чьей же добычей является категория прав собственности, в нашем случае – прав «арендной собственности». Это старый спор «славян между собою», решение которого, на наш взгляд, заключается в том, что надо обращать внимание на стыки наук, на категории, носящие пограничный характер. Это как ребенок, в равной мере принадлежащий и матери, и отцу. Итак, приходится вводить понятие пограничных экономических категорий, которые, кстати, использовались еще в советское время. Например, в исследованиях проф. З.И. Рейнуса и др. в качестве пограничной рассматривалась категория эффективности общественного производства, она одной стороной примыкала к производительным силам, другой стороной – к производственным отношениям. Мне неоднократно приходилось доказывать, что отношения собственности надо рассматривать в неразрывной связи экономического начала и юридической формы, но при этом целесообразно обстоятельно разобраться в сути этого экономического начала, а затем добиваться того, чтобы правовая форма была адекватной этому экономическому началу. Тут требуется тонкий экономический анализ, но тему адекватности нужно выдерживать в хозяйственной практике, иначе возможны деформации и потери.

Вопрос об обременениях арендатора (обременения – это категория, принятая в правовом сообществе) также имеет сильный экономический и даже политэкономический смысл. Так, если собственник или арендатор имеет в своем распоряжении фабрику или завод, которую надлежит рассматривать как часть национального богатства, то он обязан эти предприятия использовать в соответствии с их уставными задачами, производя продукт для общества, обеспечивать занятость населения и пр. Если этого нет, то предприятие подлежит изъятию у конкретного лица и передаче более эффективному собственнику или арендатору. Таково требование нормально работающей экономики, это императив. В данном случае не приходится рассуждать, плохо это или хорошо, справедливо это или несправедливо. Это просто объективное требование самой экономики, без соблюдения которого она не может нормально функционировать. Естественно, что в рамках таких суждений мы уходим в сторону политической экономии.

Третий момент, который мы включаем в понятие аренды, наряду с категорией хозяйственного обособления и экономико-правовыми аспектами, является вопрос об арендной форме хозяйствования. Объективная сторона этой формы хозяйственности – хозяйственное обособление, которое в свою очередь взаимосвязано с экономико-правовыми формами. Я полагаю, что можно четко выделить две формы арендных отношений с учетом истоков их возникновения и степени развитости.

Во-первых, в ходе воспроизводственного процесса у экономических агентов, включая и государство, и домохозяйства, временно высвобождаются объекты, которые могут стать предметом арендной сделки. Факт известный. Но рыночная экономика такова – ничто не должно пребывать в состоянии покоя, все должно находиться в экономическом обороте и приносить доход. В данном случае можно говорить о традиционной аренде как случайной, несистематической форме, являющейся как бы дополнением к основному виду деятельности. Поскольку подобного рода факты и многочисленны, и многообразны, постольку они, безусловно, должны являться предметом экономического анализа.

Во-вторых, на определенном этапе развития хозяйственных отношений, обобществления производства аренда становится особым, самостоятельным видом предпринимательской деятельности. В данном случае, по моему мнению, можно с полным правом использовать термин «лизинг», с помощью которого мы отграничим предпринимательскую аренду от ее случайной, эпизодической формы. Нам представляется, что такой подход, активно развиваемый мною в течение нескольких лет и реализованный в ряде диссертационных работ моих подопечных, достаточно интересен и продуктивен. В данном случае я имею в виду также в целом полезность понимания аренды как некоего триединства – синтеза хозяйственного обособления, правовых форм и форм хозяйствования. В данном случае есть определенные трудности разграничения – где тут объективная сторона дела, а где субъективная деятельность людей, но это вовсе не означает, что такой подход не имеет права на жизнь.

Завершая исследовательский блок, где выделены три стороны аренды в рамках ее понимания в качестве экономической категории, укажем на необходимость разработки понятийного аппарата политической экономии аренды как отрасли экономического знания. И хозяйственное обособление, и правовые формы, и формы хозяйствования – это сложные, многосоставные, многоструктурные явления, раскрытие которых возможно на основе более простых дефиниций. Данная тема – «белое пятно» в экономической науке, тут свои сложности. Так, лежащие в основе иерархии арендных отношений отношения «арендодатель – арендатор» можно трактовать в абстрактном духе, получить суждения достаточно общего характера, которые вместе с тем объясняют широкий круг вопросов. Но эти же отношения можно рассматривать в верхних этажах теоретических рассуждений, в рамках реальной практики, здесь уже разнообразие, полнокровные понятия, жизнь заговорила своим языком. Покажем значимость «этажности» понятий на примере арендной платы. Арендная плата, рассматриваемая в рамках арендной формы обособления, выглядит как категория, структура которой включает в себя амортизацию, процент на капитал, налоги на арендное имущество, страховые платежи, а также иные операционные расходы, необходимые для обеспечения функционирования арендного объекта. В данном случае рассуждения идут на уровне высокой абстракции. Но если мы обратимся к реальной практике формирования и взимания арендных платежей, то мы уже столкнемся с иными понятиями. Так, можно увидеть простейшие формы установления арендных платежей по принципу аналогий – как у соседей с аналогичным видом объекта и деятельности. Естественен вопрос, как соотносить один подход с другим. Теория гласит: надо действовать так-то, обеспечивать, чтобы арендная плата выполняла возложенные на нее функции, которые мы показали в виде ее (арендной платы) структуры. Если практика уклоняется от постулатов теории, то тем, как говорится, хуже для нее.

Третий блок анализа в границах политической экономии аренды представляет собой, по моему мнению, выяснение факторов, одни из которых способствуют поддержанию арендных отношений и их расширению и интенсификации, а другие, напротив, сдерживают развитие арендных отношений, обуславливают их свертывание и устранение из хозяйственной деятельности. Мне представляется, что в данном случае мы можем получить выводы, которые можно трактовать как «эмпирические правильности» (Н.Д. Кондратьев). Речь идет о том, что нужно собрать обширный фактический материал на указанную тему, с ним поработать и действительно

разобраться в том, что поддерживает арендные отношения, а что действует в противоположном направлении. Данная установка достаточно близко примыкает к тому, что мы показывали как воспроизводственный подход к анализу аренды. В то же время этот подход имеет и свою специфику. Тема факторов – тема полутеоретическая, полуприкладная. Многое зависит от исследователя, на какую сторону проблемы он будет нажимать – на обобщение или на конкретику.

В России в 1990-е и в 2000-е гг. выдающуюся роль в развитии аренды сыграло разгосударствление экономики, проведенное крайне некачественно и поспешно, когда произошел обвал производства и массовое высвобождение основных фондов. Через некоторое время, главным образом начиная с 2000-х гг., стало активно формироваться новое пострыночное территориальное разделение труда, пошли активные процессы аллокационного характера (переток ресурсов). В этих условиях приходившие извне капиталы и рабочая сила имели определенные преимущества в виде неиспользуемых в конкретной местности производственных площадей и иных объектов арендных отношений. Мы указали на важные обстоятельства, играющие очень серьезную роль в формировании и поддержании арендных отношений.

К теме факторов, влияющих на арендные отношения, тесно примыкает тема выгод и преимуществ, которые дают арендные отношения. Еще раз приходится заметить, что и этот аспект близок к ранее указанному нами воспроизводственному подходу. Если мы структурируем тему политической экономии аренды, выделяем отдельные исследовательские блоки, то это вовсе не означает, что между ними существует «Китайская стена», они взаимоувязаны и взаимодействуют, границы мягкие и подвижные.

Если есть факторы «за» и факторы «против», то, что превалирует, какова равнодействующая? В данном случае можно говорить о тенденции в развитии арендных отношений, при этом эффективность исследования определяется именно тем, что четко разграничиваются стимулирующие и поддерживающие факторы от сдерживающих и угнетающих факторов. Следует заметить, что сама тема эволюции арендных отношений предполагает постановку широкого круга вопросов, включая и такую актуальную тему, как разнообразие форм аренды. Когда мы слышим о том, что отношения аренды возникают в связи с временно свободной рабочей силой, в связи с фасадами и крышами домов и т. д., и т. п., то видим в этом влияние аренды на вопросы более эффективного использования имеющихся ресурсов. Это существенно, но это уже связано с другим исследовательским блоком, о котором сейчас пойдет разговор.

Четвертый исследовательский блок темы политической экономии аренды – исследование механизма функционирования и развития арендных отношений. Тема механизма имеет свою теоретическую сторону, и в то же время она цепкими корнями ухватилась за практику. В литературе тема хозяйственного механизма (макроэкономический подход) и тема механизма функционирования предприятий (микроэкономический подход) достаточно запутаны: сколько умов, столько и объяснений. Так, известная книга Ю.М. Осипова не столько проясняет суть дела, сколько откровенно затуманивает саму проблему, особенно если принимать во внимание, что этот автор использует достаточно своеобразный язык и вольно обращается с терминологией. Хозмеханизм представляет собой набор экономических и иных инструментов, с помощью которых происходит воздействие на конкретный процесс. Но данная точка зрения чисто управленческая, а нам необходимо найти политико-экономический подход. В данном случае приходится обращаться к экономическим законам, которые описываются с помощью категорий. Экономические законы, взаимодействуя друг с другом, обеспечивают движение реальной жизни, но они действуют через определенные инструменты (себестоимость, прибыль, норма рентабельности и пр.). В таком ключе еще в советское время рассматривали механизм действия объективных экономических законов (Трифонов, Колесов, Покрытан, Вад. Медведев, Кашин и др.). В то же время экономический механизм рассматривался как совокупность экономических инструментов и рычагов, на которые

оказывает влияние субъективная деятельность людей. Например, экономически обособленное предприятие в силу внутренней природы призвано работать на началах самоокупаемости и рентабельности. Но отдельные предприятия и производства могут быть убыточными и в то же время не сходить со сцены за счет того, что они получают дотации. Сама по себе дотация есть категория объективная, но ее использование в хозяйственной практике – это дело лиц, отвечающих за хозяйственную жизнь.

Смысл наших рассуждений сводится к тому, что, с одной стороны, рассматривается объективный механизм действия экономических законов, с другой стороны, на экономику воздействует сознательная человеческая деятельность, в силу чего происходит корректировка хозяйственных результатов. Люди располагают определенным коридором свободы в своих корректирующих действиях, но все-таки есть объективные границы, переход которых чреват для экономики нежелательными последствиями, например подрывом госбюджета, формированием избыточной задолженности и пр.

Тема субъективных воздействий людей на механизм действия объективных законов актуальна, но вместе с тем и достаточно сложна. Здесь я замечу, что в современных условиях подобного рода вопросы, по сути, сняты с повестки дня, лишь небольшая кучка политэкономов старой закалки пытается сохранить эти исследовательские зоны и привлечь к ним внимание других лиц. Сейчас преобладают чисто поверхностные подходы, когда рассматривается верхний слой экономических связей и отношений, серьезное значение придается правовым аспектам. Тема объективных основ развития экономики и в исследовательской практике, и в практике хозяйствования вымывается. С этим связана масса негативных явлений в нашей экономике, однако на это не обращается должного внимания. Правда, в связи с инновационными подходами неизбежно приходится обращаться к объективной стороне дела, но и тут действий явно недостаточно.

Если мы обратимся к механизму арендных отношений, то выделим три группы вопросов. Первая группа вопросов – это отношения «арендодатель – арендатор» и различные модификации этих отношений, рассматриваемые как система реальных экономических отношений с управленческим оттенком. Выход в практику означает уже принятие во внимание договора аренды. Вторая группа вопросов – анализ тех отношений, в которых находится арендное предприятие, как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей. Это рыночные отношения, в данном случае положение арендного предприятия может, по сути, ничем не отличаться от положения неарендного предприятия. Третий момент в рассуждениях связан с трансфертными отношениями, где главное – налоги (есть основания трактовать их как трансферты), отношения нерыночного характера. В связи с механизмом арендных отношений политико-экономические подходы достаточно серьезно смыкаются с подходами экономико-управленческого характера. В связи с этим еще раз приходится заметить, что политическая экономия имеет «чистые зоны», где безраздельно господствуют абстрактные категории. Но в то же время расширяются зоны, где политэкономическая мысль активно взаимодействует с конкретикой и управлением.

Пятый исследовательский блок политической экономии аренды – это вопрос о роли и месте арендных отношений в современной экономике и о перспективах их развития. В данном случае приходится прибегать к индуктивному методу исследования, связанному со сбором и анализом фактического материала. Такой подход позволяет выйти на то, что Н.Д. Кондратьев называл «эмпирическими правильностями». Однако это не исключает того, что мы будем прибегать и к дедуктивному методу, который позволяет обеспечивать построение абстрактно-логических моделей как своеобразных эталонов, с помощью которых мы определяем, в правильном или неправильном направлении идет реальная хозяйственная жизнь. Использование этих моделей должно носить аккуратный характер, исходя из того соображения, что реальная жизнь имеет альтернативы. В этом

случае принимаются в расчет специфические моменты социально-экономического развития в стране, и с их помощью корректируется абстрактно-логическая модель. Эти вопросы достаточно сложны и актуальны, но ответственность науки перед обществом настолько высока, что от таких проблем не приходится отворачиваться.

В связи с пятым блоком, который по характеру материала и ожидаемым выводам многообразен, сделаем несколько замечаний для того, чтобы просто нацелить исследователя на определенную проблематику. По преимуществу с начала 2000-х гг. идет активный процесс формирования нового типа территориального разделения труда. Это касается практически всей страны. Особенно активно этот процесс идет в Москве и Подмосковье, где формируется мощный Московский макрорегион с четким разграничением функций между столицей и подмосковными территориями. Мне приходилось ставить этот вопрос прежде всего в книге «Москва: донор или «вампир»?!». При исследовании проблемы я столкнулся с интересным сюжетом, суть которого в том, что арендная форма выступила в качестве сильнейшего катализатора перемещения капитала из более развитых регионов в менее развитые. Это можно показать не только на примере торговых сетей (здесь процессы выглядят достаточно выпукло), но и на примере перемещения промышленных предприятий.

Другой интересный сюжет – становление малого и среднего предпринимательства. Данный процесс в существенной степени был обеспечен и ускорен тем, что государственное и муниципальное имущество активно передавалось в аренду, часто с правом последующего выкупа. В данном случае речь идет о важном факторе становления класса мелкой и средней буржуазии.

В советское время сфера обращения товаров была в известной степени деформирована, неразвита, активно развивался чисто производственный сектор. В рыночное время эта деформация стала устраняться. Происходит процесс не просто расширения сферы товарного обращения, но, на мой взгляд, даже чрезмерного разбухания. Например, в Палехе, небольшом районном центре с 5,5 тыс. жителей, 60 магазинов. В большинстве случаев магазинчики получают достаточно скромные доходы, однако в целом такое обилие магазинов способствует росту местных цен. В немалом числе случаев цены в Палехе в 1,5–2 раза выше цен в областном центре. Однако в данном случае я подчеркиваю другую мысль – быстрое развитие сферы товарного обращения в заметной мере стало результатом использования арендной формы.

Интересна тема предпринимательской аренды, которую мы связываем с лизингом. Здесь возникает необходимость специальных исследований, исходя из тех соображений, что в современных условиях многие проблемы развития, включая инновационное развитие, действительно могут быть решены с помощью лизинга. Целесообразно изучение и обобщение опыта, поскольку без этого трудно делать какие-либо замечания о том, какова роль лизинга в современной экономике.

Теоретические разработки политэкономического характера необходимо углублять, определяя вместе с тем перспективные исследовательские направления. Одним из таких направлений является политическая экономия аренды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоконев Г. Пороки экономического образования / Г. Белоконев // Ректор вуза. – 2011. – № 8. – С. 50–51.

СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Водомеров Николай Кириллович

доктор экономических наук, профессор. Институт международных экономических отношений,
декан экономического факультета
г. Химки, Московская обл., Российская Федерация E-mail: vodomerovnik@gmail.com

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ категорий «стоимость рабочей силы» и «человеческий капитал». Показано, что «человеческий капитал» не является капиталом в научном смысле, рассмотрены затраты на подготовку работников и различия в оплате труда с позиции трудовой теории стоимости, а также актуальные проблемы образования.

Ключевые слова: стоимость рабочей силы; «человеческий капитал»; различия в оплате труда; затраты на образование; проблемы образования; инвестиции в образование

Код УДК: 331.104

Annotation. The article presents the comparative analysis of the categories «value of labor force» and «human capital». The author proves that «human capital» isn't capital in its scientific sense, studies expenses on manpower training and differences in payment viewed in consideration of the labor theory of value, and also highlights actual problems of education.

Keywords: labor force cost; «human capital»; differences in payment; expenses on education; problems of education; investment to education

Согласно концепции «человеческого капитала», наемный работник является собственником сразу двух факторов производства: труда и капитала (навыки, знания, используемые в производстве)¹. Классовые различия между людьми, таким образом, обусловленные отношениями собственности на средства производства и присвоением продукта труда, затушевываются. Каждый труженик выставляется одновременно и работником, и «капиталистом».

Такое понимание проистекает из трактовки капитала не как исторически определенного экономического отношения, свойственного определенному типу производства, а как «ресурса, созданного экономической системой». Согласно ему, капитал – всеобщей исторической категория, свойственная любому производству вообще, начиная с первобытной общины. Уже в каменном веке были ресурсы, «созданные экономической системой», например, каменные топоры, а, значит, первобытные люди уже были «капиталистами». Они также обладали знаниями, которые применяли в производстве, т.е. «человеческим капиталом».

Происходит отождествление капитала как исторически определенной экономической формы средств производства в условиях капиталистического производства, с всеобщими моментами,

¹ Кроме того, работники, обладающие редкими способностями, рассматриваются и как собственники природных ресурсов, за предоставление которых в пользование они получают ренту. Доход таких работников трактуется как состоящий из трех частей: 1) платы за труд (рабочее время), 2) дохода на «человеческий капитал» и 3) «ренды» от природных способностей.

своими средствами производства при любом типе экономических отношений.

Исходя из такой трактовки, невозможно понять специфику реальных отношений присвоения как воспроизводимых средств производства («физический капитал»), так и знаний, используемых в производстве.

Если рассматривать капитал как исторически определенную экономическую форму средств производства, то он, как известно, представляет собой отношение между наемными работниками и собственником средств производства, состоящее в использовании наемного труда для производства и присвоения прибавочной стоимости. Наемный работник, не являющийся собственником средств производства, продает в пользование капиталисту свою рабочую силу, а не труд. Поскольку его труд материализуется в товаре, то продать свой труд он смог бы только в том случае, если бы был собственником средств производства, а, значит, и продукта труда. Иначе говоря, продажа рабочей силы и продажа труда – существенно различные экономические отношения, которые, по сути, не различаются в теории «человеческого капитала».

Плата за труд в условиях капиталистического производства является формой выражения *стоимости рабочей силы*, т.е. стоимости продуктов, необходимых для нормальной жизнедеятельности работника и его семьи. Развитие рабочей силы наемных работников, – например, в форме дополнительного обучения, повышения квалификации, – позволяет повышать производительность труда, увеличивать объемы производства; но в то же время требует дополнительных затрат (труда, продуктов). Причем затраты на подготовку работников и их эффект в виде роста производительности труда разделены во времени.

В теории «человеческого капитала» данный факт отражается такими категориями, как «инвестиции в человеческий капитал», образование прироста продукта (дохода) от использования «человеческого капитала».

Плата за более квалифицированный труд, – при прочих равных условиях, – как правило, выше, чем за менее квалифицированный. Затраты работников на обучение и подготовку, поэтому, позволяют им в дальнейшем получать более высокую заработную плату.

Для выражения количественной зависимости затрат на подготовку работников, прироста производительности труда и увеличения заработной платы в теории «человеческого капитала» используется следующая формула, выражающая «равновесие» в формировании «человеческого капитала» и вытекающая из неоклассической теории:

$$\sum_{t=1}^T \frac{Y_t - K_t}{(1+i)^t} = 0 \quad (1)$$

где:

T – продолжительность периода от начала подготовки работников до завершения использования их «человеческого капитала», создаваемого в результате подготовки;

$t = 1, 2, \dots, T$ – номер года, начиная с первого года подготовки работников;

K_t – инвестиции в «человеческий капитал» в году t ($t = 1, 2, \dots, T$);

Y_t – доход от «человеческого капитала» в году t ($t = 1, 2, \dots, T$);

i – ставка процента («альтернативная стоимость инвестиций»).

«Инвестиции в человеческий капитал» (т.е. затраты на обучение работников) могут совершаться за счет самого работника, государства и частных фирм. Государство финансирует

такую подготовку работников, которая имеет достаточно широкое применение в экономике. А фирмы – подготовку, которая используется в основном на самих этих фирмах в связи с особенностями технологии. Они оплачивают «инвестиции» в «человеческий капитал», как правило, лишь в том случае, если работник не сможет применить приобретаемые навыки на других предприятиях.

В любом случае работник становится обладателем дополнительных трудовых навыков и знаний, т.е. собственником «человеческого капитала».

В этой связи возникает вопрос, правомерно ли использовать термин «капитал» применительно к наемному работнику? Или в научном смысле этот «капитал» есть всего лишь более развитая рабочая сила, которая подвергается эксплуатации, как и неквалифицированная рабочая сила. А говорить о некоем «капитале» работника не правомерно.

Чтобы ответить на эти вопросы, рассмотрим процесс развития общественного производства вначале в его всеобщей форме, вне конкретной исторически определенной экономической формы.

Современные производительные силы повышают требования к знаниям и навыкам работников, т.е. к их способности к труду, рабочей силы. Выполнение этих требований достигается посредством подготовки работников, в том числе – в сфере образования. Продолжительность подготовки работников в связи с использованием передовых технологий увеличивается; доля труда, занятого в сфере образования, возрастает. Это позволяет повышать производительность труда.

С другой стороны, вновь внедряются только те образовательные программы (ОП), которые позволяют экономить труд в производстве за счет повышения его производительности по сравнению с ранее используемыми. Причем экономия рабочего времени от использования ОП должна быть не меньшей, чем затраты общественного труда на реализацию самой ОП.

Это требование можно выразить формулой:

$$\mathcal{E} \geq T_0 + T_1 \quad (2)$$

где:

T_0 и T_1 – затраты труда в процессе реализации образовательной программы и в процессе использования подготовленных работников;

\mathcal{E} – экономия рабочего времени в производстве продуктов труда, достигаемая с помощью использования подготовленного труда и соответствующих технологий.

ОП, отвечающие указанным требованиям, внедряются. Их использование, – наряду с внедрением новой техники, для которой требуются эти работники, – ведет, с одной стороны, к росту производительности труда и качества продуктов; а, с другой, – к включению труда, затрачиваемого при выполнении ОП, в величину труда, необходимого для воспроизводства работников соответствующей квалификации. Применяемые ОП постоянно совершенствуются, как с точки зрения их содержания, так и уровня затрат на выполнение, что является необходимой составляющей современного НТП.

Труд, затрачиваемый в процессе обучения, не является производительным трудом – в смысле создания материального продукта. Его результатом является непосредственно не продукт, а развитие навыков работника. Но в то же время он необходим для воспроизводства работников определенной квалификации, и, поэтому, является условием производства продуктов труда, создаваемых этими работниками. Если бы этого труда не было, то работники либо имели бы более

низкую производительность труда, либо вообще не смогли бы трудиться на рабочих местах, требующих определенной квалификации.

В процессе подготовки работников расходуются:

- труд обучаемых;
- жизненные средства, необходимые для обеспечения их жизнедеятельности;
- труд обучающихся;
- материальные средства обучения.

Мерой этих затрат в конечном счете является рабочее время. А их полезный результат проявляется только в процессе труда подготовленных работников, – в виде возросшей производительности труда, или – в способности качественно выполнять соответствующие трудовые операции.

Но этот результат отделен во времени от периода совершения затрат на развитие работников. Поэтому затраты в процессе обучения представляют собой разновидность капитальных затрат труда. Капитальных – не в смысле того, что это – затраты капитала или затраты на создание капитала, а в том смысле, что это затраты для получения благ в будущем, а не текущем периоде. Они имеют место в любом производстве, независимо от его экономической формы, в том числе – в некапиталистическом.

Эти затраты вообще совершаются лишь по той причине, что подготовка работников является необходимым звеном процесса производства, имеющего более высокую производительность труда, чем производство, использующее менее подготовленный труд и в котором нет соответствующих затрат на подготовку работников.

Это означает, что подготовка работников дает экономический эффект в виде годового прироста чистого продукта труда. По размерам этого эффекта она сопоставляется с другими вариантами капитальных затрат. Общая сумма капитальных затрат труда в течение определенного периода времени в обществе ограничена, – в силу ограниченности общей суммы затрат общественного труда, который распадается на текущие и капитальные затраты.

Для наиболее эффективного использования капитальных затрат труда выбираются те варианты, которые обладают наибольшей эффективностью, т.е. при прочих равных условиях приносят наибольший прирост чистого продукта. Это значит, что существует предельная (нормативная) эффективность капитальных затрат (E), служащая критерием отбора вариантов: варианты, обладающие меньшей эффективностью, отклоняются, а имеющие не меньшую эффективность, – реализуются.

Математический аппарат, отражающий выбор таких вариантов, хорошо известен. Варианты капитальных затрат, имеющие эффективность, не меньшую нормативной (предельной), отвечают требованию²:

$$\sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \leq \sum_{t=1}^T \frac{Y_t}{(1+E)^t} \quad (3)$$

где:

² Приведенная формула отражает тот факт, что сами капитальные затраты могут осуществляться в течение ряда лет, поэтому для отбора эффективных вариантов капитальных затрат их величина также оценивается с помощью дисконтирования, нормой которого является предельная эффективность капитальных затрат E .

T – период, в течение которого капитальные затраты совершаются и дают прирост чистого продукта;

$t = 1, 2, \dots T$ – номер года;

K_t – размер капитальных затрат в году t ;

Y_t – прирост чистого продукта от капитальных затрат в году t ;

E – предельная (нормативная) эффективность капитальных затрат труда.

Возрастание затрат на подготовку работников в единстве с развитием технической базы производства создает условия для сокращения рабочего и удлинения свободного времени общества; снижения уровня ОНЗТ на производство продуктов; увеличения объемов необходимого (для воспроизводства рабочей силы) и прибавочного продуктов.

Описанные процессы, обусловленные развитием производительных сил, в условиях капиталистического способа производства осуществляются в специфических экономических формах. Остановимся на них подробнее.

В чистом виде капиталистическое производство представляет собой отношения между двумя классами: наемными работниками и собственниками средств производства. Производительный труд, т.е. труд, создающий стоимость, как и труд по подготовке работников, совершается наемными работниками. Эффект от подготовки работников выражается в приросте *новой стоимости*, создаваемой подготовленным трудом, использующим соответствующую техническую базу, по сравнению с менее развитым трудом.

Новая образовательная программа получает признание при том условии, что создаваемая подготовленным трудом новая стоимость не только окупает издержки на подготовку работников, но и включает в себя прибавочную стоимость в форме прибыли на капитал, «инвестированный» в подготовку работников.

Издержки подготовки работников (K) для класса капиталистов в целом сводятся к стоимости товаров, расходуемых в процессе подготовки работников, и включают в себя:

- стоимость жизненных средств, необходимых для жизнедеятельности обучаемых (V);
- стоимость товаров, обеспечивающих жизнедеятельность преподавателей (V_0);
- стоимость средств обучения (T_0).

Или:

$$K = V + V_0 + T_0 \quad (4)$$

Подготовленный труд создает новую стоимость (W), которая не только возмещает эти издержки, но и содержит прибавочную стоимость (M):

$$W = (V + V_0 + T_0) + M \quad (5)$$

Поскольку издержки подготовки работников («инвестиции в человеческий капитал») распределены во времени и отделены от прироста стоимости, который также распределен во времени; то они должны обладать окупаемостью, не меньшей ставки процента. Иначе говоря, по

критериям капиталистического производства, должно выполняться:

$$\sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+i)^t} \leq \sum_{t=1}^T \frac{M_t}{(1+i)^t} \quad (6)$$

где:

K_t и M_t – издержки подготовки работников и прирост прибавочной стоимости в году $t = 1, 2, \dots, T$.

Таким образом, приобретение работниками «человеческого капитала» не превращает их в капиталистов и не приводит к исчезновению эксплуатации труда капиталом.

Более того, развитие работников создает основу для повышения нормы прибавочной стоимости. Покажем это на условном примере.

Пусть в некотором начальном периоде производительным трудом создавалась новая стоимость (W) в объеме 100. Она включала в себя: стоимость рабочей силы – 50 и прибавочную стоимость – 50. Таким образом, норма прибавочной стоимости была 100%. В сфере производства было занято 8/9 всех работников, а в сфере образования – 1/8.

Соответственно стоимость рабочей силы включала в себя, кроме издержек на жизнеобеспечение работников производительного труда ($V = 40$), также издержки на жизнеобеспечение работников образования ($V_0 = 5$) и на средства образования ($T_0 = 5$).

Допустим, что через некоторый промежуток времени вследствие развития НТП, повысившего требования к рабочей силе, произошло перераспределение труда между отраслями в пользу сферы образования, а совокупное количество общественного труда, занятого в производстве и образовании, не изменилось. В сфере производства стало занято 6/9 работников, в сфере образования – 3/9.

Пусть вследствие роста производительности труда в 2 раза стоимость товаров понизилась, и в силу этого при возросшем в 1,6 раза объеме жизненных средств, потребляемых работниками, издержки на жизнеобеспечение последних снизились на 20%, т.е. до 40. При этом структура издержек общественного капитала на воспроизводство работников составила:

- жизнеобеспечение работников производства $V = 20$,
- жизнеобеспечение работников образования $V_0 = 10$,
- средства образования $T_0 = 10$.

Таким образом, реальные объемы потребления товаров (без средств обучения) на одного работника возросли в $(20 + 10) / (40 + 5) \times 2 = 1,33$ раза, средств обучения – $10 / 5 \times 2 = 4$ раза.

В то же время – с учетом того, что общее количество общественного труда не изменилось, – прибавочная стоимость стала равной $100 - 40 = 60$, объем прибавочного продукта вырос в $60 / 50 \times 2 = 2,4$ раза, норма прибавочной стоимости (степень эксплуатации наемного труда) повысилась со 100% до 150%.

Отметим, что степень эксплуатации труда капиталом не измеряется отношением прибыли к заработной плате, поскольку значительная и растущая часть заработной платы выплачивается из прибавочной стоимости. Например, – заработная плата работников, связанных с чистыми издержками обращения, большая доля окладов руководства предприятий и т.п. Кроме того, существенная часть прибавочной стоимости изымается государством в форме косвенных налогов.

Чтобы приближенно определить величину прибавочной стоимости, необходимо оценить размеры стоимости рабочей силы работников производительного труда (в денежном выражении) и вычесть эту величину из созданного ими чистого продукта с добавлением косвенных налогов. Разделив полученную величину на денежное выражение стоимости рабочей силы работников производительного труда, получим оценку степени эксплуатации наемного труда.

В рассмотренном выше примере выросла степень эксплуатации не только труда, занятого в производстве, но и труда в сфере образования.

Необходимый труд в сфере образования может быть определен как такое количество труда работников этой сферы, которое готовит работников производственной сферы, создающих своим трудом прирост новой стоимости, окупающий только издержки на образование, т.е. сумму, равную $V + V_0 + T_0$. Прибавочный же труд в сфере образования – это труд сверх необходимого, в результате которого подготовку проходит дополнительное число работников, благодаря чему в сфере производства создается прирост прибавочной стоимости сверх стоимости издержек образования (М).

Так, если в рассмотренном примере предположить, что степень эксплуатации работников производства и образования одинакова, то в начальных условиях вместе взятые наемные работники смогли обеспечить себя всем необходимым, работая в 2 раза меньше. А во втором случае они смогли бы сделать это, трудясь уже в 2,5 меньше.

Рост эксплуатации работников образования означает увеличение отношения их прибавочного труда к необходимому. В российской практике это, например, выражается в снижении средней реальной ставки заработной платы работников образования при одновременном росте учебной нагрузки на одного работника образования. За период с 1990 по 2007 гг. численность занятых в сфере образования России изменилась не существенно, а контингент обучающихся вырос в несколько раз, при том, что методы и средства образовательного процесса в основной массе учебных заведений не претерпели сколько-нибудь существенных изменений. (Поэтому говорить о повышении результативности единицы труда в этой сфере вряд ли приходится).

Полезный характер затрат на ОП, как уже говорилось, признается в капиталистической экономике только в процессе создания подготовленными работниками большей стоимости, а не прямо в процессе обучения. Будучи частью стоимости рабочей силы работников квалифицированного труда, издержки обучения оплачиваются работникам только по мере создания последними стоимости. В процессе обучения работники лишь готовят свою рабочую силу к продаже и не получают платы за израсходованный в процессе обучения труд.

Источником средств их существования в этот период и платы за образование может служить либо кредит, взятый у буржуазии, либо сбережения родственников. Если родственники относятся к классу наемного труда, то их сбережения – это «сэкономленная» часть стоимости предметов потребления, необходимых для их нормальной жизнедеятельности. Возможна и такая ситуация, когда работник сам трудится за оплату, – чтобы иметь средства к существованию и платить за обучение, – а обучается в свободное время. В этом случае он удлиняет свое рабочее время: к оплачиваемому труду добавляется труд (в процессе обучения), в данный период не оплачиваемый.

Так или иначе, с позиции работника затраты на обучение являются капитальными затратами: они совершаются на одном этапе его жизни, а приносят доход – на более поздних. Это – затраты собственного труда и заемных или заработанных средств для развития собственной способности к труду (рабочей силы), для повышения ее цены и наемного труда в будущем за более высокую оплату.

Эти затраты не имеют ничего общего с инвестициями в капитал в научном смысле, так как

последние есть не что иное, как приобретение средств производства и наем работников для присвоения создаваемой наемными работниками прибавочной стоимости. «Вложения» работника в собственный «человеческий капитал» никоим образом не превращают его в действительного собственника капитала, живущего за счет присвоения прибавочной стоимости. Более того, работник для того, чтобы получить всего лишь полную стоимость своей рабочей силы, должен вначале трудиться бесплатно и изыскивать средства на образование, а только потом, в процессе всей своей трудовой жизни получать части этой стоимости в виде более высокой, чем у неквалифицированного труда, заработной платы.

Следует также отметить, что «поведение» работников при принятии решения о прохождении обучения (а, значит, и совершении соответствующих затрат) не сводится и к пресловутому сопоставлению «настоящих и будущих благ». К обучению их экономически принуждает вся капиталистическая система, поскольку, не пройдя обучения, они не смогут найти работу, а, следовательно, и средства к жизни.

Величина капитальных затрат работника на обучение включает в себя:

- стоимость средств существования работника в период обучения;
- заработную плату, которую он мог бы получить за тот же труд, если бы работал по найму, а не проходил обучение;
- стоимость средств обучения;
- оплата образовательных услуг.

Причем, если образование организовано капиталистически, т.е. услуги оказывают наемные работники, работающие на собственника образовательного учреждения, то оплата образовательных услуг, кроме издержек капитала в сфере образования, включающих в себя стоимость расходуемых средств обучения и рабочей силы преподавателей, – содержит также и прибыль.

Труд в сфере образования не создает стоимости. В то же время подготавливаемые им работники создают стоимость, которая окупает издержки на ее обучение. Эта стоимость и служит конечным источником оплаты обучения. Другое дело, что она образуется с временным отрывом от издержек образования, а потому затраты на обучение вначале осуществляются за счет кредитов (или сбережений). Труд в сфере образования создает условия для присвоения капиталистами, организующими образование, указанной стоимости в форме платы за обучение. Продолжительность труда работников образования выше, чем необходимо для возмещения издержек на оплату их рабочей силы. На этой основе и образуется прибыль в сфере подготовки работников.

С точки зрения капитала, не имеет значения, что служит действительным источником прибыли, важно лишь, чтобы прибыль образовывалась. Поэтому любой труд, приносящий прибыль, рассматривается как производительный, хотя он может и не создавать стоимости.

Поскольку затраты работника на обучение совершаются в течение ряда лет, а также и в период его производительного труда, то в общем виде их можно представить выражением:

$$\sum_{t=1}^T \frac{V_t}{(1+i)^t} \quad (7)$$

где:

t = 1, 2, ..., T – период времени;

T – продолжительность активной жизни работника от обучения до завершения трудовой деятельности;

V_t – затраты на обучение в период t ;

i – ставка процента.

Дисконтирование затрат с учетом ставки процента необходимо по двум причинам:

- 1) если работник берет ссуду на обучение, то он должен вернуть ее с процентами;
- 2) если работник расходует сбережения родственников, то он теряет проценты, которые мог бы получить при ином использовании средств, расходуемых на оплату обучения.

За производительный труд работник, обладающий более развитой рабочей силой, получает более высокую оплату, которая компенсирует его затраты в период подготовки к труду и позволяет погашать кредит, взятый для оплаты обучения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\Delta U_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^T \frac{V_t}{(1+i)^t} \quad (8)$$

где:

ΔU_t – прирост стоимости рабочей силы подготовленного работника по сравнению со стоимостью рабочей силы работника, не прошедшего специальной подготовки для данного вида работ, в году $t = 1, 2, \dots, T$.

Суть этой формулы, похожей на формулу, используемую в теории «человеческого капитала», в том, что она отражает выплату работнику части создаваемой им стоимости в виде надбавки за труд, требующий специальной подготовки.

В целом стоимость рабочей силы работника в году t составит:

$$U = U_0 + \Delta U_t \quad (9)$$

где:

U_0 – стоимость рабочей силы работника, не обладающего необходимыми знаниями и навыками для соответствующего вида работ.

Одновременно с созданием стоимости, из которой оплачивается его труд, работник создает прибавочную стоимость, которая присваивается собственником капитала и может быть выражена формулой:

$$M = m'(U_0 + \Delta U_t) \quad (10)$$

где:

m' – норма прибавочной стоимости.

Если часть издержек образования берет на себя государство, то стоимость рабочей силы – стоимость товаров, необходимых для жизнеобеспечения работников и их семей, в том числе –

обучения работников, – не изменяется. Не меняется – при прочих равных условиях – и размер прибавочной стоимости, создаваемой работниками. Но поскольку затраты работников на оплату образования в этом случае сокращаются, то это отражается на уровне оплаты подготовленного труда, – он понижается. Соответственно увеличивается прибыль капиталистов, – в нее включается часть стоимости рабочей силы, оплаченная государством при обучении работников, что дает основания для изъятия этой части прибыли в виде налога, предназначенного для финансирования государственного образования.

Понижая ставки реальной оплаты преподавательского труда и увеличивая учебную нагрузку преподавателей, – как это имеет место в нынешней России, – буржуазное государство в интересах буржуазии «экономит» на издержках подготовки работников. Это, с одной стороны, усиливает степень эксплуатации труда, занятого в сфере образования (в России, по нашим подсчетам, она возросла с 1991 года в среднем в 5 – 6 раз); а, с другой, – повышает норму прибыли на капитал.

Капиталистическая фирма, как уже говорилось, также может оплачивать часть издержек обучения своих наемных работников, – как правило, в том случае, когда работники не смогут использовать приобретаемые навыки на других фирмах. Соответствующая часть стоимости рабочей силы в этом случае также не включается в оплату труда.

Вместе с тем, заработная плата работников может быть выше стоимости их рабочей силы. Это имеет место, например, в следующих случаях.

1) Работники обладают незаурядными способностями, использование которых капиталистической фирмой позволяет извлекать избыточную прибавочную стоимость. Реализация способностей работников может воплощаться во внедрении эффективных инноваций, удешевляющих продукцию; уникальных потребительских свойствах изделий, привлекательных для значительного числа потребителей; умении провести высокорезультативную рекламную кампанию и т.п. Между фирмами идет конкуренция за привлечение таких работников. Им устанавливают повышенную оплату, которая включает, кроме стоимости рабочей силы, также часть избыточной стоимости, образующейся благодаря способностям работников. При этом эксплуатация работников сохраняется, а ее норма даже повышается.

Например, допустим, что норма прибавочной стоимости первоначально составляла 200%. Благодаря творческим способностям работника фирма стала извлекать избыточную прибавочную стоимость, равную 10% первоначальной величины прибавочной стоимости. При этом в качестве поощрения 10% избыточной прибавочной стоимости, созданной совокупным работником предприятия, стало выплачиваться талантливому работнику в качестве надбавки к заработной платы, что может выражаться немалой суммой.

Тогда общая норма прибавочной стоимости составит: $(220 - 2) / (100 + 2) = 214\%$, т.е. возрастет на 14%.

Надбавка к зарплате в данном случае своим источником имеет прибавочную стоимость, создаваемую всем наемным трудом на предприятии. Работник, получающий ее, таким образом, присваивает часть прибавочной стоимости, т.е. своего рода «ренту». Но еще большую ренту от его способностей получает собственник предприятия. В приведенном примере «рента», достающаяся работнику, в 10 раз меньше ренты, извлекаемой работодателем.

2) Повышенная оплата устанавливается наемным руководителям предприятий путем установления прямой зависимости их оклада от прибыли предприятий. В этом случае наемные менеджеры получают, кроме стоимости своей рабочей силы, еще и часть прибавочной стоимости, созданной совокупным работником предприятия. Тем самым они становятся напрямую заинтересованными в усилении эксплуатации наемного труда и реализуют эту заинтересованность в

управлении предприятием, а при возникновении конфликтов между трудом и капиталом, как правило, занимают сторону капитала.

3) Высокие оклады, как правило, назначаются владельцам крупных пакетов акций корпораций, которые избираются членами правлений, советов директоров и т.п. органов управления.

Возможны и другие варианты установления цены рабочей силы выше ее стоимости. Вместе с тем нередки случаи и снижения уровня оплаты труда по сравнению со стоимостью рабочей силы. Это имеет место, например, когда на рынке труда имеется избыток рабочей силы данной профессионально-квалификационной группы по сравнению со спросом на нее. Например, в период рыночных реформ 1990-х гг. в ряде отраслей российской экономики в силу их спада возник значительный избыток рабочей силы (сельское хозяйство, легкая промышленность, машиностроение), что привело к существенному падению реальных заработков работников этих отраслей, значительная часть которых была вынуждена переходить в другие отрасли – торговлю, сферу услуг. Та же ситуация возникает, когда работники по разным причинам не могут сменить свою профессию или квалификацию и вынуждаются работать за более низкую оплату труда, отдавая при этом большее количество труда. Подобное положение сложилось, например, в российском образовании, здравоохранении, культуре.

Класс собственников средств производства, с одной стороны, заинтересован в развитии рабочей силы наемного труда, – но лишь постольку, поскольку это позволяет увеличивать прибавочную стоимость и накапливать капитал.

Но, с другой стороны, капиталистическое производство создает серьезные препятствия для подлинного развития людей труда. Реалии российского капитализма дают немало оснований для данного суждения. Перечислим лишь некоторые из них.

1) Низкая оплата труда и чрезмерная учебная нагрузка большинства работников образования. Многие учебные заведения испытывают острую нехватку кадров. Преподаватели вузов обычно ведут сразу по 4 – 5 и более учебных дисциплин. При этом возможности повышения уровня квалификации работников образования в большинстве образовательных учреждений в настоящее время – по сравнению с советским периодом – резко сокращены. Все это не может не сказываться на уровне как научно-исследовательской, так и учебно-методической работы преподавательского состава, а, значит, и на уровне подготовки учащихся.

2) Значительное сокращение бюджетного финансирования образования и введение платного образования, с одной стороны, сужает доступность высшего образования для способной молодежи из небогатых семей, особенно по престижным профессиям. А, с другой, – вызывает наплыв в учебные заведения всех тех, чьи родители в состоянии оплатить обучение, что оборачивается понижением требований преподавателей к уровню знаний обучающихся и неуклонным ухудшением качества подготовки выпускников.

3) Рост издержек образования для обучающихся, вызванный опять-таки снижением государственного финансирования образования, вынуждает многих учащихся трудиться за оплату в период обучения, а это также снижает качество образования. При этом наносится ущерб и здоровью будущих специалистов.

4) В ряде регионов под давлением интересов бизнеса учебные заведения приспособляют учебные программы к сиюминутным нуждам местных предприятий в ущерб фундаментальности и всесторонности образования. В итоге выпускники не приобретают качеств, необходимых для понимания глубинных, долговременных процессов, происходящих в обществе, и для практического осуществления наиболее передовых направлений развития науки и техники.

В целом перестройка системы образования для нужд отечественного класса буржуазии привела к значительному снижению его уровня. Широковещательные заявления об эффективности «вложений в человека» на деле обернулись сведением российского работника к рабочей силе, капиталистические издержки воспроизводства которой максимально снизили.

И только выросшая до катастрофических размеров «естественная убыль» населения России и деградация работников, заставили буржуазию вспомнить о том, что с вымиранием трудящегося населения возможности для ее обогащения также сокращаются. Заговорили о необходимости сохранения русского народа, но при этом умалчивается о том, что демографическая проблема есть прямое следствие перехода России на капиталистический путь развития.

Капитальные затраты на развитие работников принимают в капиталистическом обществе форму издержек воспроизводства рабочей силы, которые класс буржуазии стремятся минимизировать. Поэтому подлинное всестороннее развитие работника, являющееся объективной потребностью современных производительных сил, находится в противоречии с самой капиталистической формой производства. Для перехода России на более высокую ступень общественного прогресса это противоречие должно найти формы своего разрешения.

Для его частичного разрешения в настоящее время назрело значительное расширение государственного финансирования образования за счет изъятия сверхдоходов буржуазии.

Государственное финансирование образования должно быть достаточным для достижения следующих целей:

1) Создание нормальных условий труда и повышения квалификации работников образования. За образец можно было бы взять советскую систему повышения квалификации кадров и требований к условиям труда преподавателей.

2) Сокращение учебной нагрузки и повышение уровня оплаты труда работников образования до уровня, соответствующего хотя бы концу 1980-х гг.

3) Увеличение бюджетных мест в учебных заведениях до уровня, покрывающего потребности общественного воспроизводства (с учетом структуры этих потребностей). Значительное ограничение платной формы обучения и повышения уровня требований к ее качеству.

4) Оснащение учебных заведений необходимым оборудованием, литературой и площадями для ведения учебного процесса.

Только путем действительного развития работника, улучшения условий его жизнедеятельности и повышения благосостояния, удлинения свободного времени можно успешно решать все задачи реализации достижений научно-технического прогресса.

МЕСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ НАШЕМУ ХОЗЯЙСТВУ И НАМ ВСЕМ

Корняков Василий Иванович

доктор экономических наук, профессор. Ярославский государственный технический университет,
кафедра экономической теории
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vikorn1@rambler.ru

Аннотация. Нарушения требований экономических законов привели к тяжелым потерям, «внутреннему дефициту», системному кризису.

Ключевые слова: экономические законы; закон стоимости; цены; инфляция; внутренний дефицит; воспроизводство

Код УДК: 330.11

Annotation. Violations of the requirements of economic laws have resulted in heavy losses, inner deficit, systemic crisis.

Keywords: economic laws; value's law; prices; inflation; internal deficit; reproduction

О ЧЕМ РЕЧЬ

«Перегнул» – отреагирует иной читатель. У нас же такие головные боли, – одна другой круче: американского дефолта, возобновления кризиса, занятость... Надо делом заниматься! Какие там еще «законы»?

Такая реакция объяснима. Ведь чтобы разглядеть-увидеть названную в заголовке проблему – действие экономических законов – нужна добротная философская и политэкономическая подготовка. Откуда она у входящей в (сегодня не престижное) здание науки молодежи? Теперь при сдаче кандидатского минимума отдельными дисциплинами не значатся ни философия, ни политэкономия. Это указано-навязано сверху. Кто-нибудь видел-слышал, чтобы к экономическим законам всерьез апеллировали не то, чтобы президент, премьер и министры, но и их помощники ранга А.В. Дворковича и ниже?

Да что там практикующие функционеры! Возьмем ведущие экономические журналы. Разыщите, коллеги, статьи, посвященные нашим экономическим законам. Ну, как «улов»? А теперь – статьи о действии-использовании экономических законов в аспекте проблем нашей сегодняшней экономики.

No comments...

Научное пространство, занятое объективными экономическими законами, особенно в соотнесении с российской экономикой наших дней, – сегодня практически просто не посещается

экономистами, по-видимому, воспринимается некоторыми и них той самой «пустыней чахлой и скупой» с «зеленую мертвой ветвей».

Роковое-злосчастное (не для объективных законов, – они-то за себя постоят! – а для нас с вами) заблуждение! Ибо в наше время самые принципиальные острейшие проблемы нашей экономики, те, от которых она сейчас тяжело, ох, как тяжело дышит, жестко, очень жестко предрешаются (причем, увы, неотвратимо-гибельно-разрушительно) не властями, не на президентском совете, не в совете министров, а как раз и именно здесь, на уровне объективных законов. Некоторые из них категорически не исполняются, и это тогда, когда внимать им императивно необходимо-обязательно. И поэтому современная всемирная и особенно российская социально-экономическая ситуация, в главном и в основном, не что иное, как – даже писать тяжело – мечь этих законов тем, кто по статусу руководителей экономики обязан их исполнять. Все как с законами природы. Не будем считаться с законами электричества, схватимся за оголенный провод – неотвратимо получим мечь: удар электрическим током (до потери жизни). Не будем считаться с экономическими законами – потеряем экономику, какие бы «мудрые» решения ни принимали наши лидеры. И мы ее теряем. Может, уже и потеряли...

ПЕРВАЯ МЕЩЬ И ПЕРВАЯ ПОТЕРЯ

В начале августа 2011 года США утратили былой кредитный рейтинг. Из-за снижения цены американских гособлигаций Китай, Япония лишились сотен млрд. долларов, другие страны (в том числе Россия) – меньше, но это – так, семечки. Мечь экономических законов – в полной дезориентации, панике элит США, Японии, Евросоюза и даже, пожалуй, Китая: что же такое происходит, не на подходе ли новый экономический кризис, и кризис ли это (все чаще звучат иные термины: апокалипсис, Армагеддон). А началось все с того, что 4 года назад застигнутые врасплох капитаны капиталистического мира пренебрегли выяснением сущности внезапно свалившегося на них (как гром с ясного неба) кризиса (якобы кризиса перепроизводства), начавшегося будто бы в 2007 – 2008 году. И нет бы разобраться в его сущности хотя бы, так сказать, первого порядка (даже не говорю о сущностях более высоких порядков). Ведь согласно теории, при таких кризисах объем производства превышает емкости рынка, а капитализм выходит из кризиса, снизив цены и «отрезав» таким образом, превышение совокупного предложения над совокупным спросом. Ни один из руководителей не поставил вопрос научно: каково же превышение, сколько же в 2007 году образовалось этого самого кризиса, каким сложился объем чрезмерного предложения? Вопросы, диктуемые теорией кризисов, вроде бы немудреные, даже простые. Почти на поверхности. Но ответов мы не знаем до сих пор. А кто-нибудь слышал хотя бы одного руководителя (нашего, зарубежного), вспомнившего, кто кризисы перепроизводства преодолеваются уменьшениями цен? У нас в России таких счастливых быть просто не может. Для нашего российского руководства повышение цен неприкосновенно. «Наши цены не раки, назад не ходят». Хотя уже и многие функционеры (даже губернаторы) вслух говорят: все, больше уже немогуту. (Ведь, отвлекаясь, может получиться как в Израиле 6 августа 2011 года, когда вся страна – неожиданно для родного правительства – вышла на практически всеобщую демонстрацию против высоких цен). А не снижаем цен при кризисе перепроизводства, значит, не разруливаем и самого кризиса, не начинаем нового цикла с выходом на подъем. Чувствуя это, и в 2010, и в 2011 году и экономисты, и СМИ не переставали сомневаться в преодолении кризиса и упражнялись в прогнозах, когда же грянут его вторая волна, а то и новый кризис. И вот страсти по дефолту США всплеснули всемирную панику, ликвидировав какую бы то ни было определенность в судьбах мировой и страновых экономик.

А ведь разобравшись в деформациях совокупного спроса и совокупного предложения, в объеме, в количестве перепроизводства и ориентируясь на лечение снижением цен, всемирный капитализм либо вышел бы на траекторию выздоровления, либо увидел бы в личине кризиса перепроизводства того монстра, которого разглядел, похоже, один лишь М.Л. Хазин, что тоже

было бы на пользу нашему больному социуму. Но российское руководство лечило кризис инфляцией, не замечая, как оно при этом губит экономику страны.

ВТОРАЯ МЕСТЬ ЗАКОНОВ КАК САМЫЙ БЕСПОЩАДНЫЙ УДАР ПО НАШЕЙ ЭКОНОМИКЕ

Речь идет, прежде всего, о законах трудовой субстанции экономики во главе с законом стоимости, от которого адепты капитализма отреклись-открестились еще в XIX веке. Но пока практика, по инерции, все-таки худо-бедно следовала правилам стоимости, беда была не столь велика. Однако с примерно 1970-х годов капстраны уже и на практике не просто повернулись к стоимости спиной, а вытирают о нее ноги.

В кризисы стоимость продукции снижается. Однако ТНК, войдя в силу, развернули стагфляцию – инфляционное вздувание цен при кризисном падении производства. То есть стоимость показывала ценам вниз, современный же капитализм погнал их вверх. Объективная экономика, ее законы вынести этого насилия не смогли, стократно «отомстили» насильникам.

Я крайне удивлен, что ни один экономист не заметил, не исследовал этой мощной «мести» законов, состоящей в том, что капитализм, обрезав предписанную законами стоимостную циркуляцию экономической материи, сотворил сам себе чудовищное кровопускание. Заметить это совсем несложно.

Чтобы увидеть этот процесс, достаточно вспомнить: вся экономика выстроена в длинные технологические цепочки заводов. И все цепочки сегодня, вопреки здравому смыслу, работают-функционируют против стоимости. Когда растет производительность на заводе №1 (в очереди заводов), стоимость продукции уменьшается, и от уменьшения стоимости идет команда цене: снижайся. Снижение должно было бы по очереди передаваться одному за другим всем ста заводам, образовав громадный массив высвобожденного общественного труда. Подчеркну: реально, фактически, на самом деле, всерьез высвобожденного, весь массив можно и рассчитать, и, простите, «пощупать». Но вместо этого цена (как у нас в России) растет. Цепочка из ста заводов вместо стократного снижения цен рождает их стократное повышение (!), причем цен самых настоящих, за которые мы платим нашими деньгами. Так просто и понятно!

Ведь завод №1, повысив производительность, сберег живой труд (читать Смита, Маркса!). Передавая заготовку заводу №2 по уменьшенной цене, замещая дорогое – дешевым, он обогатил бы эту экономию живого труда («V+M») еще и экономией труда овеществленного «С». Если в цепочке 100 заводов – сделал бы это 100 раз. Сколько овеществленного труда («С») выдавил бы (всем нам во благо) из народного хозяйства! Значит, срывая приказ стоимости ценам, капитализм уничтожает всю эту огромную экономию от роста производительности труда, растаптывает, сжигает, испепеляет ее. Железно неопровержимый вывод: современная экономика «сама» почти начисто, почти дотла (кроме завода №1, но это всего лишь сотая всего массива) аннигилирует плоды своего же повышения производительности труда, и потому наперед обречена буксовать обезглавленной, на высоких ценах и почти на тех же самых выпусках физической продукции.

Вот это мечь закона Смита-Маркса повернувшись к нему спиной! История еще не знала такого общества, в котором нормальный ход дел состоял бы в уничтожении основной части добавочных ресурсов, действительно создаваемых его производством. Самопоедание капиталистического производства, экономики! Какое может быть будущее у этого строя, непрерывно сжигающего свои ограниченные ресурсы, а тем самым и себя самого? Он держится только тем, что его акторы через очки рыночной идеологии не видят, не ведают, что творят. Но разве не ясно, что процессы такого масштаба и таких последствий непременно будут увидены? И что люди, общество никоим образом (вместе с крышующей их так называемой рыночной экономикой) этого безобразия далее не потерпят?

МЕСТЬ ТРЕТЬЯ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА КАК ПРОДОЛЖЕНИЕ ВТОРОЙ. МЕСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ: КРИЗИС РАБОЧИХ МЕСТ

Но большая беда не приходит одна, экономика, оказывается, весьма мстительна, и жесткий «ответ» ее законов противостоящему вздуванию цен – это всего только «цветочки». За ними тянутся «ягоды» в сфере общественного воспроизводства – с принципиальным изменением его типа, новым подрывом его сбалансированности.

Живой-то труд (на заводе №1) вследствие повышения его производительности худо-бедно экономится! А вот экономия овеществленного, мы сейчас видели, отключена на выхлоп. Да и вся масса овеществленного увеличивается: во-первых, теми самими повышениями цен и мультипликаторами этих повышений, во-вторых, техническим прогрессом: к и без того длинным технологически цепочкам он добавляет новые и новые звенья ($100+1+1\dots$). И вот итог: искусственный перекосяк в экономике в пользу овеществленного труда (у Маркса – элемента «С»), овеществленный труд рукотворно (противоестественно, вопреки объективным потребностям) задавил живой. Сегодня пропорции воспроизводства стали такими: чтобы экстенсивно расширить производство техники («С») всего-то на единицу («штуку»), надо откуда-то (с неба?) взять 3-5 (и более) единиц («штук») той же самой техники (доказательства, соответствующие формулы и их обоснования см. в моих работах, – всего обстоятельнее в [1; 136-146]). Практически это дурная бесконечность дефицитов: всякие попытки «закрыть» один дефицит открывают многие новые и новые. Нарушив законы экономики (действующие, вспомним, с силой законов природы), капитализм этим создал для себя настоящую реальную неистощимую ловушку небалансируемых материальных продуктовых дефицитов. Ловушку, покамест работающую неустранимо.

Ведь чтобы в нее точно не попасть, надо ее видеть-знать. Но многократно опубликованные мною формулы даже не обсуждались. И ничего сходного-похожего в науке Запада нет (кстати, в своих работах я показал, что мои формулы опрокидывают ряд фундаментальных представлений экономикса). Практикующие экономисты разных стран даже не ведают, чего им бояться-остерегаться, где именно объективная экономика вырыла для них свои ямы-западни дефицитов, поджидает их. А погоня за прибылью и даже государственные интересы (например, повышения конкурентоспособности, развития новых производств, создания новых рабочих мест) заставляют США и другие страны снова и снова безоглядно нарушать императивно обязательные (пусть науке и практике достоверно все еще не известные) пропорции, прибегать к экстенсивному росту. А на него с гранитной непреложностью наворачиваются дефициты, дефициты, дефициты... И до кризиса 2007 – 2010 годов я, вглядываясь в ход общественного воспроизводства, как экономист порой недоумевал: как же так это им удастся пробиваться-перебиваться, почему они еще живы?

Конечно, на Западе, и не зная, и не видя соответствующих формул, очень даже ощущали новое в объективном движении-расположении экономической материи. И со второй половины XX века в США и Европе утверждается так называемый стационарный тип воспроизводства основного капитала, – за счет амортизационных фондов, без привычного для XIX века накопления-расширения. Так называемые «чистые инвестиции» мало не катастрофически редуют. Чтобы их заполучить, надо, как говорят ныне чиновники, «инвестировать в инвестора», – всячески прельщать, мало не лизать его, чем сейчас и заняты премьеры-президенты. Читатель без особого напряжения воображения может наперед догадаться, много ли у них получится. Тем более, что для нарушения *требований* законов, для дурной бесконечности дефицитов нужно не так уж много.

Но изуродованная фундаментальными рыночниками материальная экономика затаила в рукаве еще одно, четвертое, проклятие-месть. Не видимые, но весьма чувствуемые заслоны чистым инвестициям – это же не что иное, как ограждения против создания новых рабочих мест!

В первой половине XX века главным вопросом классовой борьбы, забастовочного движения

был уровень заработной платы, состав социального обеспечения, помощи, защиты. А к 1980-м годам на первое место вышла сохранность-стабильность занятости. Вместо новых «чистых» инвестиций как источников занятости трудящиеся стали сталкиваться с миграцией заводов и фабрик. Сегодня менеджеры откровенничают, что превратили упразднение рабочих мест в постоянную цель предпринимательства. Трудящиеся все чаще жертвуют ради спасения своих рабочих мест даже уровнем оплаты. Немалых усилий и ресурсов стоит сохранение существующих рабочих мест и государствам.

Крепкую же сдачу дают экономические законы рыночным фундаменталистам. Хотя в нокауте, конечно же, не они, а доверившиеся им стрелочники (Иваны, Марьи).

Вот какие крутые процессы бушуют, по представлениям многих специалистов, абстрактной, почти не просматриваемой тихой заводи тех самых смирных экономических законов, которые как будто бы далеки от фактических процессов, тихо дремлют в текстах классических монографий или, на худой конец, «работают», что дышло: куда повернул – туда и вышло.

ФИНАНСОВОЕ ВЫРАЖЕНИЕ БУНТА ЗАКОНОВ. ОТКРЫТИЕ М.Л. ХАЗИНА

Я задумывался: а как рассмотренные процессы сказываются на кредитно-денежных, финансовых отношениях современности? Понятно, что при таких вывороченностях, провалах в отношениях производства ничего хорошего в финансах ожидать не приходится. И тут обнаружил, что соответствующее исследование уже выполнено.

Кризис при старте пушечно громыхнул (все видели-слышали) как финансовый. Производство точно-рассчитанно представило продукцию соответственно точно-рассчитанному спросу в деньгах и протянуло руку за денежками. Но алкаемое оказалось... «пузырями» – деривативами, специфическими кредитными бумажками. По нормам рынка, кредитные деньги, «фондовые ценности» выпускаются под реальные блага. Деривативы же (причем уже десятки лет!) выпускались под одни только... обещания (!) вовлечь такие ценности. И «вдруг» они принялись «лопаться». Как будто бы точно рассчитанный спрос враз обвалился, производство же, потеряв спрос, конечно, провисло, производящая экономика встала, всхлестнулась массовая безработица.

Понятно, все сразу показали на виновника, – на финансовую и кредитно-денежную систему. Посыпались пепел и проклятия на головы ряда крупнейших их функционеров, различные кары, вплоть до отсидки. И стал, наконец, слышен одинокий голос М.Л. Хазина: этот кризис мог состояться годами раньше, а ждать его стихийного рассасывания бессмысленно.

Михаил Леонидович еще в 2000 году исследовал по межотраслевому балансу (первичный документ!) корпус американского экономического корабля и обнаружил в нем нечто, не укладывающееся в сознании. В корпусе, и именно там, где располагаются новейшие отрасли экономики США, – гигантский провал, пустота, не заполненная экономической субстанцией (я называю этот странный объект М.Л. Хазина «внутренним дефицитом»). Гонимые всемирной конкуренцией, сохраняя свое мировое первенство, США годы и годы лезли вверх, плюя и на объективные законы, и на объективные пропорции, тем более на те, которые их рыночным ученым были неизвестны. Получилось как у дона Базилио из «Севильского цирюльника», только не с клеветой, а с «внутренним дефицитом». Он не раз прорывался, пока не разорвался бомбой в 2007 – 2008 году. М.Л. Хазин установил, что достигнутый за предшествующие и 2000-е годы (ставший привычным) уровень спроса уже не может быть обеспечен обычным функционированием экономики США, он давно «закрывался», «закрывается» и должен «закрываться» огромными заемными деньгами, которых в экономике нет. М.Л. Хазин назвал 5 – 6 трлн. долларов. Таких денег нет даже в США. «На сегодня исчерпан ресурс (долговой, – **В.К.**) двигателя... Починить его уже невозможно... Это – не рецессия, это – системный кризис» [2; 143].

То есть уже много лет американская, а с ней мировая капиталистическая «рыночная» экономика принципиально дефицитна. Дефицитна изнутри, в самом производстве. Государства десятилетиями «закрывали» на кредитной основе эти дефициты, и в итоге государственная казна оскудела. Проблема дефолта – не только у США. Она также у Италии, Испании, Греции и ползет в другие страны. Капиталистическая экономика не имеет ни денег гасить эти зияющие дефициты, ни выхода из них: она (так же и в Европе, особенно в России) по-прежнему расправляется со своими никак не обильными ресурсами как фермер с саранчой, цепенеет и перед чистыми инвестициями, и перед созданием новых рабочих мест. По США, Европе, всему миру неодиноким бродят, цепляясь друг за друга, призраки новых взрывов неплатежей. Немошными рыночными кранами этой экономической «Булгарии» (а точнее – «Титаника») не поднять.

И эта «Булгария»-«Титаник» как раз сейчас – объект начавшегося поистине библейского исхода народов третьего мира под знаменами спасения от голода и нищеты. Вот-вот пошло изъязвление, почти штурм Европейского Союза, пламя бунтов уже перекидывается на благополучные Францию, Италию, Англию, на очереди – расшатывание США. Говоря словами Маркса, «бьет час» былых анклавов «золотого миллиарда». На пороге – тектонические изменения экономики, социальных отношений, политики. Но есть ли общий спасительный выход из развертывающегося апокалипсиса, и если есть, то – каков?

СПАСИТЕЛЬНЫЙ ВЫХОД

Он очевиден. В самой общей постановке: социуму необходимо соблюдать свои собственные экономические законы («Элементарно, Ватсон»). Хорошо бы только получше в них разобраться. Сейчас ограничусь констатацией, что это – законы глубоко социализированного передового капитализма, приспособившегося к единому общественному технологическому процессу производства, ведущего плановое хозяйство и осуществляющего обширные социальные программы. Происхождение ряда экономических законов современного капитализма явно и, несомненно, некапиталистическое. Причем каждый раз принятие хозяйственной практикой их требований (хотя бы закона планомерного развития) происходило в порядке преодоления общественных сил инерции. Теперь настало время новых глубоких реформаций экономической системы, дать простор ныне угнетаемым экономическим законам. Этого ныне просто нельзя не сделать. Социум уже и так крупно опаздывает, его экономический корпус, общественные отношения уже схвачены губительным пламенем.

Сегодня императив совершенствования экономической системы превращается в жизненную потребность большинства населения, в том числе сторонников капитализма-рынка. Медленно, но верно идет переориентация общества, изоляция либеральных фундаменталистов-рыночников. Человек любых взглядов вырвет спички у поджигателя его дома. С опозданием, но он непременно увидит рыночные «спички» – примитивный механизм своего и всего человечества ограбления: через не снижение отпускных цен, перекос живого-овеществленного труда, искаженные регуляторы пропорций. Его просто нельзя не увидеть! Все более суровые обстоятельства заставят его удивленно сказать себе и другим: как же я (и столько времени) это все допускал. И начнет он с самоочевидного: с законов трудовой экономической субстанции (с того, что давно установлено классической экономической наукой). Уменьшения стоимости продукции вследствие роста производительности должно воследоваться не всеобщей инфляцией (особенно такой, как в РФ), а уменьшениями издержек-цен по всем технологическим цепочкам, по всей экономической системе, что означало бы начало исправления рассмотренных выше губительных перекосов в общественном труде, производстве, воспроизводстве. Реформа будет принята на-ура всем населением: это же конец ненавистной инфляции! Переход к экономике снижающихся цен! Золотая мечта поколений!

ЛИТЕРАТУРА

1. Гоббс Т. Избранные произведения: в 2 т.: [пер. с латин. и англ., вступит. статья В.В. Соколова, с. 5–41]. – М.: Мысль, 1964. – Т. 2 – 748 с.
2. Корняков В.И. О воспроизводстве новых рабочих мест / В.И. Корняков // Экономист. – № 7. – 2008. – С. 55–62.

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ

«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ» И ОБРАЗОВАНИЕ»

Бондырева Ирина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент. Ярославский государственный технический университет, кафедра «Экономика и управление»

г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: info@ystu.ru

Современная ситуация на рынке труда предъявляет серьезные требования к подготовке кадров в системе высшего профессионального образования. Все более востребованными становятся компетентные выпускники вузов, способные эффективно работать в новых, динамически изменяющихся социально-экономических условиях. В процессе их подготовки главенствующую роль приобретает ориентация на личность и компетентность, позволяющая существенно сократить период освоения профессии и повысить конкурентоспособность. В средствах массовой информации, в выступлениях политических и общественных деятелей, а также в научной литературе широко используются понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». Вместе с тем их смысловые значения далеко не однозначно воспринимаются.

В рассматриваемой книге коллектив авторов проблемной группы «Воспроизводство и национальный экономический рост» кафедры политической экономии и кафедры экономики социальной сферы Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова высказывают свою точку зрения на эти вопросы¹.

В первой части работы обстоятельно и критически рассматриваются подходы западных и отечественных ученых к определению социально-экономической категории «человеческий капитал», а также различия и взаимосвязь категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». При этом весьма актуальным, на наш взгляд, является то, что заключительная, седьмая, глава первой части посвящена демографическим аспектам формирования и развития человеческого потенциала в современной России.

Среди основных вызовов XXI века, которые, безусловно, должны найти свое отражение при определении направлений развития системы образования, одно из первых мест занимает демографический вызов. Причем его необходимо рассматривать как с качественной, так и с количественной стороны. В монографии утверждается, что формирование и развитие современного общества немислимо без демографического развития, включая как рост населения, так и качество воспроизводства этого населения.

При переходе к инновационному развитию экономики обеспечение новых требований к человеческому потенциалу становится ключевым направлением воспроизводства работников с высшим образованием. Среди выходящих на первый план креативных свойств человека ряд исследователей называют такие как адаптивность, мобильность, инновационность и другие. В данной монографии подчеркивается, что корпоративный капитал будет стремиться присвоить (использовать) творческие способности человека, надевая на творческую личность маску

¹ «Человеческий капитал» и образование» / Под ред. В.Н. Черковца, Е.Н. Жильцова, Р.Т. Зяблук. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. – 324 с.

«капитала», и, одновременно, отрицая все формы неотчужденного развития человеческих качеств.

Нельзя не согласиться с точкой зрения авторов, что от широты развития именно этих неотчужденных форм (общедоступного образования, здравоохранения, культуры и т.д.), от возможно более широкого использования потенциала всех людей, независимо от способности их инвестировать в самих себя, во все большей мере зависит экономический прогресс, да и сама способность общества к прогрессу.

Во второй части работы отмечается возрастающая роль образования в современном инновационном воспроизводстве, дается оценка развития системы образования в контексте мирового опыта и национальной специфики, подчеркивается необходимость многоканальной системы финансирования высшего образования в условиях рыночной экономики. При этом авторы отстаивают точку зрения, что внебюджетное финансирование не может быть альтернативой государственному финансированию, а учет общеевропейских тенденций развития высшего образования необходимо сочетать с национальными приоритетами и критериями.

Следует также отметить, что в работе выполнен глубокий анализ начавшегося перехода вузов Российской Федерации на единые европейские образовательные стандарты, общие критерии качества и оценки высшего образования. Такой переход позволит ведущим университетам расширить свои возможности в международном разделении труда в сфере образования, обмене студентами, преподавателями. Но мнение российского академического сообщества об этом переходе неоднозначно. Это можно видеть и на примере рецензируемой книги. В последней, восемнадцатой, главе три автора выступают с прямой полемикой по болонской теме, находя в ней как положительные, так и негативные моменты не только в российском контексте, но и в более широком плане. Эта тема должна, на наш взгляд, разрабатываться и обсуждаться как на общетеоретическом уровне в рамках экономической теории, так и на конкретно-прикладном уровне. При этом в поле зрения должна быть включена конкретно-историческая специфика данной проблемы, на что в данной книге обращено особое внимание, например, аспект борьбы с засильем англо-американского мейнстрима и с его монополией на миропонимание, российское своеобразие.

Рецензируемая книга «Человеческий капитал» и образование» представляет большой интерес для научных, образовательных и управленческих кругов, а также преподавателей, аспирантов, магистрантов экономических и социологических направлений и специальностей.

СОБСТВЕННЫЙ ПЛАТОН ЗЕМЛИ РОССИЙСКОЙ

Родина Галина Алексеевна

доктор экономических наук, профессор. Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института, директор филиала в г. Ярославле, действительный член Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания МГУ имени М.В.Ломоносова.

г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: galinarodina@mail.ru

*«Итоги проекта 2008 года «Имя Россия»:
Первое место: Александр Невский.
Второе место: Петр Столыпин.
Третье место: Иосиф Сталин.
Ни Пушкина, ни Ломоносова, ни Менделеева.
Хочется повторить еще раз: ни Пушкина, ни
Ломоносова, ни Менделеева.
Великие люди, кто спорит. Но лучше все-
таки Ломоносов, Менделеев. И Пушкин».
(Независимая газета. 2008. 29 декабря)*

Когда читаешь историческую справку о М.В. Ломоносове, то не очень-то веришь всему, что в ней содержится: физик, химик (вошедший в науку как *первый* химик), *первый* отечественный ученый-естествоиспытатель *мирового* значения, предвосхитивший современные представления о строении материи; ботаник, агроном, астроном, приборостроитель, географ, геолог, металлург, основатель северной регионологии, а еще поэт, художник, мозаичных и стекольных дел мастер, фабрикант, философ, воплотивший русское понимание сущности человека и смысла жизни, намного более достойное, чем принятое в современной ему западной философии, историк, переводчик, реформатор русской грамматики и русского литературного языка, поборник развития российского просвещения, науки и экономики... И все это – результат собственного к наукам рвенья, и все это – за неполные 54 года. Ученый, мыслитель, просветитель, уверенный в том, что ученые люди нужны *«для Сибири, для горных дел, фабрик, сохранения народа, архитектуры, правосудия, исправления нравов, купечества, единства чистые веры, земледельства и предзнания погод, военного дела, хода севером и сообщения с ориентом»*.

Благодаря М.В. Ломоносову появились термины «физическая химия» и «экономическая география»; это он заставил помнить каждого школьника, что «математику уже затем учить следует, что она ум в порядок приводит», подарил астрономам непревзойденную формулу: *«Открылась бездна звезд полна; звездам числа нет, бездне дна»*, а всех нас убедил, что *«богатство России Сибирью прирастать будет и Северным Ледовитым океаном»* (про океан, правда, сегодня вспоминать не принято).

Для меня Михаил Васильевич, прежде всего, – инициатор создания моей *alma mater* – Московского государственного университета, названного в его честь, сам ставший «первым нашим университетом». Приятно вспомнить, что, получив в 1977 г. из рук декана экономического

факультета Г.Х. Попова дипломы об окончании МГУ, свидетельствовавшие о присвоении нам квалификации «экономист, преподаватель политической экономии», мы побежали фотографироваться у подножия памятника М.В. Ломоносову напротив Главного здания Московского университета.

Через пятнадцать лет мне как преподавателю-политэконому, пришлось привыкать, как и всей стране, к новой системе координат. Нарботанные примеры из художественной литературы и кинематографа перестали производить на новых студентов сначала должное, а позднее хоть какое-то впечатление. Все чаще приходилось сталкиваться с вопросами типа: «А кто такой Драйзер»? М.В. Ломоносов, по счастью, этой участи избежал. Однако видеть в нем экономиста мои молодые слушатели не были готовы. Учебники по истории экономических учений традиционно характеризуют Ломоносова как «ярчайшего представителя экономической мысли России XVIII века», защитника «труда Петра Великого». Так можно ли сегодня, признавая гений Ломоносова-энциклопедиста, оценивать его не только как сторонника экономических преобразований, прогрессивных для *своего* периода? Есть ли что-то, актуальное для *сегодняшней* экономической повестки дня?

Инвентаризация творческого наследия Ломоносова позволила мне выделить две позиции.

Во-первых, – жажда знания «всего и вся», знания до корней и до начала всех начал – таков был Ломоносов. Лучше, чем академик А.Е. Ферсман, не скажешь. XIX век робко, а XX век, казалось бы, окончательно вытравил в нас потребность в эндотерическом подходе. Зачем добираться до самых корней, когда питают нас плоды? Экономическая наука, отказавшись явочным порядком от каузальной методологии, сосредоточилась на изучении функциональных связей и зависимостей. Однако их прогностический горизонт весьма узок. Неслучайно, когда три года назад мир самым неожиданным образом был ввергнут в ипотечный кризис, переросший на глазах сначала в финансовый, а затем и в экономический, возросла популярность К. Маркса. Не как создателя экономически обоснованной теории социалистической революции, а как титана, обладающего магической способностью вскрыть глубинную сущность того, что лежит на поверхности. Такой титанической силой был наделен и Ломоносов, стремившийся постичь смысл всего происходящего и выработать наиболее универсальное представление о мироздании и месте человека в нем.

Во-вторых, – забота о благе Отечества и его населения. Все личные творческие устремления Михаила Васильевича всегда соответствовали общегосударственным, общенациональным потребностям культурного, хозяйственного, да и политического развития страны. Этому посвящена программа экономического развития России, содержащая восемь пунктов:

1. размножение и сохранение народа российского;
2. истребление праздности;
3. исправление нравов и большее народа просвещение;
4. исправление земледелия;
5. исправление и размножение ремесленных дел и художеств;
6. лучшие пользы купечества;
7. лучшая государственная экономия;
8. сохранение военного искусства во время долговременного мира.

Секреты процветания – большое трудоспособное просвещенное неленивое население (*«праздность портит нравы»*) и экономическая независимость страны. Первое сопряжено с Ломоносовским пониманием богатства страны, ибо *«могущество и величие государства состоит*

не в обширности, тщетной без обитателей... умножается народ – и доходы прирастают»¹. Для этого надлежит избавиться от неравных и «насильных» браков («где любви нет, ненадежно и плодородие»). Последнее предполагает развитие производительных сил, в основном за счет развертывания геологоразведочных работ и разработки естественных богатств России. Опекать же отечественное и торговое предпринимательство должно государство, в частности, через тарифную защиту отечественного производителя от иностранной конкуренции.

Сегодня, в условиях глобализации, основные пункты этой программы выглядят устаревшими. Скажем, большой удельный вес базовых отраслей в структуре народного хозяйства – свидетельство архаичности и реальной закрытости национальной экономики. Или, например, высокие импортные пошлины в то время, когда Россия собирается вступить в ВТО. А последняя, как известно, уже более полувека борется именно с этим способом протекционизма.

Но разве снята с повестки дня задача развития экономического потенциала и роста могущества России? Разве неактуальна задача сбережения народа российского и, выражаясь современным языком, качества человеческого материала?

Нелишне вспомнить, что середина XVIII века – это время меркантилистов и физиократов, по-разному трактовавших экономическое развитие и, соответственно, предлагавших разные секреты экономического процветания, однако сходящихся на том, что прогресс сопряжен с экономикой. Ломоносова трудно причислить к одной из этих школ, поскольку его экономическая программа выходила за пределы производства и продажи товаров, равно как и распределения доходов, и включала в себя также вопросы здравоохранения, образования, демографии, военной мощи страны. Практически экономические взгляды Ломоносова не сводились к экономике, но охватывали народное хозяйство в целом. Запад подошел к этому лишь в середине XIX века в лице Ф. Листа, противопоставившего космополитическим, по его собственной оценке, концепциям классиков политической экономии – политэкономии национальную. Разве не *систему национальной экономики*, нацеленную на всестороннее развитие конкретно России, оставил нам Ломоносов? Он опередил мировую экономическую науку, заложив основу *учения о национальном хозяйстве*. Советские исследователи позднее развивали этот подход, однако с закатом советской эры он оказался невостребованным. Пожалуй, лишь межрегиональная общественная организация «Академия философии хозяйства», возглавляемая Ю.М. Осиповым, возродила в III тысячелетии научные изыскания в этом направлении.

М.В. Ломоносов внес вклад в развитие около 20 наук, который характеризуется в основном словом «впервые». Его наследие ценно гносеологически поиском истинного знания. Его наследие ценно онтологически призывом к процветанию России, «к приращению общей пользы». Могучая личность. «Душа, исполненная страстей» (А.С. Пушкин). «Великий характер, явление, делающее честь человеческой природе и русскому имени» (В.Г. Белинский). Могучий интеллект. Деятель. Преобразователь. «Направитель» Российского государства (недаром Пушкин отводил ему место между Петром I и Екатериной II, т.е. между правителями государства). «Велик, умен, но предрозостен и через сие нелюбим» (адмирал Панин). «Ломоносов – из тех гениев, которые появляются в истории народов не то чтобы раз в столетие или раз в тысячелетие, а вообще – один только раз»². Но всего этого, по-видимому, оказалось недостаточно, чтобы мы, россияне III тысячелетия, захотели увидеть в Михаиле Васильевиче символ России, созвучный сегодняшним вызовам времени. Не знаю, как вам, а мне стыдно...

¹ Напрашивается аналогия с «Книгой о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова, чью рукопись М.В. Ломоносов имел у себя, о том, что «*богатство страны – все то, чем богат российский народ*».

² Лебедев Е.Н. Ломоносов / Е.Н. Лебедев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 602 с. – (Жизнь замечательных людей)

АКАДЕМИЯ «ТВАРНОЙ СОФИИ» И ОБРАЗ БУДУЩЕГО

К ЮБИЛЕЮ ПРЕЗИДЕНТА АКАДЕМИИ ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА Ю.М. ОСИПОВА

Шелкопляс Евгений Валентинович

кандидат медицинских наук. Института развития, изучения здоровья и адаптации человека
директор, Действительный член Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания при
МГУ им. М.В. Ломоносова, ученый секретарь Ивановского представительства АФХ
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: info@ros-optimum.ru

*Наука без совести – это гибель души.
Ф. Рабле*

У юбиляра особая судьба, судьба создателя. На рубеже смены века и тысячелетия, в эпоху, когда в мировой и российской науке рушились, распались экономические и философские школы, провидение и уникальные личностные качества позволили ему создать новую научную школу, развитие которой привело в 2009 году к созданию Академии философии хозяйства.

Прошло около века с того момента, как в духовной жизни России произошли важнейшие события, которые до Ю.М. Осипова не были в полной мере оценены и осмыслены представителями социальной науки и обществом в целом. Речь идет об ответе российских дореволюционных софиологов на вызов нового времени, остро поставившего вопрос о соотношении духовных, социальных и материальных смыслов бытия.

В трудах русских религиозных философов А.С. Хомякова, В.С. Соловьева, Е.Н. Трубецкого, И.А. Ильина, Л.П. Карсавина, С.Л. Франка, В.В. Розанова, А.Н. Бердяева, С.Н. Булгакова, П.А. Флоренского был дан ответ, который не учли политики, взявшие на себя ответственность за развитие России в XX столетии. Центральное место в работах российских софиологов заняла идея не социального конфликта, неизбежно проистекающего из узкой классовой основы наивного социализма, а соборности, характеризующая природу христианской цивилизации как союза индивидов, собранных в «единство» свободное и органическое, во имя идей Бога и Любви, как основы «всеединства».

Сегодня наступил момент, когда противопоставление рационального и мистического способов познания мира ушло в прошлое. Сегодня не только хорошо понятны, но и чрезвычайно актуальны слова соратника и друга С.Н. Булгакова – Н.А. Бердяева: «Народ есть люди. А нация – есть принцип, господствующий над людьми, есть правящая идея... И в русском народе, и в русской интеллигенции было и будет искание царства, основанного на правде. В видимом царстве царит неправда... В России коммунизм не столько социальная система, сколько религия. Коммунизм стремится быть религией, идущей на смену христианству, он претендует ответить на религиозные запросы человеческой души, дать жизни смысл... Россия – самая не буржуазная страна в мире; в ней нет того крепкого мешанства, которое так отталкивает и отвращает русских на Западе... В России нет дара создания средней культуры, и этим она действительно глубоко отличается от стран Запада по духу своему. Дух этот устремлен к последнему и окончательному, к абсолютному во

всем, к абсолютной свободе и к абсолютной любви. Для русских характерно какое-то бессилие, какая-то бездарность во всем среднем и относительном... Только в России могла произойти коммунистическая революция... Русский народ не «догоняет» Запад, а идет собственным путем».

Сегодня же, разочаровавшись в наивном, уравнительном и внутренне конфликтном социализме, забыв о выдающихся достижениях того периода, потеряв память на почти столетие блистательного общественного развития, основанного на соответствии национальной идее, политической элитой страны в Конституции РФ заявлен нелепый принцип отказа и от национальной идеи, и от вытекающей из нее идеологии, т.е., по существу, дается клятва отречения от дальних целей собственного развития. Обществу предложена позиция противоестественной для культурной традиции России эклектической неопределенности в идеологии.

Разработчики Конституции РФ, по-видимому, не знали работ русских софиологов, не знали, что русская идея есть призывание к поиску «царства правды», что идеология есть меняющийся взгляд поколений на способы достижения национальной идеи, а культура есть совокупность гораздо более стабильных стереотипов бытия, социальная генетика общества. Православие для современной России важно еще и потому, что идеология государств чаще всего раскрывается через их религиозную идентификацию. Современная антропология признает медленно меняющиеся религиозные взгляды, как национальное выражение долгосрочных целей и условий их достижения, как стержень национальной культуры, как долгие циклы духовного развития общества.

Сегодня, во многом благодаря новому открытию Ю.М. Осиповым для российской и мировой социальной и экономической науки забытых и нецененных трудов русских софиологов, состоялось возвращение нравственной и духовной оценок в научный социально-экономический анализ. Ю.М. Осиповым была показана роль С.Н. Булгакова, одного из самых ярких мыслителей в том созвездии обществоведов и философов России, которые, признавая многие достоинства социализма, знали принципиальное несовершенство его модели; на философском уровне они смогли увидеть перспективу развития общества значительно дальше в сравнении с их оппонентами.

Глубина идей С.Н. Булгакова оказалась столь значительна, что научная и политическая элита начала XX столетия, общество в целом, не смогли оценить в полной мере креативной роли его теории «философии хозяйства». В тот исторический момент на первый план вышел и овладел умами миллионов основанный на принципах атлантической культуры упрощенный западноевропейский, близкий к физиомонистической версии пантеизма, атеистический вариант всеединства (не «Богочеловечества», а «человекобожия»), именуемый марксизмом. В конце XX столетия философия, социология и антропология марксизма после исторически короткого взлета популярности закономерно потерпели фиаско; они продемонстрировали наивность и несостоятельность таких его базовых позиций, как идея долговременной диктатуры пролетариата, происхождения прибавочной стоимости преимущественно из эксплуатации человека человеком, отмирания государства, полного преобладания классовых мотивов поведения над индивидуальными целями и смыслами бытия. Раньше других исследователей осознав социальную и философскую несостоятельность марксизма, прежде всего его антропологии (социальной и индивидуальной психологии), «легальный марксист» С.Н. Булгаков совершил решительный поворот «от марксизма к идеализму».

В трудах С.Н. Булгакова «Богочеловеческое единство» принимает совершенно новое, оригинальное, православное («коллективное спасение») и русское (мессианское) значение, поднимаясь как деятельный и оптимистический идеализм, до уровня проработанной во многих деталях фундаментальной концепции «философии хозяйства», которая мало была оценена в XX веке, но убедительно демонстрирует принципиальное значение для человечества XXI столетия. **Мир – есть «тварная София», которая отличается от Божественной Софии иного рода бытием, бытием в становлении. История осуществляется на путях человеческого творчества;**

внутренняя сила этого творчества содержится в «тварной Софии», заложенной в человеческом существе. Человек, часть Мира, при создании, потенциально уже богочеловек, но раскрывается его богочеловечество тогда, когда человеческое творчество соединяется с Благодатью, «София Тварная» – соединяется с «Софией Божественной». София же, есть душа мира и его первообраз, собрание идей или «божественных замыслов», отвечающих каждой из вещей и явлений мира, она «просвечивает» в мире «как разум, как красота, как хозяйство и культура».

Между человеком (человечеством) и Софией существует неразрывное живое общение. Природа человекообразна, она познает и находит себя в человеке, человек же находит себя в Софии и через нее воспринимает и отражает в природу умные лучи божественного Логоса, через него и в нем природа становится софийной. Мир идей, содержащийся в Софии, представляет собой предельное задание, норму, закон жизни для всего существующего в «тварном мире». Назначение человека – открыть софийность в себе и мире. Здесь вступают в свои права социальная и гуманитарные науки, которые при правильной методологической обоснованности дают перспективу познания, достижения «тварной Софии».

Задачей социальной науки, согласно С.Н. Булгакову, является установление и причинное объяснение действительности, представляющей арену нравственной деятельности.

С.Н. Булгаковым, экономистом, философом и богословом, было показано, что общество, ставящее экономику, нацеленную на увеличение количества материальных благ и богатства, выше хозяйства, ориентированного на воспроизводство всех аспектов бытия человека и социума, это общество безнравственное и бездуховное и оно обречено на гибель. «Кроме экономических проблем существуют совершенно отличающиеся от них духовные проблемы. Их нельзя пренебрежительно назвать надстройкой, потому что именно они составляют суть и ядро нашей жизни. И если в этой сфере не происходит глобальных изменений, никакие экономические перемены не могут помочь. **Без возрождения духа, возрождение социальное и хозяйственное невозможно.**»

Идея Богочеловечества, как сущности христианства, мало раскрывалась западными религиозными исканиями и является оригинальным порождением русской христианской мысли. Религиозная идея пришествия в мир Богочеловека, спустя два тысячелетия развития, закономерно ставит рациональные вопросы о путях развития гармоничного человечества, о новых задачах не только общества, но и церкви. Церковь, по мнению софиологов, должна была стать «живой». Соединяя в одном лице ипостаси экономиста, философа и богослова, отец Сергей Булгаков писал: «церковная организация не должна оставаться крепостью обскурантизма и реакции, в большей степени быть приютом для усталых и отсталых, чем для работающих и мужественных... За отрицание прав свободного творчества, в свое время, средневековая церковь поплатилась, с одной стороны, гуманистическим отторжением от нее наиболее деятельной ее части, с другой – своим собственным духовным оскудением. Церковная ограда должна вместить в себе не только дом для инвалидов, но и рабочую мастерскую, и ученый кабинет, и художественную студию». Таким образом, С.Н. Булгаков отчетливо показал, необходимость совмещения, но не противопоставления религиозного и научного подходов в постижении Мира.

Современники и сотрудники парижского Свято-Сергиевского православного богословского Института, где служил в конце жизни С.Н. Булгаков, свидетельствовали о том, что перед кончиной отец Сергей «просиял». Православная церковь не отрицает этого свидетельства святости, но пока не канонизировала его, так же как и не признала его учения. Над некоторыми церковными кругами до сих пор довлеет указ местоблюстителя патриаршего престола митрополита Сергия (7.10.1935г.), осуждающий учение о. Сергия Булгакова на основе двух рецензий, присланных с Запада. Оппоненты С.Н. Булгакова принципиально признавали совместимость веры и знания, требуя лишь

найти их такое взаимоотношение, при котором одно не вытесняло бы другого. При этом, соглашаясь с наличием вопросов, на освещение которых претендуют одновременно и наука, и религия (основная их масса связана с темой человека), эти авторы не решались предложить своего метода объединения двух форм познания Мира. В отличие от них отец Сергей прямо поставил вопрос об ответственности просвещенного человека за состояние общества, за движение «Софии Тварной» навстречу «Софии Божественной».

Н.А. Струве (внук академика П.Б. Струве, руководитель русского издательства в Европе), активнейшим образом включенный в духовную и социальную жизнь русской эмиграции во Франции, считает этот указ «богословски необоснованным и канонически неправомерным, не имеющим общецерковного авторитета, частным мнением, высказанным без возможности прочесть соответствующие работы», а потому – заслуживающим дезавуирования Московской Патриархией. Он уверен, что С.Н. Булгаков, как бы ни были ценны его эстетические, социологические и философские труды, едва ли не самый крупный духовный и религиозный гений XX столетия не только в России, но и во всем мире.

Однако то, что не решилась сделать православная церковь, сделал выдающийся русский ученый. В возрождении и развитии этого великого учения, его особой, научной канонизации, следует признать без преувеличения историческую роль руководителя Центра общественных наук МГУ, а затем и президента Академии философии хозяйства профессора Ю.М. Осипова. Он стал не просто первым среди современников, осознавшим значение религиозной и научной концепции С.Н. Булгакова, но основоположником и патриархом крупной новейшей общероссийской научной школы софиологии и философии хозяйства, обладающей постоянно возрастающим международным авторитетом.

Сегодня о возрождении и развитии научной школы софиологии и философии хозяйства, возрастающем влиянии школы на социальную и культурную жизнь общества свидетельствует деятельность целого ряда отделений Академии философии хозяйства в России, поддержка деятельности Академии Советом Федерации РФ, регулярные региональные, российские и международные научные конференции, многие другие события текущей научной и социальной жизни.

Труды Ю.М. Осипова высоко оценены современной наукой и хорошо известны. Они, как и работы членов Академии философии хозяйства, убедительно показывают, что Хаос нарастает в те эпохи, когда общественное сознание утрачивает ясное восприятие Логоса, когда исчезают долгосрочные смыслы, в те времена, когда обесцениваются высшие законы жизни человека и общества, когда пустая Свобода Индивида от Мира дезинтегрирует социум под напором инфернальной силы Эгоизма, уничтожая и индивида, и запрещенное законами бытия сообщество безнравственных и бездуховных эгоистов, живущих интересами и смыслами одного дня.

Воспринимая уныние как грех с позиций не только мистических, но и с вполне рациональных, отдавая должное великой и оптимистической русской культуре, люди, участвующие в повседневной деятельности Академии философии хозяйства, склонны полагать: Сегодня в России – Бытие есть принятие Ответственности и призывание к Гармонии (Сегодня в России Бог!). В этой полущутливой максиме закон софийности бытия отражен и как актуальная мессианская роль России, и как непреходящий принцип всеединства – соединения человеческой составляющей (принятие индивидуальной и социальной ответственности) и духовной составляющей, призывающей к восходящей Гармонии развития.

У юбиляра и у Академии философии хозяйства впереди много важных дел, в том числе детальная проработка образа будущего с позиций философии хозяйства. Желая от всей души Ю.М. Осипову полной реализации его высокой Миссии, хочется пожелать и гармоничного сочетания

радости высоких творческих достижений с простыми радостями человека земного, ибо Гармония и есть знак Софии, знак Логоса. В заключение автор статьи хотел бы передать юбиляру, традиционное для русской социальной науки, пусть и не академическое, но искреннее посвящение:

Для мира тайны вовсе нету в том, что в юности еще, в кругах научных

Ю.Осипов известность приобрел – романтик, комсомолец и марксист.

Лет в тридцать – как политэкономист.

Для посвященных, позже, – суперроманист.

К тому же, при властях любых, во взглядах был всегда упорен
и душою чист.

А ныне? Осипов Ю.М есть то, что дал ему небесный Повелитель –

Софии глас! То бишь, он Софиолог и Мыслитель!

Булгаковых духовный и хозяйственный преемник,

предельно нетерпимый к проявлениям лжи и разгильдяйства,

Родитель-Президент от Академии не просто философии,

но Философии Хозяйства!

ПРОРОК В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

Усик Нина Ивановна

доктор экономических наук, профессор. Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий, заместитель декана по научной работе факультета экономики и экологического менеджмента г. Санкт-Петербург, Россия. E-mail: eif1511@yandex.ru

Высказывание, что нет пророка в своем Отечестве, скорее всего, оправдывает наше общее нежелание и лень всего себя отдать на благо его. Нравственно возвыситься, повседневно преодолевая сопротивление позитивистов, рационалистов и прочих околонучных кругов, очень трудно. Немногие ученые России становятся на такой трудный подвижнический путь. Юрий Михайлович Осипов – один из тех немногих, кто, невзирая на колоссальное сопротивление, уже более 20 лет торит нравственную дорогу в экономике, основанную на базовых ценностях!

Научная общественность пытается размышлять о возможностях нахождения выхода из тупика, в котором находится мировая экономика и экономическая наука. Результатов пока не видно. Юрий Михайлович объяснил такое положение, выделив «науку-воззрение» и «науку-функцию». В настоящее время, по его мнению, «наука теперь только фактор, только средство, только орудие... У такой науки нет воззрения, у нее лишь одни инструменты – воздействия, влияния, внушения, управления, помешательства» [1, 4]. Отсюда и его выводы об управленческом тоталитаризме. В мировой экономике появились такие инструменты как курс валют, банковский процент, внедрение инноваций, с помощью которых осуществляется взимание глобальной финансовой ренты. Теперь уже стали говорить, что финансовые кризисы будут происходить не через десять лет (как было до настоящего времени), а каждые три-четыре года.

Ю. М. Осипов видит выход в исследовании категории «хозяйство», связанной с производством самой жизни и самого человека, не склоняясь «перед «гражданским» гедонизмом и «демократическим» гламуризм» [2, 17].

Хозяйство как жизнь, а жизнь как хозяйство рассматривает философия хозяйства! «Хозяйство – жизнь, экономика – не смерть, но и не жизнь, это – нежизнь» [3, 118]. Как соотносить с этим выживание, в эпоху которого мы живём? Возможность выживания называется конкурентоспособностью. Конкуренция как принцип координации деятельности субъектов рынка предполагает координацию между структурами мировой экономической системы. В таком случае конкуренция используется в качестве принципа самоорганизации и саморегулирования. Успех японских заграничных инвестиций показал, что он достигается не за счет чисто механизмов менеджмента, а за счет предпринимательства, включающего работу в команде, а также долговременные отношения и накопление опыта. Но в условиях господства власти монополий, олигополий и группировок со своими интересами этот принцип перестает работать. Так ли необходима борьба, сопротивление за выживание в таких условиях? Или лучше подчиниться новому мироустройству власти денег. Но люди не будут отдавать свои жизни ради наживы капиталиста. Западная наука ошибочно формирует хозяйство не ради производства или потребления, а ради денег [4, 26].

Юрий Михайлович Осипов видит «единственно надежный резерв сопротивления и последующей победы – метафизический..., отчего и возникает шанс переиграть империалистически настроенный, но физикалистски ограниченный глобальный центр» [2, 20].

Рост цен на товары и услуги во всем мире в последние годы показал кризис положения рыночной экономики о балансе спроса и предложения, на основании которого якобы устанавливаются цены. Поэтому Ю. М. Осипов предлагает обратиться к еще одному фундаменталу – к хозяйственному богословию, поскольку философия хозяйства – сакральное знание-размышление.

Со всей определенностью можем сказать, что пророк в нашем Отечестве есть – это Юрий Михайлович Осипов, президент Академии философии хозяйства, доктор экономических наук.

ЛИТЕРАТУРА

1. Осипов Ю.М. Между временем / Ю.М. Осипов // Экономическая теория на пороге XXI века – 6: в 2 кн. Кн. 1. Философия хозяйства. Кн. 2. Теоретическая экономия / под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М.: Юристь, 2002.
2. Осипов Ю.М. Мировой кризис и мир (непрощенные мысли) / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. – 2010. – № 1. – С. 11–20.
3. Осипов Ю.М. Хозяйство и экономика: единство, противоречие... антагонизм? // Философия хозяйства. – 2003. – № 3. – С. 127–150
4. Осипов Ю.М. Экономика в лучах философии хозяйства / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. – 2003. – № 2. – С. 9–42.