

ISSN 2221-3260

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

---

**№ 6 2012**

[www.theoreticaleconomy.info](http://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)

Водомеров Н.К. (Химки, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Филипенко А.С. (Киев, Украина)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

### **Ответственный секретарь**

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

### **Адрес редакции:**

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

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: [www.theoreticaleconomy.info](http://www.theoreticaleconomy.info)

e-mail: [vagordeev@rambler.ru](mailto:vagordeev@rambler.ru)

## Содержание

---

### РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

**Гордеев В.А.** Продолжаем развивать теоретическую экономию..... 4

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Бабаев Б.Д.** Формирование макрорегионов как объективный социально-экономический процесс ..... 7

**Сапир Е.В.** Этика в экономике: геоэкономический синтез ..... 12

**Сысоев С.А.** Капитал и антикапитал: пролог ..... 19

### МОДЕРНИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Иродова Е.Е., Шеянова Н.В.** О месте и роли малого бизнеса в региональной экономике ... 30

### МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В ЯРОСЛАВЛЕ

**Дятлов С.А.** Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем ..... 39

**Турлакова С.С.** Причины проявления стадного поведения в экономике ..... 55

**Водомеров Н.К.** Путь к подлинному знанию – критическое отношение к «моделям» так называемого mainstream и признание марксистской политэкономии в качестве основы экономических исследований ..... 60

### ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

**Шангараев Р.Г.** Об инновационном человеке как экономическом типе ..... 74

**Новиков А.И., Андрескус Е.А., Сабурова А.А.** Актуальные вопросы земельной собственности в России ..... 80

**Филимонов С.В.** Низкая конкурентоспособность экономики России как фактор реализации угроз её территориальной целостности ..... 93

### РЕЦЕНЗИИ

**Бабаев Б.Д.** Рецензия на монографию Бондыревой И.Б. «Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути решения» ..... 100

**Николаева Е.Е., Кособуцкий А.В.** Рецензия на монографию Б.Д. Бабаева, А.Ю.Родниной «Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального подходов» ..... 103

# ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИВАТЬ ТЕОРЕТИЧЕСКУЮ ЭКОНОМИЮ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. Ярославский государственный технический университет, заведующий кафедрой экономической теории, действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии *Metaepistemia Universum*  
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: [vagordeev@rambler.ru](mailto:vagordeev@rambler.ru)

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

В установленный срок – 1 ноября – вышел в Интернет и предоставляется Вашему вниманию очередной, шестой (двенадцатый), номер электронного научно-экономического журнала «The Theoretical Economy». Главное внимание в нем, как и в предыдущих трех, уделено продолжению публикации материалов Международной научной конференции, состоявшейся в Ярославле в текущем году и посвященной теме «Теоретическая экономика как научное направление: проблемы развития в современных условиях».

Так, в главной рубрике «Актуальные проблемы теоретической экономики» из трех материалов первые два – с пленарного заседания названной конференции. Первым из них мы публикуем материал члена редколлегии нашего журнала, доктора экономических наук, заведующего кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет», профессора Бронислава Дмитриевича Бабаева по теме «Формирование макрорегионов как объективный социально-экономический процесс». Автор, как явствует из названия, с позиций политэкономической методологии рассматривает комплекс актуальных вопросов, связанных с формированием в современных условиях макрорегионов.

Второй материал пленарного заседания международной конференции в Ярославле, который публикуется в данной рубрике, называется «Этика в экономике: геоэкономический синтез». Его автор – доктор экономических наук, проректор по развитию образования ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», профессор Елена Владимировна Сапир – развивает концептуальное представление о рыночной экономике как социально-экономической системе с присущей ей специфической системой ценностей, институтов, норм в широком смысле. При этом взаимосвязи этики и экономического развития базируются на нравственных императивах, нормах гражданского поведения, социальной ответственности, либеральных ценностях, уважении прав человека, принципах гуманизма и справедливости. В статье дается краткое представление о геоэкономическом атласе как многомерном отражении сложных взаимосвязей мирового экономического пространства.

Третий материал, публикуемый в этой рубрике, называется «Капитал и антикапитал: пролог» и является началом работы, продолжение которой, надеюсь, мы увидим в следующих номерах нашего журнала. Представил данный материал Сергей Александрович Сысоев, соискатель степени кандидата экономических наук с кафедры теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Республика Беларусь). Он отмечает, что о «глобальном экономическом кризисе» сегодня говорят все, но данные статистики показывают, что

«мир корпораций» в 2008-2009 гг. не только не рухнул, но и уверенно двигался вперед. Антикапиталом становится институциональный капитал, так как формальные и неформальные институты социально-экономической системы не препятствуют обострению противоречий между капиталом и трудом, капиталом и обществом, капиталом и природой.

В рубрике «Модернизация: теоретико-экономический аспект» в данном номере публикуется материал с ярославской конференции под названием «О месте и роли малого бизнеса в региональной экономике». Его представили доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Ивановского государственного университета Елена Евгеньевна Иродова и аспирантка этой же кафедры Наталья Викторовна Шеянова. В их статье на базе проведенного исследования (в частности социологического опроса и выявленных эмпирических характеристик) определяется место и роль малого бизнеса в региональной экономике. Приятно отметить, что после представления данного материала Н.В. Шеяновой 25 июня текущего года была успешно защищена диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, подготовленная под научным руководством Е.Е. Иродовой, с чем редколлегия нашего журнала сердечно поздравляет этих авторов и желает им новых творческих успехов!

Следующая рубрика – «Международная конференция в Ярославле» – представляет в данном номере три материала с указанной конференции. Первый из них называется «Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем». Его представил Сергей Алексеевич Дятлов, академик Российской академии естественных наук и Академии философии хозяйства, доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, член экспертного совета по национальной экономике РГНФ, эксперт по вопросам законодательства МПА ЕВРАЗЭС. Статья посвящена такой актуальной и практически значимой проблеме, как развитие глобальной инновационной гиперконкуренции в современной экономике. Автор показывает влияние такой гиперконкуренции на трансформацию и развитие экономических систем.

Вторая работа данной рубрики представлена Светланой Сергеевной Турлаковой, кандидатом экономических наук из Института экономики промышленности Национальной академии наук Украины (г. Донецк, Украина). Она называется «Причины проявления стадного поведения в экономике». В ней проведен анализ причин проявления стадного поведения в экономике, выявлены особенности стадности в различных экономических системах. Автором определено, что понятие стадности основано на иррациональности в поведении субъектов в процессе принятия решений. В статье показано, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов и их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение. При этом определена важность полноты и достоверности информации, которой располагают субъекты в процессе принятия решений, и намечены перспективные направления исследования стадного поведения в экономике.

Завершает рубрику «Международная конференция в Ярославле» Николай Кириллович Водомеров, член редколлегии нашего журнала, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, финансов и управления Института международных экономических отношений (г. Химки, Московская область, Российская Федерация). Его материал называется «Путь к подлинному знанию – критическое отношение к «моделям» так называемого mainstream и признание марксистской политэкономии в качестве основы экономических исследований». Здесь проводится сравнительный анализ трактовки важнейших категорий капиталистической экономики в неоклассике и марксистской теории: стоимости, капитала, заработной платы, дохода на капитал и др. Автором обосновывается научная несостоятельность неоклассической теории и ее непригодность для решения насущных проблем экономики России, приводятся аргументы о сохранении марксистской политэкономией значительного познавательного

потенциала. В соответствии с этим автором делается вывод о том, что развитие марксистской политэкономии способно привести к научно обоснованным решениям острейших проблем современной экономики.

Рубрика «Творчество молодых исследователей» предоставляет Вашему вниманию три публикации. Все они являются материалами с Международной научной конференции в Ярославле. Первый из них называется «Об инновационном человеке как экономическом типе». Его автор – Шангараев Ренат Габдуллаевич, аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, РФ). Читатели помнят, надеюсь, данного автора по №4 нашего журнала за прошлый год. В этой же статье Р.Г. Шангараева обосновывается необходимость введения модели инновационного человека, и рассматриваются его основные черты.

Далее в этой рубрике группа авторов с кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»: доктор экономических наук, профессор Александр Иванович Новиков и аспиранты Екатерина Александровна Андрескус и Анна Александровна Сабурова – представляют материал на тему «Актуальные вопросы земельной собственности в России». В нем рассматриваются актуальные вопросы собственности в сфере земельных отношений России, наибольшее внимание уделяется вопросам латифундий, спекуляции землей и запустению земельных участков. Также авторами разрабатывается тема перспектив России в качестве одной из ведущих сельскохозяйственных стран в мире.

Автор завершающего данную рубрику материала – Станислав Вячеславович Филимонов, аспирант ФГБОУ ВПО «Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова» (г. Новороссийск, Российская Федерация). Его работа называется «Низкая конкурентоспособность экономики России как фактор реализации угроз её территориальной целостности». Она посвящена рассмотрению проблемы территориальной целостности России. Рассмотрены потенциальные угрозы территориальной целостности. Выявлены основные экономические предпосылки реализации вышеупомянутых угроз. Также автором осуществлена оценка экономического положения России в мировом разделении труда. Сформулированы основные факторы, обусловившие текущее положение РФ по всему комплексу вышеупомянутых позиций.

В заключение представленного номера публикуется две рецензии. Первой размещена рецензия Бронислава Дмитриевича Бабаева на монографию Ирины Борисовны Бондыревой, кандидата экономических наук, доцента кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», которая называется «Подготовка инженерно-технических кадров в вузовской системе: проблемы и пути их решения». Рецензируемая книга отражает некоторые важные аспекты готовящейся И.Б. Бондаревой докторской диссертации, по которой Бронислав Дмитриевич выступает научным консультантом. Читатели знают его как члена редколлегии нашего журнала, доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный университет».

Завершающим материалом номера является рецензия на работу самого Бронислава Дмитриевича Бабаева, написанную в соавторстве с Анной Юрьевной Родниной, под названием «Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального подходов». Указанная работа посвящена одной из актуальнейших проблем экономической теории и практики: кредиту как, с одной стороны, совокупности кредитных отношений, с другой – кредитной системы Российской Федерации, отличающейся определенной спецификой.

Таков краткий обзор содержания шестого (двенадцатого) номера нашего журнала. Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением, В.А. Гордеев

# ФОРМИРОВАНИЕ МАКРОРЕГИОНОВ КАК ОБЪЕКТИВНЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Бабаев Бронислав Дмитриевич

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

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы формирования макрорегионов в России. Интегрирование территорий имеет мощные объективные корни, но в то же время на этот процесс сильное воздействие оказывают моменты субъективного характера. Интеграция территорий содержит в себе импульсы, идущие со стороны наиболее мощного региона, и в то же время стимулы к объединению действуют и в слабых регионах, становящихся по существу объектом экспансии.

**Ключевые слова:** макрорегион; разделение труда; экономический потенциал, аллокация ресурсов, экономическое пространство; производство; торговля; добавленная стоимость

**Код УДК:** 332.01

**Annotation.** The problems of the formation of macro-regions in Russia are analyzed in the article. The integration of territories has powerful objective roots, although this process is heavily influenced by some subjective factors. The integration of the territories contains impulses which are coming from the most powerful region, but at the same time, incentives for integration also act in the poor regions. Thus the latter become essentially an object of expansion.

**Keywords:** macro-region, division of labor, economic potential, allocation of resources, economic space, production, trade, value added

В Российской Федерации в рамках экономического роста, начавшегося в 1999 г., начался сложный и противоречивый процесс формирования макрорегионов (Московский, Санкт-Петербургский и др.). Это интегрирование территорий субъектов Федерации имеет мощные объективные корни, но в то же время на этот процесс сильное воздействие оказывают моменты субъективного характера. Поставим ряд заслуживающих внимания и подлежащих дальнейшей разработке вопросов в связи с данной темой, имея в виду, что она еще не получила серьезного освещения в нашей экономической литературе. Иллюстрировать свои суждения мы будем примерами становления Московского макрорегиона (Москва «подбирает под себя» Подмосковье).

Прежде всего, укажем на то, что интеграция территорий содержит в себе импульсы, идущие со стороны наиболее мощного региона, и в то же время стимулы к объединению действуют и в слабых регионах, становящихся по существу объектом экспансии, как это ни парадоксально

звучит. Процесс идет снизу и сопровождается тем, что организации и лица пересекают границы своей области и формируют круг интересов в соседнем регионе. В данном случае хорошим примером являются торговые сети, бурно развернувшие свою деятельность в подмосковных регионах, при этом сети имеют либо московское происхождение, либо это иностранные сети, но их резиденции находятся в Москве. Возникает такая система связей, получающая организационное оформление, когда верхняя контора, ныне именуемая офисом, находится в Москве, принимая на себя верховные функции (регулирование финансовых потоков, политика в области капиталовложений, назначение и перемещение руководящих кадров и пр.). В то же время основные структуры, занятые производством и реализацией продукции, находятся на периферии и функционируют «по указке сверху»; они имеют определенные права в оперативно-хозяйственном отношении, но весьма ограничены в отношении финансов и в принятии стратегических решений, но, как бы то ни было, сам интеграционный процесс имеет место. В данном случае он идет снизу – от хозяйственных структур. В то же время возможны интеграционные мероприятия, инициируемые сверху (применительно к Московскому макрорегиону это направление интеграции в целом развито недостаточно). Этот двусторонний процесс интегрирования территорий подлежит изучению; в данном случае речь идет и об объективных, и о субъективных факторах формирования «большой территории».

Для понимания сути дела необходимо порассуждать на тему дефицита или избытка территорий. Чтобы не задерживаться на общих рассуждениях, заметим на примере Москвы, что ее территориальный дефицит воистину огромен и имеет ряд аспектов. Во-первых, Москва испытывает явный дефицит транспортно-логистических путей, город радикально не перестроить, отсюда задача выведения из самой Москвы многих предприятий и организаций, с тем, чтобы снизить нагрузку на существующие транспортные пути. Во-вторых, Москва испытывает «экологический голод», не хватает зон, где население могло бы отдохнуть, развлечься, подышать свежим воздухом. Для такого громадного города, как Москва с ее 12-ти миллионным населением, явно не хватает парков, скверов, аллей, защитных зеленых полос.

Дефицит территорий связан также (это острейшая для Москвы проблема) с утилизацией бытовых и промышленных отходов. Москва начинает заключать специальные договоры с другими субъектами Федерации на предмет захоронения этих отходов. Территориальный дефицит также связан с водоснабжением, столица вынуждена забирать воду из водоисточников, находящихся на территории Московской области. Многие московские предприятия и организации также испытывают территориальный дефицит в связи с основными видами своей деятельности, это хорошо можно показать на примере музеев, где колоссальное количество экспонатов находится в запасниках и не может быть показано из-за нехватки выставочных площадей. Другой пример – выставочная деятельность.

Территориальный дефицит Москвы решается с помощью различных способов. Один из них связан с выведением за черту города промышленных, транспортных, торговых и иных предприятий и организаций. Но «уходящая» производственная деятельность замещается административными, культурными и иными функциями, которые могут предъявлять меньшие требования к территориальной обеспеченности. Итак, Москва испытывает территориальный дефицит.

Если взять подмосковные области, в особенности Ивановскую, Костромскую, то можно увидеть «избыток территорий», понимаемый в том смысле, что большие массивы земель практически не используются. В этом отношении очень показательны земли сельскохозяйственного назначения, из оборота выведены многие сотни тысяч гектаров этих угодий. Зброшено значительное количество зданий и сооружений, где некогда процветала хозяйственная деятельность, а сейчас эти объекты и те земли, которые они занимают, оказались ненужными, избыточными. Если есть избыток земель, то он может быть предложен инициативным инвесторам



для различных хозяйственных нужд, но надо, чтобы регионы обладали достаточной инвестиционной привлекательностью.

Рассматриваемая нами тема имеет прямое отношение к новому типу территориального общественного разделения труда, складывающегося в современных постсоветских рыночных условиях. Этот процесс в заметной степени идет стихийно, что чрезвычайно прискорбно. В регионах, по сути, отсутствуют такие мощные координирующие структуры, которые могли бы этот процесс формирования нового территориального разделения труда взять под свое начало и как-то им управлять. Практически все подмосковные субъекты склонны приветствовать любого инвестора, лишь бы в их территорию был вложен капитал. Процессы идут непланомерно, но все-таки делаются определенные попытки внести элементы планомерности в инвестиционный процесс, что можно только приветствовать, но нужны продуманные схемы размещения производительных сил (как желательные) и хозяйственные органы, которые имели бы возможность реально влиять на инвестиционные процессы.

Новое территориальное разделение труда несет за собой разграничение функций между Москвой и Подмосковьем, а также между самими подмосковными регионами. Подмосковные регионы важны для Москвы как территории, куда можно переместить промышленные и иные предприятия и организации. Эти территории для Москвы – рынки сбыта, сферы приложения капитала, источники сырья, резервуар для пополнения рабочей силы. Важную роль подмосковные регионы могут сыграть в обеспечении Москвы биологическими продуктами, продукцией сельского и лесного хозяйства, а также водоемов. Очень существенна роль этих регионов в оказании рекреационных услуг московским жителям. В то же время Москва берет на себя «верхние функции», связанные с административной деятельностью, с финансами, с торгово-логистической проблематикой, с культурной составляющей и пр. В этом отношении Москва явно занимает ведущее место, она является основным движущим локомотивом в интеграционном территориальном процессе.

Для понимания интеграционных процессов, происходящих между территориями, нужен учет различий в уровне социально-экономического состояния, в темпах развития, а также различий в тех процессах, которые мы связываем с так называемым «уровнем рыночного развития территории». Москва явно превосходит по всем важнейшим характеристикам подмосковные регионы, даже если их взять вместе, поэтому в объединительном процессе Москва объективно и субъективно принимает на себя роль лидера. На мой взгляд, наиболее интересен вводимый мною в оборот вопрос об уровне рыночного развития территорий. Одни территории демонстрируют с этой стороны опережающий рост, другие демонстрируют отстающее рыночное развитие. Первые соответственно получают существенные выгоды, вторые несут потери. Каким образом можно определить эту степень «рыночности территории»? Во-первых, есть такая группа отраслей, связанных главным образом со сферой обращения, которые наиболее быстро развиваются и при этом присваивают наибольшую часть добавленной стоимости (торговля, транспорт и связь, операции с недвижимостью, финансовая деятельность). Другим показателем является развитость предпринимательской деятельности. В Москве одна организация приходится на 10–11 жителей, в Ивановской области – на 45 человек. Формирование рынков товаров, работ, услуг, их укрупнение, острота конкуренции и другие характеристики дают нам еще одно свидетельство уровня рыночного развития территории. Можно указать на внедрение коммерческих начал в такие виды деятельности, как образование, здравоохранение, культура, можно говорить о мере вхождения домашнего хозяйства в товарно-денежные отношения (особенно актуально для сельской местности), можно ставить и иные вопросы, во всяком случае, тема опережающего (отстающего) рыночного развития очень существенна сама по себе и особенно важна в связи с формированием макрорегионов.

Рядом с указанной темой целесообразно поставить вопрос о разности экономических потенциалов регионов, что непосредственно обуславливает переток ресурсов. Если заработная плата в экономике Ивановской области составляет менее 15 тыс. р., а в Москве в три раза выше, то можно ожидать движения рабочей силы из периферии в центр. Реально получила серьезнейшее развитие трудовая миграция, ориентировочно до 10–12 % экономически активного населения регионов Верхней Волги являются трудовыми мигрантами. Вообще тема разности экономических потенциалов весьма интересная и любопытная, ибо она обладает большой объяснительной и прогностической силой. По мере того, как московский капитал будет захватывать производственные мощности подмосковных регионов, устанавливая свои порядки, добиваясь эффективности, можно ожидать сокращения трудовой миграции.

Ведущим механизмом в интеграционном процессе выступает территориальная экспансия, которую хорошо можно показать на примере взаимодействия Москвы и подмосковных регионов. На мой взгляд, территориальная экспансия, с точки зрения своего собственного содержания, должна рассматриваться двузначно: с одной стороны, она несет элементы колониализма, захвата, подчинения соседей интересам Москвы, с другой стороны, является формой сотрудничества, когда периферийные предприниматели рассматриваются в качестве младших партнеров. Результатом территориальной экспансии является такое положение, когда в Ивановской, Владимирской и других областях всюду чувствуется московское влияние, можно говорить о «всепроникающих москвичах».

Одним из результатов и показателей интеграции территорий является процесс, который можно назвать «связанность территорий», причем этот процесс имеет инфраструктурную природу. Можно указать на многие примеры в порядке иллюстрации указанного тезиса. Важное значение имеет интенсивность обмена товарами, работами, услугами. Если поинтересоваться движением автотранспорта на крупных трассах, то можно увидеть, что в настоящее время автотрассы в подмосковных регионах достаточно «нагружены транспортом». Хорошим примером связанности территорий является трудовая миграция, осуществляемая на основе либо вахтового, либо экспедиционного метода. Само по себе снятие барьеров для обмена товарами, услугами, рабочей силой можно рассматривать как важнейший показатель интеграции. Межрегиональные взаимодействия говорят о формировании общих рынков и об экономическом объединении территорий. Можно привести много примеров, с помощью которых определяется уровень «связанности территорий», под которым мы понимаем не только интенсивность межрегиональных взаимодействий, но и систему коммуникаций и торгово-логистических путей.

С темой связанности территорий тесно связан вопрос об инфраструктурной обеспеченности регионов. Вследствие очевидности этого вопроса мы ограничимся только его постановкой, без комментариев.

Обобщающий характер носит вопрос о факторах территориальной интеграции. В данном случае можно повторить некоторые из ранее выдвинутых положений, но в то же время выдвинуть и новые идеи. В качестве ключевого момента следует рассматривать расширяющиеся рынки, работающие по одним и тем же правилам, при этом участники рынка получают дополнительный простор для своих действий. В рамках этих рынков следует ставить вопрос об устойчивых потоках товаров и пассажиров. Интересно отметить, что очень серьезное развитие в смысле пассажирооборота получило движение автотранспорта между областными центрами, с одной стороны, и Москвой, с другой стороны. Отчасти это объясняется трудовой миграцией, но в существенной степени связано со служебными поездками, а также с тем, что можно назвать чистым туризмом. Важным фактом укрупнения рынков выступает сетевая организация производства и обращения, что можно показать на примере как товарного обращения, так и кредитно-финансовой системы. Формируются ядра притяжения в порядке перестройки территориального разделения труда, меняется профиль городов и промышленных центров, причем все это происходит с учетом

макроэкономических межтерриториальных процессов. Хорошим примером является город Иваново как «купеческий город», где сложился швейно-текстильный торгово-логистический центр всероссийского значения. Здесь торгуют тканями, сюда приезжают люди, предприниматели для того, чтобы либо продать свои ткани, либо купить ткани на месте. В субботние и воскресные дни около крупных торговых центров можно видеть до 50–60 крупных автобусов, это приехали люди с целью покупки или продажи ткани и швейных изделий. Вопрос о факторах территориальной интеграции достаточно сложен, многогранен, то, что сказано – это лишь небольшая часть того, что следовало бы сказать.

В связи с факторами объединительного характера нужно указать на роль кластеров и на проектную форму организации производства. По сути, сейчас складывается рекреационный кластер, участниками которого являются Москва и подмосковные территории, отдельно можно выделить области Верхней Волги. Процесс идет снизу, поскольку москвичи и московские предприниматели действуют инициативно, приобретая дома в деревнях и малых городах, строя особняки, возводя пансионаты, туристские базы и пр. С другой стороны, в этот процесс вплетаются элементы планомерных действий, исходящих от региональных властей. В этом отношении показательно развитие Плеса, небольшого городка на Волге, который превращается в достаточно популярное место отдыха, туризма, развлечений.

Отнюдь не исчерпывая тему, в заключение заметим, что формирование макрорегионов дает новое качество экономического пространства. Об этом свидетельствует растущая связанность территорий, о чем мы уже вели речь. В пользу этого говорит и процесс укрупнения рынков, это также упоминалось. Но здесь важно подчеркнуть, что возникает общий межрегиональный интерес, действующий как важная интеграционная сила. Для примера возьмем область культурных обменов. Здесь происходит достаточно активное сотрудничество периферии и центра, хотя основная масса гастролеров – это москвичи, но и местные культурные организации также имеют существенный выигрыш от этих гастролей.

Тема трактовки макрорегионов как нового качества экономического пространства нуждается в своих разработках. Не все идет достаточно гладко. Если опереться на понятие выпуклого множества, то можно увидеть, что в формирующейся макроэкономике есть свои впадины, равно как и бугры, что в целом мешает нормальному развитию экономики. Но сама по себе тенденция формирования макрорегионов настолько серьезна, что игнорировать ее нельзя, это нужно рассматривать как новое перспективное исследовательское направление.

# ЭТИКА В ЭКОНОМИКЕ: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ

Сапир Елена Владимировна

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,  
проректор по развитию образования  
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: rectorat@uniyar.ac.ru

**Аннотация.** Автор развивает концептуальное представление о рыночной экономике как социально-экономической системе с присущей ей специфической совокупностью ценностей, институтов, норм в широком смысле. Взаимосвязи этики и экономического развития базируются на нравственных императивах, нормах гражданского поведения, социальной ответственности, либеральных ценностях, уважении прав человека, принципах гуманизма и справедливости. Дается краткое представление о геоэкономическом атласе как многомерном отражении сложных взаимосвязей мировой экономики.

**Ключевые слова:** этика, экономика; геоэкономический атлас; ценности; нормы; справедливость

**Код УДК:** 330.1

**Annotation.** The author develops the idea of market economy as a socio-economic system with its specific institutions, norms, values, and relations that are beyond economic processes and relations in their narrow sense. The interrelation of economy and ethics bases upon ethical imperatives, civil behaviour, social responsibility, liberal values, democracy, and respect for human rights based on the principles of humanism and justice. The geo-economic atlas is described in short as a multidimensional theoretical model of the world economic.

**Keywords:** ethics; economics; geo-economic atlas; values; norms; justice

Тема взаимосвязей этических начал и экономических детерминант общественного развития представляется исключительно сложной и актуальной в глобальном смысле в современном посткризисном контексте в целом.

Проблема взаимосвязи этики и экономики для современного российского общества и государства, для дальнейшего развития отечественной экономической науки и прогресса национальной экономики России имеет особое значение. Дело в том, что традиционно российская экономическая наука узко подходила к исследованию экономических процессов: изучала собственно экономические закономерности, тенденции, процессы, показатели. Изучалась конкретная экономическая динамика, социально-экономическая статистика, формы собственности на экономические активы и т.п. Роль этических, культурных, цивилизационных источников экономического роста недооценивалась. Поэтому и само понимание рыночной экономики, и подходы к ее построению в России воспринимались достаточно просто и линейно: надо провести денационализацию, создать много собственников и разрешить им свободно торговать. Но когда рыночные реформы не принесли того общего экономического прогресса, который от них быстро ожидался, стало приходить понимание, что рыночная экономика и свободная торговля – это не одно и то же. Рыночная экономика – это целая общественная система со своими институтами, нормами,

ценностями, отношениями, принципами, лежащими вне **узко понимаемых экономических процессов и отношений**. Это сфера этических императивов, гражданского поведения, социальной ответственности, либеральных ценностей, демократии и уважения прав человека, основанных на принципах гуманизма и справедливости. Примерно так я понимаю для себя взаимосвязь экономики и этики в широком смысле.

Идеи многомерного и нелинейного характера экономического развития лежат в основе геоэкономической теории (геоэсопому). Российская геоэкономическая школа и ее представители (Эрнест Кочетов, Александр Неклесса, Валерий Боков) создали **объемную теоретическую модель мирового экономического пространства – геоэкономический атлас**. Этот атлас соединяет в единое целое геоэкономические, геоинформационные, геополитические, геокультурные, этнонациональные, конфессиональные сферы («страницы атласа»). Каждая «страница» интерпретирует разные стороны процесса мирового развития.

С моей точки зрения, для понимания внутренней связи экономики и этики важны следующие подходы.

1. Взаимозависимость доверия, ответственности, корпоративизма, рисков и конкурентоспособности.

По мнению Клаус Штайльманн для современного глобального процесса центральными ценностями являются: порядочность, лояльность, доверие; прочность и надежность отношений; единство и сотрудничество; правда и стремление к знанию; право, порядок, дисциплина. Но в то же время также радость работы или службы; красота, эстетика и культурные традиции; любовь и верность, а также любовь к деталям, как качество каждого достижения; всеобщее благо в бизнесе, превосходящее корысть [1, с. 9].

Россия ставит задачу формирования в стране современной инновационной экономики. Это невозможно сделать, лишь опираясь на материальные стимулы в виде высокой заработной платы. Инновационная среда опирается на следующие базовые этические ценности:

- авторитет личного вклада;
- приверженность общим целям;
- чувство сопричастности, соучастие;
- доверие;
- общность, превосходящая индивидуальную отстраненность и корыстный интерес;
- кросскультурная интеграция;
- идентичность.

2. По своей природе инновационный процесс есть интеллектуальный генезис – рождение нового. Реализации интеллектуальности требует наличия особых условий, специфических факторов. Инновационная экономика функционирует, базируясь на следующих культурных ценностях:

- а) открытость, открытый доступ ко всей необходимой информации;
- б) горизонтальные связи, свободное общение, свобода выражения и передачи информации от многих ко многим;
- в) высшая ценность – интеллектуальная свобода. Свобода творить, свобода распоряжаться имеющимся знанием; свобода модифицировать знание; свобода делиться новым знанием.

Заявленный переход к инновационной экономике в России должен опираться на структурную перестройку на локальном уровне, создание и активизацию локальных систем и центров роста экономики страны.

Что понимается под локальной системой в экономике? С нашей точки зрения, локальная инновационная система – это территориальный экономический объект, среда генерирования новых знаний. В такой системе участники инновационного процесса свободно взаимодействуют в процессе создания инноваций и распространения новых знаний. Инновационные локальные системы характеризуются высокой адаптивностью, подвижностью, гибкостью, открытостью, свободой, деиерархизацией, безбарьерной коммуникацией.

Важнейшее значение имеет выявление, описание и стратификация основных типов локальных систем, функционирующих в инновационном пространстве. Соответствующий терминологический аппарат закрепляет инновационный характер локальных систем [2, с. 98-105].

3. Важный вопрос о роли и влиянии интеллектуальности на общий прогресс человечества. Этой проблеме были посвящены дискуссии московского Клуба ученых «Глобальный мир» (Е.Б. Рашковский, Ю.А. Васильчук, К.М. Долгов). Е.Б. Рашковский методологически опирается на работы проф. Эрвина Ласло, который выделил четыре основные интеллектуальные сферы, определяющие человеческие ресурсы социоэкономического развития: наука, искусство, образование, религия [3]. Е.Б. Рашковский правомерно говорит о развитии интеллектуальной сферы. Внутренняя динамика интеллектуального творчества коренится не во властных решениях и не в групповых или верхушечных сделках и компромиссах, но в процессах внутреннего человеческого опыта, в повседневной практике и коммуникации конкретных людей [4, с. 13-14].

4. Проблема диалога: диалог культур, диалог цивилизаций, диалог религий и т.д. и т.п. «Диалог» не следует понимать односторонне как «внушение», «подавление», «разоблачение» или «ассимилирование» собеседника. Наоборот, диалог должен пониматься в духе многовековой традиции – поиска истины, более глубокого понимания другого и самого себя, следовательно, самого глубокого и доброжелательного взаимопонимания, взаимолюбезности, взаимодоброжелания, взаимосотрудничества, взаиморазвития, взаимоподдержки. И это важно не только в сфере духа и мысли, но и во всех сферах человеческой деятельности, прежде всего в экономике [5, с. 47-48].

5. Роль интеллектуалов в общественном развитии. Высокое служение интеллекта не имеет ни локального, ни глобального масштаба. Интеллект не привязан и не подконтролен административным границам. Его поле – геоэкономический атлас и движение мысли на всем его пространстве. Интеллектуалы не должны позволять никаким «верхам» вмешиваться в свое творчество, ибо в этом труде – их честь, их достоинство. Надо иметь мужество отстаивать свой труд и свое достоинство от посягательств любых «верхов» – политиков, идеологов, демагогов, денежных мешков и всякого рода проходимцев. Надо сохранять свое профессиональное достоинство и право, но при этом отличать профессиональное достоинство от корпоративного интереса и право – от привилегий.

На базе синтеза экономических и широко понимаемых этико-исторических условий развития, с учетом специфики современного этапа российского экономического роста нами была предпринята попытка определить новый тип локальной воспроизводственной системы как точки роста инновационной экономики, в основе которой лежит единство экономических и внеэкономических факторов. Терминологически этот тип описывается как «интеллектуальная долина». *Интеллектуальная долина* в нашем понимании – это крупная локальная организационная популяция инновационного типа, способная динамично развиваться по своим внутренним законам, впитывая в единстве геоэкономические, социокультурные, цивилизационные, духовные сферы геоэкономического пространства.

*Институциональный аспект* интеллектуальной долины включает всю систему организаций и институтов, включенных в процесс R&D, т.е. НИИ, проводящие НИОКР, технологические институты, университеты и подразделения частных предприятий, библиотеки, культурные и информационные центры и т.п.

*Структурно-функциональный аспект* интеллектуальной долины включает все аспекты и части экономической структуры, которые влияют на процесс поиска и исследования – производственные фирмы, система маркетинга, финансовая система, а также все подсистемы, которые функционируют в рамках перечисленных выше систем.

*Масштабно-пространственный аспект* интеллектуальной долины включает все локализованные части системы, расположенные в определенном регионе, но интегрированные в глобальную систему циркуляции информации, персонала, идей, ресурсов.

Интеллектуальная долина является формой воспроизводственно-интеллектуально-культурного синтеза технологических, экономических и этических ценностей, стереотипов поведения, отношений, ритуалов и т. п. Профессионализм в новейших сферах науки и техники плюс умение оперировать высокими геоэкономическими технологиями на глобальном атласе реально обеспечивают стратегическую роль интеллектуальных локальных структур мирового роста. Ключевые факторы развития «Интеллектуальной долины» приведены в таблице (табл. 1.).

Таблица 1

**Ключевые факторы развития «интеллектуальной долины»**

Группа факторов	Формы реализации
Объект управления	Инновационный технологический воспроизводственный процесс
Асистемность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствие принудительно фиксированных организационных структур;</li> <li>- децентрализация управления;</li> <li>- отсутствие жесткой регламентации организационных связей внутри структур;</li> <li>- образование гибких рыночно-стратегических структур (модулей);</li> <li>- разнообразие финансовых источников;</li> <li>- свободный доступ к ресурсам</li> </ul>
Характер общения	<ul style="list-style-type: none"> <li>- авторитет личного вклада;</li> <li>- четкость заданий и исполнений;</li> <li>- деиерархизация личных отношений;</li> <li>- снятие искусственных барьеров;</li> <li>- творческая свобода;</li> <li>- tacit knowledge</li> <li>- поддержка внеслужебного дружеского общения</li> </ul>
Мотивы и стимулы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокий профессионализм;</li> <li>- высокая ответственность;</li> <li>- «нематериальные» формы поощрения;</li> <li>- возможности выбора места и времени выполнения трудового задания;</li> <li>- гибкая занятость;</li> <li>- карьерный рост не сопровождается привилегиями</li> </ul>

Группа факторов	Формы реализации
Фактор среды	- благоприятный психологический климат; - командный стиль «игры»; - баланс интересов глобальных, региональных, локальных акторов

Смысл развития интеллектуальных долин вытекает из того, что, как доказано многочисленными исследованиями, генератором инноваций является не знание вообще, а особое «тонкое, неявное, скрытое или неформализуемое знание» (табл. 2)<sup>1</sup>. Оно не воплощается в технической документации, публикациях, докладах, лекциях, патентах, ноу-хау. Его невозможно выразить исчерпывающе, оно имманентно носителю и в полном объеме остаётся только в умах тех, кто его создал, о чем образно говорит афоризм: «Мы знаем больше, чем мы можем выразить словами».

Таблица 2

### Отличительные признаки категории «тонкое знание»

Отличительный признак	Содержание
Объект управления	Инновационный технологический воспроизводственный процесс
Состав	Опыт, интуиция, компетенции, навыки, умения, приёмы, убеждения, ценности
Источник	Не содержится в традиционных источниках информации (книги, документы, цифровые носители и пр.)
Способ получения и передачи	Не может быть получено, формализовано, сохранено традиционным путем (трансляция, оцифровка, письмо, печать, кодификация, накопление баз данных)
Степень уникальности	Люди не всегда идентифицирует его наличие; оно уникально по определению и принадлежит только данному индивиду
Фактор ценности	Наиболее ценно, т.к. <i>контекстно</i> привязано к людям, месту, идеям, опыту
Формирование	Формируется в партнерствах, сообществах, сетях и иных неформальных, но внутренне связанных структурах, где сотрудничество на разных уровнях, внутри и вне компании не ограничено формальными рамками
Условия доступа	Доступ возможен при наличии тесного контакта, доверия и взаимодействия

*Неформализуемость знания* относится к таким его компонентам как интуиция, личный опыт, контакты и тому подобное, которые трудно определить, формализовать или опубликовать, которые сами носители знаний не могут до конца выразить и которые носят сугубо индивидуальный характер, но которые можно передать коллегам, сотрудникам, сподвижникам, работающим вместе [9, с. 843-856]. *Неявное знание* может принимать разные формы – например, особые способности, умения и компетенции, специфичные для отдельных личностей или коллективов сотрудников; общие убеждения или представления, но все они не могут быть формализованы. *Неформализуемое*

<sup>1</sup> В литературе появился специальный термин *tacit knowledge*, что в буквальном переводе с английского означает «не выраженное словами, молчаливое». *Tacit knowledge* – своего рода сплав познавательных способностей, опыта, умений и интуиции, а также знание правил, традиций, оргструктур, практик и норм. См.: [6, с. 279-303], [7, с. 411-427], [8].



знание со временем может стать формализованным по мере конвергенции мирового научного сообщества и выработки у него общего понимания концепций, понятий, терминов, теорий. Но этот процесс потребует много времени, интеллектуальных усилий и финансовых ресурсов.

Локальная интеллектуальная система создаёт исключительные условия именно для такого знания. Критическое значение, по мнению большинства исследователей, имеют два фактора: доверие и чувство «общей идентичности» [10]. Региональная интеллектуальная долина – это модель развития, вариант гармоничного соединения институтов, интеллектуального ресурса, организаций, а также общественных традиций, культурных ценностей, нравственных приоритетов в совокупности с лучшим взаимопониманием и приверженностью общему делу, без которых отечественная наука, промышленность и бизнес не прорвутся в инновационную сферу. Это та структура, что сегодня может реально помочь нашему обществу обрести понимание маршрута и характера движения, вырваться из тисков мобилизационного роста, а главное, из плена мобилизационного сознания.

По уровню этико-экономической зрелости, к сожалению, общество России сегодня существенно отстаёт от ведущих стран мира. И дело здесь заключается не просто, как принято говорить, в «экспортной ориентации экономики», а в самой сути национальной экономической модели, не приемлющей новое, отторгающей его как угрозу своей устойчивости, лишённой открытой здоровой конкуренции, опирающейся на мифические, отставшие от вызовов времени и динамичного внешнего окружения приоритеты. Решение вопроса лежит в плоскости изменения сознания, общественных и политических установок. Безусловно, необходимость перехода к инновационному типу развития давно назрела. Но скорее всего, отход от экспортно-сырьевого развития станет не предшественником, а *естественным* следствием переориентации внутреннего развития на новую модель: задача состоит в переходе не от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному, а от административно-мобилизационного развития к интеллектуально-инновационному.

Согласно концепции интеллектуальной долины укрепление конкурентоспособности российской экономики и освобождение ее мощного внутреннего инновационного потенциала роста могут быть достигнуто путем преодоления структурных, институциональных и пространственных диспропорций, тормозящих вхождение в современную высокоэффективную инновационную среду, которая нам представляется органичной средой «тонкого знания» и интеллектуально-нравственных императивов роста.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Штайльманн К. Новая философия бизнеса: в 3 т. Т. III. Конкуренция и ее границы / К. Штайльманн. – Москва – Берлин: Российское психологическое общество, 1998. – 473 с.
2. Сапир Е.В. Геоэкономическое измерение локальных систем / Е.В. Сапир. – Ярославль: ЯрГУ, 2004. – 198 с.
3. Laszlo E. The Age of Bifurcation. Understanding the Changing World (Pref. I. Prigogin) / E. Laszlo. – Amst.: OPA.
4. Рашковский Е.Б. Религиозная сфера и интеллектуальные ресурсы глобального человеческого развития / Е.Б. Рашковский // Материалы Клуба ученых «Глобальный мир». – М.: Новый век, 2003. – Вып. 1. – С. 13– 14.

5. Долгов К.М. Философия истории, религия и наука в эпоху глобального развития / К.М. Долгов // Клуб ученых «Глобальный мир». – М.: Новый век, 2003. – Вып. 24. – С. 47– 48.
6. Bao Y.; Zhao, S. (2004), «MICRO Contracting for Tacit Knowledge – A Study of Contractual Arrangements in International Technology Transfer», in *Problems and Perspectives of Management*, 2, 279-303.
7. Tsoukas H. (2003) 'Do we really understand tacit knowledge?' in *The Blackwell handbook of organizational learning and knowledge management*. Easterby-Smith and Lyles (eds), P. 411-427. Cambridge, MA: Blackwell Publishing; Sanders, A. F. (1988).
8. Michael Polanyi's post critical epistemology, a reconstruction of some aspects of 'tacit knowing'. Amsterdam: Rodopi.
9. Saviotti Pier Paolo (1998) On the Dynamics of Appropriability, of Tacit and Codified Knowledge, *Research Policy*. – Vol. 26. – Pp. 843– 856.
10. Hildreth P. & Kimble, Ch. (2002), The duality of knowledge // *Information Research* 8 (1) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://informationr.net/ir/8-1/paper142.html>.

# КАПИТАЛ И АНТИКАПИТАЛ: ПРОЛОГ

Сысоев Сергей Александрович

соискатель степени кандидата экономических наук. Белорусский государственный университет, кафедра теоретической и институциональной экономики  
г. Минск, Беларусь. E-mail: a900450@yandex.ru

**Аннотация.** О «глобальном экономическом кризисе» сегодня говорят все. Но данные статистики показывают, что «мир корпораций» в 2008-2009 гг. не только не рухнул, но и уверенно двигался вперед. При выбранных границах анализа капитал корпораций остается капиталом, так как он приносит доход. Антикапиталом становится институциональный капитал, т.к. формальные и неформальные институты социально-экономической системы не препятствуют обострению противоречий между капиталом и трудом, капиталом и обществом, капиталом и природой.

**Ключевые слова:** капитал; корпорация; выручка; активы; занятость; антикапитал; нефтегазовый сектор; финансы

**Код УДК:** 330.14

**Annotation.** The subject of «global economic crisis» is very popular nowadays. But statistics show that the «world of corporations» not only avoided crashing down in 2008-2009 but was also confidently moving forward. Within the selected scope of analysis, the capital of corporations remains «capital». But institutional capital is transformed into anticapital, which is due to the fact that formal and informal institutions of socio-economic system do not prevent intensification of contradictions between capital and labor, capital and society, capital and nature.

**Keywords:** capital; corporation; revenue; assets; employment; anticapital; oil and gas sector; finance

Ежедневно в сотнях газет и журналов по всему миру выходят статьи, авторы которых предсказывают новую волну кризиса. К сожалению, анализ статистических данных подтверждает это и капиталу вновь суждено сыграть в этом кризисе не последнюю роль.

Для многих экономик мира 2009 г. был годом значительного падения объемов производства. Так, в Германии ВВП по сравнению с 2008 г. сократился на 5,1%, в Финляндии – на 8,4%, в России – на 7,8%. В 2009 г. в Беларуси Всемирный банк зафиксировал рост ВВП на 0,2%<sup>1</sup>, в Израиле – на 0,8%, в Индии – на 9,1%, в Китае – на 9,2% [2]<sup>2</sup>. В таблице представлена динамика ВВП по ряду стран мира в 2000-2010 гг. (табл. 1).

Представленные в таблице данные показывают, что симптомы кризиса ощущались в мировой экономике задолго до 2008 - 2009 гг. Например, в 2002 – 2004 гг. стагнация наблюдалась в экономике Германии, ВВП которой в 2002 г. по сравнению с 2001 г. остался на одном уровне, а в 2003 г. снизился на 0,4%. Невысокие темпы роста ВВП наблюдались в Европейском союзе в 2002 и 2003 гг., в 2001 - 2003 гг. в США и Японии<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Сохранение темпов роста ВВП не помешало Беларуси в 2010 – 2011 г. девальвировать свою валюту почти в 3 раза [1].

<sup>2</sup> Здесь и далее данные, касающиеся макроэкономической ситуации в конкретной стране, получены из статистической базы Всемирного банка [2].

<sup>3</sup> В Европейском союзе в 2002 и 2003 гг. ВВП рос на 1,3 и 1,4% соответственно, в США темпы роста колебались от 1,1% до 2,5%, в Японии – от 0,2% до 1,4% в год [2].

Таблица 1

## Динамика ВВП в ряде стран мира в 2000 – 2010 гг., в %

Страны	Годы										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрия	3,7	<i>0,9</i>	<i>1,7</i>	<i>0,9</i>	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	<b>-3,8</b>	2,3
Беларусь	5,8	4,7	5,0	7,0	11,4	9,4	10,0	8,6	10,2	0,2	7,6
Германия	3,1	1,5	<i>0,0</i>	<i>-0,4</i>	<i>1,2</i>	<i>0,7</i>	3,7	3,3	1,1	<b>-5,1</b>	3,7
Греция	4,5	4,2	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,0	<b>-0,2</b>	<b>-3,3</b>	-3,5
Европейский союз	3,9	2,2	<i>1,3</i>	<i>1,4</i>	2,5	1,9	3,3	3,2	<b>0,2</b>	<b>-4,3</b>	2,1
Израиль	9,2	<i>0,0</i>	<i>-0,7</i>	<i>1,5</i>	5,0	5,1	5,7	5,3	4,3	0,8	4,7
Индия	4,0	5,2	3,8	8,4	8,3	9,3	9,3	9,8	4,9	9,1	8,8
Исландия	4,3	3,9	0,1	2,4	7,8	7,2	4,7	6,0	1,3	-6,7	-4,0
Италия	3,7	1,9	0,5	0,0	1,7	0,9	2,2	1,7	<b>-1,2</b>	<b>-5,1</b>	1,5
Канада	5,2	<i>1,8</i>	2,9	1,9	3,1	3,0	2,8	2,2	<b>0,7</b>	<b>-2,8</b>	3,2
Китай	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4
Россия	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	<b>-7,8</b>	4,0
США	4,2	<i>1,1</i>	<i>1,8</i>	<i>2,5</i>	3,6	3,1	2,7	1,9	<b>0,0</b>	<b>-3,5</b>	3,0
Финляндия	5,3	2,3	1,8	2,0	4,1	2,9	4,4	5,3	<b>0,3</b>	<b>-8,4</b>	3,7
Франция	3,7	1,8	<i>0,9</i>	<i>0,9</i>	2,5	1,8	2,5	2,3	<b>-0,1</b>	<b>-2,7</b>	1,5
Япония	2,9	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>1,4</i>	2,7	1,9	2,0	2,4	<b>-1,2</b>	<b>-6,3</b>	4,0
Мир в целом	4,3	<i>1,7</i>	2,0	2,7	4,1	3,5	4,0	4,0	1,4	<b>-2,3</b>	4,2

Источник: Всемирный банк [2]

Замедление темпов роста ВВП в США, Европейском союзе и Японии в начале XXI века происходило на фоне высокого уровня безработицы (табл. 2).

Таблица 2

## Уровень безработицы в ряде стран мира в 2000 – 2010 гг., в %

Страны	Годы											
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Австрия	3,7	3,5	3,6	4,0	4,3	4,9	5,2	4,7	4,4	3,8	4,8	4,4
Беларусь	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Германия	8,1	7,7	7,8	8,6	9,3	<b>10,3</b>	<b>11,1</b>	<b>10,3</b>	8,6	7,5	7,7	7,1
Греция	9,1	<b>11,1</b>	<b>10,2</b>	<b>10,3</b>	9,7	<b>10,5</b>	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	<b>12,5</b>
Европейский союз	<b>10,7</b>	9,1	8,5	9,0	9,0	9,1	8,9	8,2	7,1	6,9	8,9	9,6
Израиль	6,9	8,8	9,3	<b>10,3</b>	<b>10,7</b>	<b>10,4</b>	9,0	8,4	7,3	6,1	7,5	6,6
Исландия	4,9	2,3	2,3	3,3	3,4	3,1	2,6	3,0	2,3	3,0	7,2	7,6
Канада	9,5	6,8	7,2	7,7	7,6	7,2	6,8	6,3	6,0	6,1	8,3	8,0
Китай	2,9	3,1	3,6	4,0	4,3	4,2	4,2	4,1	4,0		4,3	
Россия	9,4	<b>10,6</b>	9,0	7,9	8,2	7,8	7,2	7,2	6,1	6,3	8,4	7,5
Финляндия	<b>15,3</b>	9,7	9,1	9,0	9,0	8,8	8,4	7,6	6,8	6,3	8,2	8,4
Франция	<b>11,8</b>	<b>10,2</b>	8,6	8,7	8,6	9,2	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3
Япония	3,2	4,8	5,0	5,4	5,2	4,7	4,4	4,1	3,9	4,0	5,0	5,0

**Источник:** Всемирный банк [2]

Например, в Германии в 2000-2005 гг. уровень безработицы повысился с 7,7% до 11,1%. Высокий уровень безработицы в 2000 - 2010 гг. создавал социальную напряженность в Греции, Франции, Финляндии и в целом в Европейском союзе, а также Израиле и в активно привлекающей мигрантов Канаде. В России по данным Всемирного банка уровень безработицы в 2000-2008 гг. снизился с 10,6% до 6,3%. В 2009 г. безработица в России выросла до 8,4%, а в 2010 г. составила 7,5%. Всемирный банк не предоставляет статистических данных о безработице в Беларуси. Согласно данным Национального статистического комитета Беларуси уровень безработицы в стране в 2011 г. и в начале 2012 г. составлял 0,7% от экономически активного населения [3]. Однако, скрытая безработица является серьезной проблемой, особенно в небольших городах, а в каждом крупном российском городе можно встретить не одну бригаду белорусских строителей.

Данные о снижении темпов экономического развития в системообразующих экономиках мира, наряду с высоким уровнем безработицы в ряде развитых стран, говорят о том, что всплеск кризисных явлений в 2008-2009 гг. был не просто обвалом индексов на ведущих мировых биржах и падением спекулятивных цен на энергоносители, а индикатором того, что мировая экономика вступила в новый, мало кем исследованный, этап затяжного социально-экономического и институционального кризиса.

Падение ВВП, высокий уровень безработицы сопровождается в ряде стран быстрым ростом государственного долга (табл. 3).

Таблица 3

## Динамика долга центрального правительства в 2000 – 2009 гг., в % от ВВП

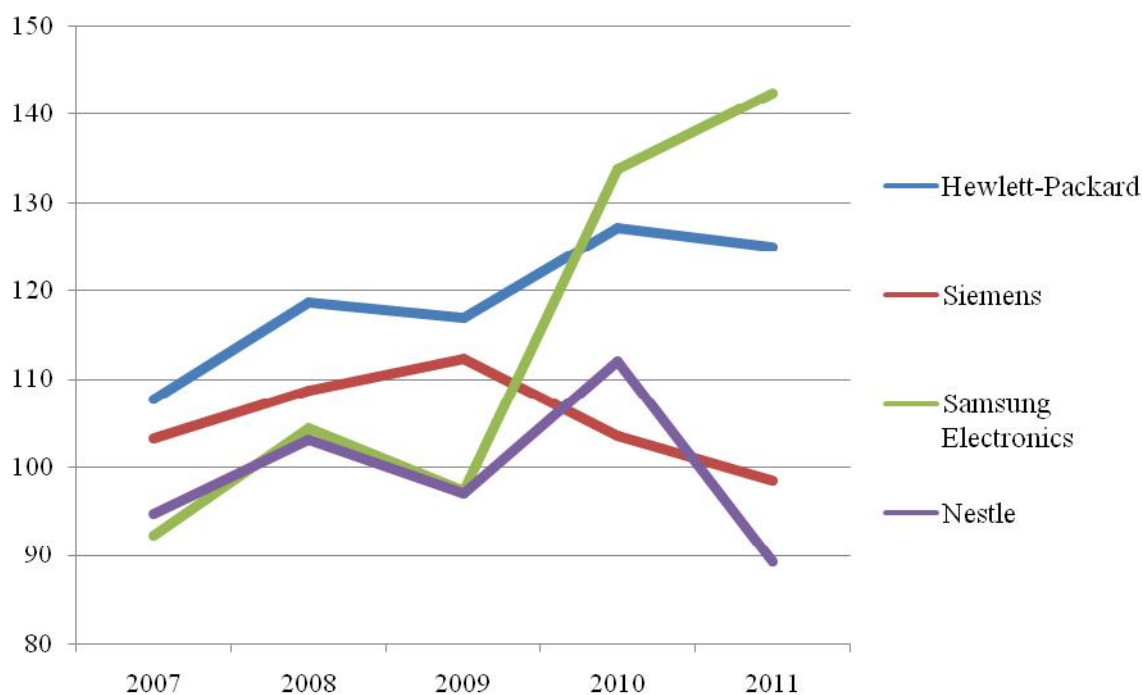
Страны	Годы										
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрия	61,8	65,6	65,8	68,2	67,0	66,7	67,5	63,8	60,4	65,5	70,5
Беларусь	16,9	15,0	11,4	12,3			6,6	6,6	8,9	10,7	18,0
Германия			38,0	39,2	40,9	42,9	44,6	43,5	40,8	43,1	47,6
Греция	110,3	125,0	127,9	128,9	124,3	128,1	134,5	128,1	125,3	126,7	142,0
Европейский союз	67,0	58,1	51,1	51,6	48,8	47,9	47,7	46,6	42,8	46,8	58,2
Индия	48,0	56,0	60,0	63,5	63,0	61,5	61,2	59,1	56,5	56,6	53,7
Исландия		60,5	62,7	58,9	56,7	50,4	39,4	44,4	43,0	82,8	105,3
Канада	80,2	60,5	58,9	56,4	53,3	48,4	47,0	44,0	40,1	44,6	53,1
Россия			49,0	41,4			16,7	9,9	7,2	6,5	8,7
США			32,4	43,5	46,2	47,0	47,3	46,4	46,7	55,2	67,0
Финляндия	75,0	55,2	49,8	47,5	49,3	47,9	44,0	41,2	37,2	36,0	
Франция	56,3	60,7	59,8	63,6	68,4	70,6	72,6	68,3	67,1	72,8	83,5
Япония								151,3	149,6	157,8	174,4

Источник: Всемирный банк [2]

Представленные в таблице данные свидетельствуют, что проблема значительного государственного долга в Греции не нова. В 1995 г. долг госсектора составлял 110,3% от ВВП, в 2000 г. – 125,0%, в 2009 г. достиг 142,0%. Высокий уровень греческого госдолга на протяжении последних пятнадцати лет говорит, что ответ на вопрос, останется страна в зоне евро или в составе ЕС, не так уж и важен. Вопрос в другом: почему неэффективная (или весьма эффективная для определенной группы людей) экономическая и институциональная модель смогла просуществовать так долго.

Неоднозначно выглядит увеличение государственного долга в США и в Японии. С одной стороны, значительный размер государственного долга в странах – крупнейших мировых экономиках дестабилизирует всю мирохозяйственную систему. С другой стороны, во многих странах доллар и иена являются резервными валютами, а также могут иметь хождение (официально и неофициально) наравне с национальной валютой. Покрывая свой государственный долг ценными бумагами или денежной эмиссией, например, США получают возможность приобретать товары и природные ресурсы по всему миру и даже вести военные действия<sup>4</sup>.

Перейдем к анализу корпоративного сектора. Проанализируем, как кризис 2008 и 2009 гг. отразился на крупнейших мировых корпорациях. В качестве источника информации о финансовых показателях корпораций мы использовали данные рейтинга Global 2000, который ежегодно составляется журналом Forbes. Анализ данных показал, что ряд известных мировых промышленных компаний достаточно неплохо «пережил» волну мирового кризиса (рис. 1). В рассматриваемом периоде выручка Hewlett-Packard в целом возросла: в 2008 г. по сравнению с 2007 г. выручка выросла на 10,2%, в 2010 г. – на 8,8% и составила 127,2 млрд. долл. США. В то же время в годы «торможения» роста (2009 и 2011 гг.) выручка не снижалась больше, чем на 1,5 – 1,7%. В свою очередь выручка Samsung Electronics возросла в течение всего рассматриваемого периода за исключением 2009 г.



**Рис. 1.** Динамика выручки промышленных корпораций в 2007 - 2011 гг., млрд. долл. США

<sup>4</sup> Также необходимо отметить, что в рассматриваемом периоде долг постепенно возрастал до критического уровня в Австрии, Франции, постепенно снижался в Финляндии, Индии, Канаде.

Суммарно за 2007 – 2011 гг. выручка корпорации выросла в 1,5 раза и в 2011 г. составила 142,4 млрд. долл. США. Снижение выручки пищевого гиганта Nestle началось только в 2011 г. (выручка снизилась с 112 млрд. долл. США в 2010 г. до 89,2 млрд. долл. США в 2011 г.) [4]<sup>5</sup>.

Несмотря на колебания выручки, все четыре рассматриваемые промышленные компании в 2007 – 2011 гг. увеличили свои активы. Так, активы Hewlett-Packard выросли в 1,4 раза, активы Siemens – в 1,1 раза, активы Samsung Electronics – в 1,5 раза, активы Nestle – в 1,2 раза.

Получив относительно легко данные о динамике финансовых показателей крупнейших корпораций (используя годовые корпоративные отчеты и информацию рейтинговых агентств), исследователь сталкивается с серьезными проблемами при оценке динамики финансовых показателей отдельных секторов мировой экономики. Так, журнал Forbers по 2007 – 2009 гг. дает разбивку крупнейших мировых корпораций по секторам экономики. В 2010 г. разбивка корпораций по секторам экономики отсутствует.

Это чрезвычайно затрудняет анализ, так как требует внесения «вручную» данных о выручке и активах по 2000 корпораций и отдельной сортировки компаний по каждому сектору экономики. В 2011 г. журнал Forbers изменил список секторов, по которым группируются корпорации, например, банки были разделены на крупные и региональные. Изменилось также и количество компаний, входящих в тот или иной сектор экономики. Все это значительно затрудняет возможность сопоставления данных по отдельным секторам экономики за ряд лет.

Нам было интересно, как «пережили» «глобальный экономический кризис» корпорации нефтегазового, банковского, страхового, финансового и строительного секторов. Интерес к этим секторам обусловлен несколькими причинами. Во-первых, банки, страховые и финансовые компании сами по себе не создают никакого «полезного» для общества материального продукта, а предоставляют услуги по управлению финансовыми потоками, рисками (явными и вымышленными). Поэтому для более глубокого понимания современной мирохозяйственной системы необходимо рассмотреть, как этот «обслуживающий» материальные потоки сектор «вел себя» в условиях стагнации ведущих национальных экономик мира.

Во-вторых, большинство крупнейших мировых компаний не предоставляет в открытом доступе данные о численности своего персонала. Отчасти это оправдано тем, что конкурирующая компания, располагая данными о численности персонала, может, используя, например, показатель выручки на одного работника, проанализировать эффективность работы компании-конкурента. С другой стороны, обладая данными о динамике численности персонала и выручки, можно прийти к выводам, что для современной финансовой корпорации или банка численность занятости влияет скорее на величину издержек компании, чем на размеры выручки, прибыли и активов. Последние зависят скорее от «настроения» игроков на финансовых рынках по всему миру.

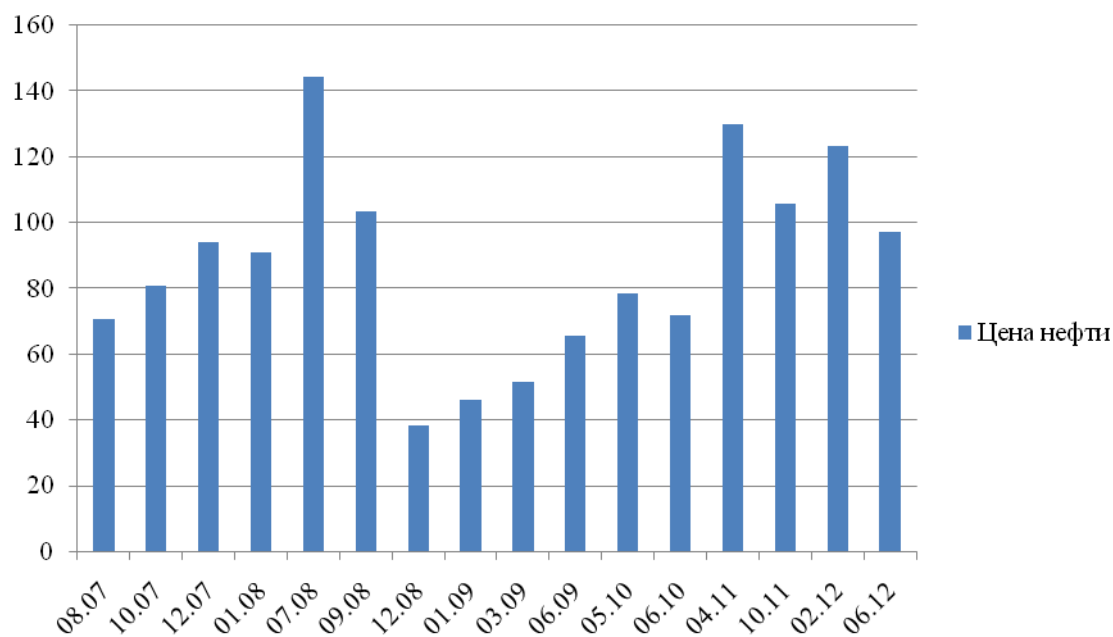
В-третьих, цены на конечную продукцию в нефтяном и строительном секторе формируются со значительной долей спекулятивной составляющей и обладают, как и услуги банков, финансовых и страховых компаний, весомой «виртуальной»<sup>6</sup> компонентой.

Проиллюстрируем последний тезис несколькими примерами: данными о динамике цен на нефть на мировом рынке и величиной оборота Лондонской фондовой биржи. Ниже на рисунке представлены данные о динамике цен на нефть на мировом рынке в 2007 – 2012 гг. (рис. 2). На рисунке видно, что цена нефти в рассматриваемом периоде росла до июля 2008 г. Затем, достигнув значения в 144,4 долл. США за баррель, цена нефти начала снижаться и в декабре 2008 г. достигла своего минимального значения в 38,4 долл. США за баррель.

<sup>5</sup> Здесь и далее данные, касающиеся деятельности корпорация, получены из рейтинга Global 2000 журнала Forbes [4].

<sup>6</sup> Вымышленной или узаконенной определенной группой людей и материализованной в деньгах (ценность которых, зачастую, тоже «виртуальна»).





**Рис. 2.** Динамика цен на нефть в 2007 - 2012 гг., долл. США за один баррель [5]

В 2009 – 2011 гг. цена нефти постепенно возрастала и в апреле 2011 г. достигла 129,9 долл. США за баррель. В дальнейшем цена на нефть снижалась и вновь возрастала. С учетом того, что озвученная в открытых источниках информации себестоимость добычи одного барреля нефти составляет 20 – 25 долл. США (а, скорее всего, она еще ниже), можно представить размеры спекулятивного дохода при цене 110 – 120 и даже 80 долл. США за баррель [6].

В таблице представлена динамика оборотов Лондонской фондовой биржи (табл. 4). Примечателен тот факт, что оборот компаний, прошедших листинг в Великобритании, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. вырос в 2,5 раза – с 242,3 млрд. фунтов стерлингов в 2007 г. до 601,9 млрд. фунтов стерлингов в 2008 г. Мировая финансовая нестабильность способствовала и росту доходов как самой биржи, так и ее игроков.

Таблица 4

**Динамика оборота Лондонской фондовой биржи, млрд. фунтов стерлингов**

Тип компании	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Компании, прошедшие листинг в Великобритании	125,9	188,1	296,3	242,3	601,9	545,8	347,7	375,3
Компании, прошедшие международный листинг	81,7	92,6	223,3	227,6	175,8	234,3	275,7	220,7

**Источник:** Лондонская фондовая биржа [7]

Перейдем к анализу финансовых показателей крупнейших банков, страховых, финансовых компаний, компаний строительного и нефтегазового секторов. В таблице представлены данные о суммарной выручке, размере активов и количестве банков, входящих в рейтинг Global 2000 журнала Forbes (табл. 5)<sup>7</sup>.

Таблица 5

**Динамика суммарной выручки и активов банков, входивших в список Global 2000, в 2007 - 2011 гг., млрд. долл. США**

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Выручка	3 439	3 363,8	3 504,3	3 307,5
Активы	58 291	62 795,0	67 217,4	72 376,5
Количество банков в рейтинге	315	307	308	178

**Источник:** Forbes [4]

Представленные в таблице данные показывают, что суммарная выручка крупнейших мировых банков в 2007 – 2011 гг. колебалась на уровне 3 300 – 3 500 млрд. долл. США. В свою очередь суммарные активы за период кризиса выросли на 24,2% – с 58 291 млрд. долл. США в 2007 г. до 72 376,5 млрд. долл. США в 2011 г. Рост суммарных банковских активов происходил на фоне уменьшения количества банков, попавших в рейтинг журнала Forbes. Если в 2007 г. в рейтинг журнала входило 315 банков, то в 2011 г. – только 178. При расчете средней выручки и средних активов, приходящихся на один банк, можно заметить, что банки не просто «пережили» «кризисные» годы – они существенно поправили свое финансовое положение (табл. 6).

Таблица 6

**Динамика выручки и активов, приходящихся в среднем на один банк рейтинга Global 2000, в 2007 – 2011 гг., млрд. долл. США**

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Средняя выручка	10,9	11,0	11,4	18,6
Средние активы	185,1	204,5	218,2	406,6

**Источник:** Forbes [4]

<sup>7</sup> За 2010 г. подсчет показателей не производился в связи с тем, что журнал не осуществил разбивку корпораций по секторам экономики.

Как видно из приведенных данных, средняя выручка и средние активы практически удвоились – средняя выручка возросла с 10,9 млрд. долл. США в 2007 г. до 18,6 млрд. долл. США в 2011 г. Средние активы выросли с 185,1 млрд. долл. США в 2007 г. до 406,6 млрд. долл. в 2011 г. Доля суммарных активов банков в общем объеме суммарных активов всех компаний списка Global 2000 выросла с 48,9% в 2007 г. до 54,2% в 2009 г. В 2007 – 2011 гг. аналитики журнала Forbes уменьшали количество финансовых корпораций, входящих в рейтинг Global 2000 (табл. 7)

Таблица 7

**Динамика суммарной выручки и активов финансовых корпораций, входивших в список Global 2000, в 2007 - 2011 гг., млрд. долл. США**

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Выручка	1 556,0	1 395,8	994,4	1 060,7
Активы	16 973,0	16 649,7	11 156,6	16 735,0
Количество финансовых корпораций в рейтинге	180	176	153	102

**Источник:** Forbes [4]

Из приведенной таблицы видно, что количество финансовых корпораций в списке Global 2000 сократилось с 180 компаний в 2007 г. до 102 в 2011 г. При этом суммарные активы практически не изменились! В 2007 г. они составили 16 973 млрд. долл. США, в 2011 г. – 16 735,0 млрд. долл. США. Средняя выручка на одну финансовую компанию выросла с 8,6 млрд. долл. США в 2007 г. до 10,4 млрд. долл. США в 2011 г. Средние активы выросли с 94,3 млрд. долл. США до 164,1 млрд. долл. США<sup>8</sup>. Несмотря на падение цен на нефть, компании нефтегазового сектора также успешно справились с последствиями «кризиса». Если в 2009 г. суммарная выручка претерпела снижение, то суммарные активы, несмотря на сокращение количества компаний в списке Global 2000, росли (табл. 8).

Таблица 8

**Динамика суммарной выручки и активов корпораций нефтегазового сектора, входивших в список Global 2000, в 2007 - 2011 гг., млрд. долл. США**

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Выручка	3 761,2	4 687,1	3 621,0	5 275,0

<sup>8</sup> Такая же ситуация была характерна и для страхового сектора. Средняя выручка страховых компаний выросла с 20,4 млрд. долл. США в 2007 г. до 24,6 млрд. долл. США в 2011 г. Средние активы страховых компаний выросли с 150,7 млрд. долл. США в 2007 г. до 161,0 млрд. долл. США в 2011 г.

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Активы	3 704,8	4 053,0	4 257,9	5 175,4
Количество корпораций нефтегазового сектора в рейтинге	123	126	115	100

**Источник:** Forbes [4]

Представленные данные свидетельствуют, что количество нефтегазовых компаний в списке Global 2000 сократилось с 123 в 2007 г. до 100 в 2011 г. При этом суммарная выручка выросла с 3 761,2 млрд. долл. США до 5 275,0 млрд. долл. США, активы возросли с 3 704,8 млрд. долл. США в 2007 г. до 5 175,4 млрд. долл. США в 2011 г.<sup>9</sup>

Динамика финансовых показателей ведущих мировых строительных компаний и компаний, занятых производством строительных материалов, показывает, что ни кризис ипотечного кредитования в США, ни выселение тысяч американцев из домов из-за невозможности рассчитаться по кредитам не смогли остановить поступательный рост выручки и активов корпораций строительной отрасли (табл. 9).

Таблица 9

**Динамика суммарной выручки и активов корпораций строительного сектора, входивших в список Global 2000, в 2007 - 2011 гг., млрд. долл. США**

Наименование показателя	2007	2008	2009	2011
Выручка	862,7	963,5	1048,6	1133,1
Активы	1157,6	1284,6	1366,6	1406,1
Количество строительных корпораций в рейтинге	78	74	84	69

**Источник:** Forbes [4]

Согласно приведенным в таблице данным, суммарная выручка компаний строительного сектора из списка Global 2000 выросла с 862,7 млрд. долл. США в 2007 г. до 1 133,1 млрд. долл. США. В свою очередь активы возросли с 1 157,6 млрд. долл. США в 2007 г. до 1 406,1 млрд. долл. США в 2011 г. . при этом средняя выручка компании строительного сектора выросла с 11,1 млрд. долл. США в 2007 г. до 16,4 млрд. долл. США в 2011 г., средние активы возросли с 14,8 млрд. долл.

<sup>9</sup> В рассматриваемом периоде средняя выручка на одну корпорацию нефтегазового сектора выросла с 30,6 млрд. долл. США в 2007 г. до 52,8 млрд. долл. США в 2011 г., суммарные активы возросли с 30,1 млрд. долл. США в 2007 г. до 51,8 млрд. долл. США в 2011 г.

США в 2007 г. до 20,4 млрд. долл. США в 2011 г.

Проведенный анализ позволяет сделать несколько важных выводов. Во-первых, современная социально-экономическая система разделилась на два мира: «мир корпораций» и «остальной мир». Мир корпораций живет по своим законам, о которых не прочитаешь ни в одном современном учебнике экономической теории. Корпорации потребляют природные ресурсы и знания, которые создаются не без помощи «остального мира». Наконец, мир корпораций постепенно становится «нейтральным» в формировании спроса на труд – выручка и активы могут расти и без увеличения занятости.

Во-вторых, категория «кризис» претерпела за последнее время существенную интеллектуальную инфляцию, – согласно статистических данных, корпорации вполне неплохо пережили «глобальный финансовый кризис» 2008-2009 гг. Что касается «остального мира», то в ряде стран о стагнации можно было говорить еще в 1995 г.

В-третьих, капитал корпораций пока остается капиталом, т.к. приносит доход. Антикапиталом становится институциональный капитал – совокупность формальных и неформальных институтов, регламентирующих хозяйственную деятельность корпораций, их взаимодействие с обществом и государством. «Антикапитальность» институционального капитала проявляется в обострении противоречий не только между трудом и капиталом, но и капиталом и обществом, капиталом и природой, капиталом и государством.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам. Национальный банк Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/>
2. World Bank Data. The World Bank Group. [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/>
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>
4. The Global 2000. Forbes. [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10\\_The-Global-2000\\_Rank.html/](http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Rank.html/)
5. Investors Chronicle. The Financial Times. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.investorschronicle.co.uk/>
6. Забрала «дочку». Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/250773/zabrala\\_dochku](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/250773/zabrala_dochku)
7. The London Stock Exchange [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>

# О МЕСТЕ И РОЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Иродова Елена Евгеньевна

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

Шеянова Наталья Викторовна

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

**Аннотация.** Статья базируется на результатах ряда исследований, проведенных авторами, и обобщает основные данные о роли малого бизнеса в российской экономике. В частности установлено, что малый бизнес при его современном состоянии и неэффективной институциональной среде тяготеет к модели ограниченного найма труда. В неэффективной институциональной среде малый бизнес существует на уровне простого воспроизводства, что не позволяет полностью реализовать его внутренние функции и конкурентные преимущества.

**Ключевые слова:** малый бизнес; депрессивный регион; наемный персонал; предприниматель; государство; регулирование

**Код УДК:** 334.01

**Annotation.** The article is based on the results of several researches which have been conducted by the authors. It integrates the data on the role of small business in the Russian economy. In particular, the authors state that small business in its current state and inefficient institutional environment usually strives for a model with limited employment of the staff. In inefficient institutional environment small business functions at the level of simple reproduction, and therefore can't fully realize its internal functions and competitive advantage.

**Keywords:** small business; depressed area; employment of the staff; businessman; entrepreneur; regulation

Роль малого бизнеса (МБ) в современной рыночной экономике достаточно весома. Доля продукции малых предприятий в ВВП развитых стран колеблется в пределах 55 – 62%, в России она составляет не более 12%. Однако в рамках общей стратегии развития российской экономики рекомендуемые значения должны быть не менее 50% и отвечать сложившимся количественным критериям, характерным для развитых стран.

Малый бизнес носит по преимуществу региональный характер и играет существенную роль в формировании новой региональной и муниципальной экономики, дополняя большую экономику и способствуя формированию целостной структуры регионального и муниципального хозяйства. Он в большей степени ориентирован на ресурсы региона и удовлетворение региональных потребностей, в определенной степени он влияет на позиционирование региона в системе национального

хозяйства. Во всех без исключения регионах России малый бизнес на 75 – 90% использует местные ресурсы (трудовые, материально-технические, природные) и на 68 – 95% удовлетворяет потребности местного рынка с ареалом охвата от одного до трех-четырех административных районов.

Актуализация проблематики малого бизнеса в теоретическом ключе крайне важна в том смысле, что необходимо ответить на главный вопрос – способен ли он выступить в роли «мотора» современной экономики, которая в большинстве стран имеет весьма утяжеленную конструкцию и требует весьма существенных расходов на управление этой системой (30 – 50% ВВП). Наряду с этим применительно к региону депрессивного типа весьма актуальна проблема тенденций и перспектив развития малого бизнеса, приобретающих специфический характер с учетом корректив, вносимых проблемной региональной средой.

На основе проведенного исследования, опирающегося на методологию двойственного подхода, мы пришли к выводу, что малый бизнес при его современном состоянии и функционировании в неэффективной институциональной среде тяготеет к модели безаемного труда (ограниченного найма) в условиях простого воспроизводства и по существу оказывается не способным в полной мере реализовать внутренние, присущие ему, свойства, функции и конкурентные преимущества [1, 2, 3, 4].

В частности:

- **системные свойства** малого бизнеса реализуются с акцентом на простейшие формы организации, внутренние ресурсы, ограниченные возможности накопления и максимально тесные связи с рынком;
- **имманентные его природе внутренние функции** ограничиваются самонаймом, самозанятостью, самообеспечением, самоуправлением, самокупаемостью и, как следствие, материальной самореализацией, а **внешние** (хозяйственная, посредническая, инновационная) реализуются как местноориентированные;
- **системные риски** на уровне макросреды усугубляются ограниченными возможностями диверсификации бизнеса, исследования рынка, доступа к актуальной инсайдерской информации, к заемным и привлеченным ресурсам, а на уровне микросреды – некомпетентным ведением бизнеса собственными силами и отсутствием возможностей привлечения специалистов со стороны; слабыми финансовыми возможностями; отсутствием специалистов по риск-менеджменту; недостаточной правовой культурой в части соблюдения юридических норм;
- **специфические конкурентные преимущества** реализуются в ограниченном масштабе с акцентом на обеспечение самозанятости населения, на пассивную адаптацию к местным условиям и местным рынкам (следование в фарватере конъюнктуры), на затрудненный доступ к замкнутым мини-технологиям (использование «слитых» технологий), на ограниченную контрактацию с крупным бизнесом, на вялую генерацию новых идей.

На основе изучения обширной статистической информации за период 2002–2010 гг., касающейся позиционирования малого бизнеса в ряде регионов ЦФО, характеризующихся депрессивным типом развития (Ивановская, Костромская, Ярославская области) и сопоставления ее с ситуацией в Московском макрорегионе и городе Москве (как наиболее динамичном и продвинутом центре развития малого бизнеса), а также на основе соответствующих аналитических расчетов нами выявлены наиболее значимые социально-экономические закономерности эмпирического плана, доказывающие доминирование **консервативного типа развития** малого бизнеса в проблемных регионах [5]. В частности, это касается:

1) Доминирования малого бизнеса в рамках относительно ограниченного круга простых видов экономической деятельности, осуществление которых не требует высокого профессионализма и квалификации, сопряженных с относительно низкими рисками, меньшей капиталоемкостью, высокой оборачиваемостью средств, простыми формами организации и более низкой налоговой нагрузкой (оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий, операции с недвижимым имуществом, строительство и др.). В регионах депрессивного типа отмечается более низкая степень присутствия малого бизнеса в обрабатывающих производствах (доля МБ в обрабатывающей промышленности Ивановской и Ярославской областей – 23,7%, в Московской области – 28,8%, в среднем в РФ – 31%).

2) Стабилизации, несмотря на положительную динамику, незначительных темпов прироста численности малых предприятий, существенно уступающих показателям развитых регионов, и в целом относительно низкой доли малого бизнеса в общем количестве предприятий (в Ивановской области на уровне 18% в последние годы), а также численности малых форм организации на 10000 жителей (в Ивановской области не более 47).

3) Относительно более низких значений сальдированного финансового результата малого бизнеса в регионах депрессивного типа (1 420 млн. руб. – в Ивановской области, 953 млн. руб. – в Костромской области, 841 млн. руб. – в Ярославской области, 41 135 млн. руб. – в Московской области).

4) Установления негативного баланса между долей налоговых поступлений субъектов малого бизнеса в региональные бюджеты и долей малого бизнеса в ВРП, свидетельствующего об утрате сколь-нибудь весомой поддержки малых форм организации со стороны государства.

5) Достаточно сильных позиций экономики физических лиц или индивидуальных предпринимателей, функционирующих без образования юридического лица и занимающих весьма прочные позиции в таких видах экономической деятельности, как транспорт и связь, предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, оптовая и розничная торговля.

6) Относительно скромной роли малого бизнеса в механизмах обеспечения занятости (малые предприятия обеспечивают работой в среднем 12,3% экономически активного населения; в Ивановской области – не более 8,5% экономически активного населения региона, это минимальный показатель среди других субъектов РФ).

7) Относительно низкой доли малого бизнеса в оборотах по Костромской и Ивановской областям в общем объеме оборота малого бизнеса по России (обороты малого бизнеса Ивановской области составили менее 1% в ЦФО и порядка 0,3% – в объеме оборота МБ целом по России; в Московском регионе оборот МБ почти в 30 раз выше, чем в Ивановской области).

8) Ощутимого процентного роста объема инвестиций в основной капитал, но низких абсолютных значений инвестиционной активности малого бизнеса в силу ограниченного доступа к финансовым ресурсам (заемным и привлеченным). Несмотря на достаточно весомую долю инвестиций МБ в основной капитал в общем объеме инвестиций всех предприятий региона (16,7%), вклад региона в общий объем инвестиций МП в основной капитал по РФ составляет не более 0,8%, тогда, как доля Московского региона – порядка 4%).

9) Присутствия на региональном уровне незначительного числа малых предприятий, осуществляющих технологические инновации (не более 3,5 – 4,5%), относительно невысокой доли затрат на технологические инновации в общем объеме этих затрат в России (1,27 – 5,98%), а также низкой доли малого бизнеса в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг (не более 0,07 – 0,76%). Это означает, что на данном этапе малый бизнес ни по своему масштабу, ни по эффективности не может выступать в качестве «локомотива» инновационного развития. В регионах



депрессивного типа эти показатели еще более низкие в силу влияния таких факторов, как более низкие финансовые результаты деятельности и, как следствие, недостаток собственных денежных средств; недостаток финансовой поддержки со стороны региональных властей; низкий платежеспособный спрос на новые продукты в проблемных регионах; более весомые экономические риски; более длительные сроки окупаемости нововведений; недостаток квалифицированного персонала; неразвитость инновационной инфраструктуры, неразвитость рынка технологий и, как результат, недостаток информации о новых технологиях, рынках сбыта, проблемы кооперации с другими предприятиями в своей области.

Мы особо подчеркиваем пассивность и неамбициозность малого бизнеса, рассматривая его деятельность на примере ряда регионов Центра России, и в то же время доказываем неадекватность его хозяйственного поведения современным стратегиям и целям развития российской экономики с учетом:

- избранных им целей; форм организации бизнеса; форм взаимодействия с государством; форм финансирования; видов экономической деятельности;
- а также степени претенциозности оценки состояния дел в бизнесе и степени материально-технического и кадрового обеспечения.

Таким образом, мы делаем вывод об отсутствии заметного влияния малого бизнеса на формирование эффективной конкурентной среды в проблемных регионах. Это обусловлено в целом относительной слабостью и неразвитостью этого сектора.

Проведенный нами социологический опрос и изучение материалов по малому бизнесу в специфической среде депрессивного типа (на примере Ивановской области) позволил выделить факторы, препятствующие развитию малого бизнеса:

1. Высокое налоговое бремя;
2. Коррупция, административные барьеры;
3. Развитая система крупных торговых сетей (монополия, олигополия);
4. Невнимание властей к малому бизнесу, отсутствие связей «малый бизнес – местное сообщество – власть»;
5. Лоббирование интересов крупного бизнеса органами государственной власти;
6. Высокие риски;
7. Высокая конкуренция;
8. Нестабильная общеэкономическая ситуация (инфляция, нестабильность курса валют).

И факторы, способствующие его развитию:

1. Налоговые льготы;
2. Небольшой стартовый капитал;
3. Безработица или низкий уровень зарплаты, а также неиспользованные местные ресурсы;
4. Поддержка со стороны государства, в том числе размещение госзаказа среди субъектов малого бизнеса, открытая система организации тендеров для размещения госзаказов, упрощенный порядок ведения бизнеса (отсутствие бухгалтерского учета, меньшее количество отчетных форм);
5. Развитая инфраструктура для малого бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки, фонды поддержки);

6. Формирование положительного имиджа предпринимателя;
7. Специальные программы банков и лизинговых организация для малого бизнеса;
8. Развитая система «крупный и средний бизнес – малый бизнес» (субконтракция);
9. Развитая система отношений по поводу использования венчурного капитала и франшиз.

Мы отмечаем, что малый бизнес в регионе с характерными признаками депрессивности способен выступить своеобразной «точкой роста». Он способен решить ряд государственных задач, но так как он является весьма неустойчивой структурой на этапе становления, то требует особой государственной поддержки. В том случае, если органы государственной власти начнут уделять должное внимание развитию малого бизнеса в регионе, то он сможет решить ряд не только социальных задач (снижение безработицы, повышение уровня жизни населения), но и способствовать экономическому процветанию области, так как является одним их источников пополнения доходной части бюджета. По нашему мнению, для этого необходимы комплексные меры, среди которых мы выделяем следующие.

### **1) Создание координационных служб в рамках Отдела развития малого и среднего предпринимательства и рыночной инфраструктуры,**

#### **а) обеспечивающих:**

- создание на территории области специализированных на работе с малым бизнесом инфраструктурных объектов (лизинговых компаний, банков (или отделов банков по работе с малым бизнесом), учебных центров, разрабатывающих и реализующих специальные программы для малого бизнеса в рамках общей стратегии развития собственного бизнеса, бизнес-инкубаторов, агентств поддержки МП, инновационных фондов, микрофинансовых институтов, фондов венчурного капитала, бюро по ведению кредитных историй и др.), отвечающих реальным потребностям малого бизнеса в тех или иных видах экономической деятельности<sup>1</sup>;
- информирование представителей малого бизнеса о наличии в регионе соответствующих объектов инфраструктуры, ориентированных на взаимодействие с малым бизнесом, об их местонахождении, о перечне предоставляемых ими услуг и условиях их получения;
- налаживание прямых и обратных связей в системе «малый бизнес – средний и крупный бизнес – власть» при условии, что на территории региона будут действовать бизнес-сообщества, представляющие интересы малого бизнеса и обладающие соответствующим банком данных и законными полномочиями. (Областная администрация должна стимулировать любые попытки сотрудничества представителей малого бизнеса и совета директоров крупных и средних фирм, направленные на реализацию стратегических направлений развития региона. В этой связи имеет смысл создать Региональный центр субконтракции и промышленного партнерства, в базах данных которого могут быть размещены заказы крупного бизнеса для малых предприятий, что, безусловно, будет содействовать налаживанию связей малого и крупного бизнеса)<sup>2</sup>;

<sup>1</sup> В Краснодарском крае, в частности, создана и успешно функционирует развитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства: 10 территориальных фондов поддержки малого бизнеса; 39 центров содействия развитию малого предпринимательства в городах и районах, в том числе 24 на базе торгово-промышленных палат; инновационный технопарк в Краснодаре; краевая служба «одного окна» с территориальными представителями во всех муниципальных образованиях края. Так, через службу «одного окна» большое число малых и средних предприятий получили земельные участки под свои инвестиционные проекты и вложили в них десятки млрд. руб.

<sup>2</sup> «Для малого бизнеса Японии, например, характерна широко развитая субподрядная система, где малые и мельчайшие предприятия получают и выполняют заказы от крупных фирм (машиностроительных, авиастроительных, автомобилестроительных и т. д.).»

- внедрение обучающих программ для представителей малого бизнеса, проведение семинаров с руководителями малых предприятий по налогообложению, бизнес-планированию, оформлению проектов, маркетингу, решению психологических проблем управления<sup>3</sup>;
- проведение конкурсов «Профессионал своего дела», «Лучшее предприятие малого бизнеса» (по критериям внутреннего и внешнего оформления, обслуживания клиента, качеству продукции и пр.);
- награждение победителей знаками отличия, выпуск рекламных брошюр о победителях и пр.;
- регулярное проведение работы по сбору информации о товарах местных производителей и размещению ее на сайте Департамента экономического развития и торговли Ивановской области или на сайтах муниципальных образований;

б) способствующих:

- продвижению товаров, работ, услуг местных предприятий благодаря использованию имеющейся инфраструктуры (СМИ, в т. ч. сайт Департамента экономического развития и торговли Ивановской области, уличные щиты и стенды) и связям с общественностью (в этом плане целесообразно создание Регионального маркетингового центра, который бы позволил продвинуть в муниципальные образования Ивановского региона продукцию малых предприятий);
- установлению деловых контактов;
- формированию благоприятного общественного мнения и популяризации предпринимательских идей.

**2) Принципиальный пересмотр бюджетной политики** с акцентом на формирование доходной части бюджета региона за счет налогов от субъектов малого бизнеса с целью стимулирования его развития и повышения значимости.

**3) Введение специализированной патентной системы для малого бизнеса** со ставками налога, адекватными его доходности, а также льготными ставками для субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения по видам экономической деятельности и имеющих стратегическое значение для развития области. Это, прежде всего, инновационная сфера, обрабатывающая промышленность, а также туристический, рекреационный бизнес и химическая промышленность.

**4) Формирование положительного имиджа предпринимателей** как представителей среднего класса, а не «барыги, обманщика и спекулянта». Необходимо вести работы, прежде всего среди безработных, женщин, инвалидов, то есть тех слоев населения, которые особо нуждаются в самозанятости. В этом случае органы власти решают и часть своих социальных задач. Полезным было бы информировать и студентов из различных вузов.

**5) Создание атмосферы «информационной прозрачности»** для потенциальных предпринимателей, поскольку люди, желающие открыть свое дело, нуждаются, прежде всего, в осведомленности о рынке, о формах организации бизнеса, о возможностях финансового обеспечения, о возможных инвесторах и др. В данном случае наиболее адаптированной следует признать идею бизнес-инкубатора, который должен быть максимально открыт для всех желающих,

<sup>3</sup> В этом смысле интересен опыт Великобритании, где уделяется большое внимание подготовке кадров для малого и среднего бизнеса. Наиболее престижными в данной области считаются следующие университетские школы бизнеса: в Лондоне, Манчестере, Глазго, Дюраме и Ворвике. В них в течение 16-ти недель слушатели изучают общие проблемы экономики и основы создания собственного дела. Ежегодно эти школы оканчивают свыше 200 человек.

а любые барьеры должны быть сняты. Кроме того, свободный доступ к ресурсам и объединенным массивам деловой информации можно обеспечить через создание сети деловых Интернет-центров и агентств развития бизнеса, оказывающих информационно-консультационные услуги (в Москве, в частности, уже открыто 27 муниципальных и межрайонных агентств развития бизнеса)<sup>4</sup>. Малый бизнес должен иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования предприятия, по проблемам маркетинговой стратегии, по защите своих интересов и так далее.

**б) Формирование относительно благоприятной финансовой среды для малого бизнеса, включая:**

- участие региональных властей в разделении рисков при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса путем создания специальных организаций с доминирующим участием их представителей;
- финансирование организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса;
- развитие микрофинансирования и микрокредитования, а также альтернативных способов финансирования малого и среднего бизнеса;
- финансовая (в том числе кредитная) поддержка специализированных лизинговых и факторинговых компаний;
- активное привлечение к поддержке малого и среднего бизнеса региональных кредитных организаций<sup>5</sup> (в Германии, в частности, успешным признан опыт региональных кредитных корпораций).

**7) Формирование принципиально новых подходов в статистической оценке представителей малого бизнеса, включая:**

- расширение выборки в обследовании с нынешних 15–20% всех зарегистрированных малых предприятий (и последующим досчетом показателей на основании специальной методики до 100%) до 50–70% (поскольку полученная на основе действующей методики статистическая информация является недостаточной для развернутой характеристики

<sup>4</sup> Интересный опыт государственной поддержки малого бизнеса накоплен в Челябинской области, где, в отличие от всей России, наблюдается устойчивый рост числа предприятий этой сферы. Ежегодно здесь проводятся областные съезды предпринимателей сферы малого бизнеса, создана мощная информационная база, и малые предприятия обеспечиваются бесплатной информацией по интересующим их вопросам. Для работников малого бизнеса систематически проводятся семинары и курсы.

<sup>5</sup> В Воронежской области, например, организована система трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса. В систему вовлечены государственные, коммерческие и некоммерческие организации, оказывающие финансовые услуги предприятиям малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям. На верхнем уровне системы действуют коммерческие банки и другие крупные инвесторы, осуществляющие непосредственное кредитование масштабных инвестиционных проектов и социально значимых программ. Эти организации взаимодействуют главным образом с крупнобюджетными предприятиями малого бизнеса, предоставляющими ликвидное залоговое обеспечение по кредитам и способным к эффективному освоению капитальных инвестиций. На среднем уровне функционируют фонды поддержки предпринимательства, лизинговые организации, охватывающие своими услугами территорию Воронежской области. Они взаимодействуют с различными предприятиями малого бизнеса, включая микро-предприятия. Инвестиционные проекты, поддерживаемые на этом уровне, носят среднесрочный и краткосрочный характер. На нижнем уровне финансовые услуги предлагаются организациями, ориентированными на работу с определенными группами предпринимателей по отраслевому или территориальному признаку. Это муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, кредитные кооперативы, бизнес-инкубаторы. Как правило, здесь обслуживаются небольшие предприятия, которым выдаются краткосрочные займы, осуществляется беззалоговое микрофинансирование. Преимущества системы трехуровневой финансовой поддержки малого бизнеса заключаются в том, что все категории его субъектов получают доступ к финансированию, а инвесторами реализуются все востребованные виды финансовой поддержки.

состояния малого бизнеса в регионах и муниципальных образованиях, для разработки программ (прогнозов) развития этого сектора экономики, а также для оценки эффективности системы стимулирования малых форм организации);

- изменение структуры запрашиваемой информации с учетом необходимости отразить наиболее актуальные «проблемные» места в развитии малого бизнеса, например, информация по соотношению собственных и заемных средств (то есть по структуре капитала и источникам его привлечения), которая, в свою очередь, должна способствовать решению проблемы недостатка финансовых ресурсов;
- более активное использование результатов исследований малого бизнеса различными организациями (Союзом промышленников и предпринимателей, Общероссийской организацией «Опора России», Ресурсным центром малого предпринимательства, Исследовательским центром проблем предпринимательства, конкуренции и конкурентоспособности российской экономики) с целью повышения степени информированности о состоянии дел в малом бизнесе;
- информацию об объемах государственной поддержки малого бизнеса по регионам РФ с расшифровкой по основным направлениям, которая позволит определить уровень содействия региональных органов развитию субъектов малого бизнеса<sup>6</sup>;
- информацию о структуре налоговых поступлений от субъектов малого бизнеса в федеральный, региональный и местный бюджеты, а также информацию о выбранной ими системе налогообложения и об использовании налоговых льгот, что, в свою очередь, позволит оценить вклад малого бизнеса в формирование доходной части бюджетов и определить уровень использования косвенных методов стимулирования развития бизнеса;
- информацию об уровне распространения малого бизнеса среди слабо защищенных слоев населения (женщин, студентов, инвалидов, многодетных), которая позволит определить масштабы вынужденной самозанятости;
- информацию о «смертности» субъектов малого бизнеса (определяется как отношение числа ликвидирующихся субъектов малого бизнеса к их общему количеству), что позволит косвенно оценить общее состояние институциональной среды (на уровне: плохое, среднее, хорошее), а также оценить риски и спрогнозировать запас финансовой прочности при открытии собственного дела<sup>7</sup>.

Таким образом, существующая структура малого бизнеса в депрессивном регионе неэффективна, актуальна задача перетока капитала из сферы обращения в сферу производства. Малый бизнес в том виде, в котором он сегодня существует (в рамках простого воспроизводства, по преимуществу неамбициозный, консервативно акцентирующий свои интересы на сохранении достигнутого положения в рыночной среде, находящийся в стороне от инновационно-прорывных сфер деятельности) не способен выступить «локомотивом» развития российской экономики. А в силу своего неустойчивого положения малый бизнес нуждается в государственной поддержке, заключающейся, прежде всего, в формировании нормальной институциональной среде.

<sup>6</sup> Финансовая, имущественная, информационная, консультационная, в области подготовки и переподготовки кадров, в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, в сфере внешнеэкономической деятельности, сельскохозяйственной деятельности [6].

<sup>7</sup> Обращаем внимание на тот факт, что часть информации имеется в наличии в различных организациях, фондах и ведомствах (налоговой инспекции, Пенсионном фонде, службе занятости), поэтому прежде всего необходимо наладить и скоординировать обмен соответствующими данными.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Шеянова Н.В. Динамика развития малых предприятий по регионам России / Н.В. Шеянова, Е.Е. Иродова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 4. – С. 42– 48.
2. Шеянова Н.В. Особенности модели малого бизнеса в условиях депрессивного региона / Н.В. Шеянова Е.Е. Иродова // Экономика образования. – 2011. – № 5. – С. 198– 204.
3. Шеянова Н.В. Особенности социально-экономического положения малого бизнеса в условиях современной деловой среды / Н.В. Шеянова, Б.Д. Бабаев, Е.Е. Иродова // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 2. – С. 186– 188.
4. Шеянова Н.В. Специфика социально-экономического положения предпринимателя в условиях современной деловой среды (на примере Ивановской области) / Н.В. Шеянова Е.Е. Иродова // Теоретическая экономика: научный электронный экономический журнал [Электронный ресурс]. – 2011. – № 6. – С. 57–61. Режим доступа : [www.theoreticaleconomy.info/articles/459.pdf](http://www.theoreticaleconomy.info/articles/459.pdf)
5. Малое предпринимательство в России. 2002-2010 [Электронный ресурс]: статистический сборник. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.htm](http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.htm)

# ГЛОБАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ<sup>1</sup>

Сергей Алексеевич Дятлов

доктор экономических наук, профессор. Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, член экспертного совета по национальной экономике РГНФ, эксперт по вопросам законодательства МПА ЕВРАЗЭС, академик Академии философии хозяйства и Российской академии естественных наук  
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация. E-mail: sdyatlov@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме глобальной инновационной гиперконкуренции в современной экономике. Глобализация экономических связей, интернационализация производства, открытость национальных экономик придали конкуренции глобальный характер. Возник качественно новый вид конкуренции - гиперконкуренции или инновационной гиперконкуренции, который представляет собой особый тип развития глобальных рынков в условиях использования опережающих доминантных инноваций. В статье рассмотрены основные вопросы влияния гиперконкуренции на основных рыночных игроков, государство, экономическую систему в целом.

**Ключевые слова:** гиперконкуренция; доминантная инновация; наднациональный институт; корпорация; государство; научно-технические разработки

**Код УДК:** 339.137.2

**Annotation.** The article deals with the global innovation hypercompetition in the modern economy. The globalizations of economic relations, internationalization of production and openness of national economies have made the competition global. A new type of competition such as hypercompetition has emerged. It is a special type of global markets development under the conditions of using advance dominant innovation. The main questions of hypercompetition influence on the main market players, state and the economic system as a whole are examined in the article.

**Keywords:** hypercompetition; dominant innovation, supranational institution, corporation, state, scientific and technical development

В условиях всемерного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), их тотального проникновения во все сферы жизни человеческого общества, масштабного развертывания глобализационных процессов и вовлечения в них большинства стран мира происходит трансформация мировой и национальных экономических систем. Следует выделить следующие основные характерные признаки трансформации экономических систем в XXI веке. Современная экономика XXI века – это:

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 10-02-00375а «Трансформация национальной инновационной системы в условиях гиперконкурентного развития рынков».

- во-первых, инновационная информационно-сетевая экономика, в которой инновации, информация, новое знание являются решающими факторами экономического роста и глобального лидерства, а информационно-сетевое взаимодействие (координация, деятельность, управление в глобальной сети Интернет) позволяет более быстро, гибко и разнообразно адаптироваться к быстрым изменениям рыночной ситуации;
- во-вторых – глобализирующаяся экономика, в которой резко возрастает значение глобальных закономерностей развития и наднациональных органов регулирования и управления;
- в-третьих – экономика постоянных гибких изменений и высокого динамизма;
- в-четвертых – экономика все более неравномерного развития стран, в которой в результате конкурентной борьбы выделяются и доминируют над остальными странами страны-лидеры, а среди последних постоянно идет борьба за глобальное лидерство;
- в-пятых – экономика постоянно изменяющейся (разнообразно совершенствующейся) и усиливающейся (активной, агрессивной) конкуренции, т.е. гиперконкуренции;
- в-шестых – программируемая экономика, в которой экономические процессы становятся все более программируемыми и управляемыми, а классический механизм стихийного рыночного саморегулирования практически полностью атрофируется;
- в-седьмых – энтропийная экономика, в которой постоянно нарастает энтропия и снижается мера организованности экономической системы, для преодоления которой требуется использование все новых и новых нетрадиционных факторов и креативных источников экономического роста.

В новых условиях качественно меняются основные концепции, модели, методы, механизмы и формы регулирования экономики и конкурентной борьбы на глобальном, национальном, межрегиональном, региональном, микро- и наноуровнях. Главным фактором победы в современной обостряющейся конкурентной борьбе являются опережающие доминантные инновации и новые методы ведения гиперконкурентной борьбы. Человек-инноватор является главным творческим субъектом создания опережающих доминантных инноваций, обеспечивающих успех в современной конкурентной борьбе.

Глобальность современной экономики предполагает, прежде всего, глобальность и инновационность конкуренции. Следует выделить важнейшие глобальные общеэкономические, институциональные, коммуникационные и организационно-управленческие факторы, влияющие на трансформацию национальных и мировой систем хозяйствования на современном этапе – этапе глобальной информационно-сетевой экономики. Во-первых, глобализация системы мирохозяйственных связей, мировых сырьевых, товарных и финансово-валютных и фондовых рынков, рынка высококвалифицированной рабочей силы и др. Во-вторых, информационно-коммуникационная глобализация, осуществляемая на базе передовых ИКТ и обеспечивающая свободный доступ к мировым информационным, научным и образовательным ресурсам. В-третьих, виртуализация обмена информацией и деятельности отдельных граждан, общественных организаций, компаний, правительственных органов большинства государств мира. В-четвертых, стираются внешние территориальные границы отдельных государств и регионов, которые становятся виртуально проницаемы, а также становятся проницаемы национальные финансовые и налоговые системы.

В-пятых, формируются различные виртуально-сетевые правительственные (например, электронное правительство) и неправительственные институты, социальные сети, самоорганизующиеся сетевые гражданские и бизнес-сообщества. В-шестых, резко возрастает роль



информации как главного фактора производства и роль интеллектуальной собственности. В-седьмых, резко расширяются возможности получения доходов, связанных с инновационным предпринимательством, электронной деятельностью и бизнесом в сети Интернет. В-восьмых, развиваются электронные, дистанционные формы занятости (электронное рабочее место, электронный офис, электронное предприятие, оффшорное программирование). В-девятых, возникают электронные формы регулирования экономической и общественной деятельностью, а также электронные формы управления и взаимодействия государства с населением. В-десятых, резко усиливается конкурентная борьба между отдельными странами и корпорациями и победа в острой конкурентной борьбе требует постоянных опережающих инноваций с целью поддержки постоянного технологического и информационного лидерства на глобальных рынках.

Глобализация экономических связей, интернационализация производства, открытость национальных экономик, либерализация мировой торговли, трансферт технологий придали конкуренции глобальный характер. В настоящее время обострение противоречий и усиление конкуренции отмечается практически на всех уровнях, сегментах и видах мировых и национальных рынков. Конкурентоспособность товаров и услуг на мировых рынках стали главным условием успеха хозяйственной деятельности тех или иных стран, корпораций и отдельных инноваторов.

Все эти особенности характеризуют процесс управляемо-программируемого перехода всех стран мира к глобальной информационно-сетевой экономике, к *шестому инфо-нано-биотехнологическому укладу*, что обусловлено разработкой и внедрением к 2020-2030 гг. новых прорывных интегрально-сетевых технологий (в т.ч. на основе новых комбинаций космо-, нано-, био- и инфотехнологий), тотально охватывающих все сферы и все уровни социально-политической и финансово-экономической жизни человеческого общества, а также формированием качественно нового глобального экономического порядка.

В XXI веке, на наш взгляд, следует говорить о возникновении качественно нового вида конкуренции – гиперконкуренции или *инновационной гиперконкуренции*, т.е. управляемом гиперконкурентном развитии глобальных рынков в условиях использования опережающих *доминантных инноваций*, обуславливающих посредством вертикально-горизонтально-сетевой интеграции в глобальные структуры и включающих новые передовые методы программируемого, управляемого воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности и экономическое поведение людей (партнеров, потенциальных конкурентов, потребителей и др.) с целью получения целевых запрограммированных выгод и эффектов.

В условиях всеохватывающей глобализации национальные государства, с одной стороны, во все большей степени, все более разнообразно и жестко конкурируют между собой за новые научные знания, за право контроля и регулирования ресурсов, информационных и финансовых потоков, за долю на мировых рынках, за собственность на интеллектуальный и информационный капитал, за право контролировать и управлять экономическими процессами, что во многом определяет их статусное лидерство и высокую конкурентоспособность на мировых рынках. С другой стороны, формируются *новые глобальные (наднациональные) институты и центры управления*, координации и контроля национальных, межрегионально-блоковых и мировой экономики в целом. Качественно меняются, становятся более гибкими, активными и тотальными основные концепции, модели, методы, механизмы и формы регулирования экономики и конкурентной борьбы на глобальном, национальном, межрегиональном, отраслевом и локальном уровнях. При переходе к глобальной инновационно-информационной экономике национальные правительства при проведении своей макроэкономической, внешнеторговой и социальной политики должны учитывать приоритеты и требования развития глобальных рынков, правила, требования и ограничения глобальной инновационной гиперконкуренции, рекомендации глобальных (наднациональных) институтов регулирования, координации и управления.

В современных условиях происходит *изменение методологических подходов к анализу конкурентоспособности*. Во-первых, если раньше международная и национальная конкурентоспособность исчислялась на базе в основном материальных и финансовых ресурсов, то сегодня она расширилась за счет учета информационных ресурсов, ИКТ и интеллектуального капитала. Во-вторых, конкурентоспособность следует рассматривать многоуровнево и многоаспектно: конкурентоспособности отдельной компании или группы компаний, экономики отдельной страны (национальная конкурентоспособность), конкурентоспособности группы (объединений, блоков) стран, международная конкурентоспособность и глобальная инновационная гиперконкурентоспособность, а также сетевая конкурентоспособность и др. В-третьих, при определении конкурентоспособности учитывается не только статика, но и экономическая динамика, структурные изменения в экономике, состояние интеллектуального капитала, развитость институтов, информационно-сетевая гибкость, инновационность производства, статусность, брендовость, инновационность менеджмента и др.

В условиях глобальной информационно-сетевой экономики, развертывания и воспроизводства системного финансово-экономического кризиса, резкого обострения конкурентной борьбы на мировых рынках возникает целый класс новых явлений и процессов, которые требуют нового научного осмысления и систематизации, концептуального теоретико-методологического исследования и обоснования их сущности, характеристики экономического содержания и форм проявления, а также разработки нового категориального аппарата и введения в научный оборот системы новых взаимосвязанных понятий. Основы такого подхода были предложены нами в ряде предыдущих работ [1, 2, 3, 4, 5].

Следует выделить *ряд особенностей, характеризующих изменение методологических подходов к анализу конкурентоспособности*. Экономика – это всегда управляемая система, в которой всегда есть соответствующие субъекты управления. Современная экономическая система имеет чрезвычайно сложную структурно-функциональную организацию, в которой отдельные подсистемы и элементы приобретают все более и более черты сложного интегрального целого, требующие создания системы глобально-интегрального управления, регулирования и контроля. Сегодня в условиях всеохватывающей глобализации, всемерного развития ИКТ и обострения конкурентной борьбы на мировых рынках главной характеристикой передовой экономики становится *глобальная конкурентоспособность*. Системными элементами глобальной конкурентоспособности или гиперконкуренции являются *многоуровневость и многоаспектность, новые знания (компетенции), управляемость, динамизм, адапционность, мобильность, инновационность, эффективность и др.*, которые определяют *глобализационные преимущества* мировых стран-лидеров и технологически передовых транснациональных компаний [6, 7].

Понятие «гиперконкуренция» подробно исследовал Р. Авени. По его мнению, гиперконкуренция характеризуется «постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к обслуживанию покупательских потребностей». Р. Авени использует термин «гиперконкуренция» для описания отраслевой окружающей среды, характеризующейся интенсивными и быстрыми действиями конкурентов, когда соперники должны действовать молниеносно, чтобы получить рыночное превосходство и разрушить преимущества своих конкурентов [8].

Профессор Базельского университета Манфред Брун под термином «гиперконкуренция» понимает «такую ситуацию, когда предприятия во все большей степени подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов, что ведет к возникновению многоаспектной, динамичной и агрессивной конкуренции» [9].

Важнейшим свойством глобальной инновационной стратегии и средством ее реализации является гиперконкуренция, которая по своим характеристикам в рамках терминологии Й. Шумпетера близка к понятию «*креативной деструкции (creative destruction) или созидательному разрушению рынка*» на национальном и глобальном уровне. Й. Шумпетер «*теорию «созидательного разрушения»* изложил в своей книге «Капитализм, социализм и демократия» [10]. Согласно этой теории экономическое развитие «*вращается*» около инноваций, новые комбинации факторов позволяют снижать производственные расходы. Прибыль получает тот, кто раньше других использует нововведения. Когда же нововведения достаточно распространены, то производственные затраты выравниваются и прибыль исчезает. Старые продукты и прежние формы организации вытесняются. Возникает процесс «*созидательного разрушения*». Процветание сменяется депрессией. Реализуются новые комбинации факторов (избыточные сбережения направляются в технологический прогресс), фирмы приспосабливаются к новым условиям. Основной импульс приходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров на новые рынки и новых форм экономической организации предприятия.

Инновации воздействуют на различные по продолжительности циклы. При этом сами нововведения являются своего рода основой экономического развития и носят циклический характер. Н.Д. Кондратьев в теории циклов экономической конъюнктуры (длинных волн) выявил связь экономической динамики с воздействием инновационно-технологических факторов. Наилучший вариант развития, когда по прошествии определенного времени инновации стимулируют инвестиции. Инвестиции в инновации стимулируют спрос на новую технологию. Это позволяет промышленности выдвигать новые требования к технологиям, стремиться к расширению существующих рынков сбыта, что способствует росту ее конкурентоспособности. При усилении конкуренции инвестиции возрастают, а при увеличении неустойчивости темпов технологических изменений и динамики спроса уменьшаются. Технологические инновации вызывают новый экономический цикл. Ускорение инновационного цикла стимулирует конкуренцию и экономический рост.

*Радикальные и эволюционные инновации* оказывают различное воздействие на экономическое развитие. Первые сдвигают границу технических знаний (технологические инновации) или расширяют гамму продуктов или услуг (продуктовые инновации). Вторые касаются внедрения на предприятии нового оборудования и компонентов, созданных вне предприятия, или улучшения продуктов, существующих на рынке. Радикальные инновации позволяют существенно повысить общую производительность факторов производства на уровне предприятия. Радикальные инновации характерны для предприятий, фирм, корпораций, которые осуществляют самостоятельные исследования, практикуют технологический мониторинг конкурентов, используют знания, защищенные патентами, и имеют партнерские отношения с исследовательскими лабораториями и университетами, в том числе зарубежными. Эволюционные инновации играют двойную роль: они повышают производительность предприятий, которые их осуществляют, и, вместе с тем, распространяясь в сфере производства, способствуют внедрению других модернизационных, дополнительных инноваций.

Как отмечается в работах американских исследователей Б. Оллреда и К. Стеенсма, воздействие инноваций на конкурентоспособность и экономический рост является всеобщей закономерностью. Важную роль в этом процессе играют желание и готовность фирм к осуществлению инноваций при условии риска и неопределенности результатов. На инновационное поведение фирм влияют факторы инновационности на уровне фирмы (масштабы фирмы, структура капитала, уровень диверсификации), на уровне отрасли (темпы технологических изменений, колебания спроса, интенсивность конкуренции), на уровне экономики страны. Возрастание динамичности и глобального характера конкуренции требует более глубокого понимания факторов инновационности и поведения фирм [11].

Уровень неопределенности будущих результатов и высокие риски подавляют инновации. Конкуренция и ожидаемые выгоды их стимулируют. В отличие от отраслей, имеющих черты монополии или олигополии, отрасли, испытывающие возрастание конкуренции и сокращение жизненного цикла продукции, требуют своевременных и эффективных инноваций. Эти факторы наиболее сильно проявляются в глобальных отраслях, действуя в которых фирмы решают задачи глобальной интеграции и организации международных операций в целях достижения эффективности и ведения конкурентной борьбы на глобальном уровне.

Значительный вклад в исследование факторов инновационности и экономического роста принадлежит известному американскому экономисту У.Дж. Баумолю. Он провел исследование, имевшее целью интегрировать предпринимательскую деятельность в модель функционирования рыночной экономики с помощью выделения особой роли конкуренции, создаваемой новыми предприятиями, входящими в отрасль. Им сделан вывод о том, что создание условий и стимулирование появления новых инновационных фирм с помощью снижения барьеров для вхождения в рынок могут служить действенным инструментом антимонопольной политики и развития конкуренции. По мнению У. Баумоля, в капиталистической экономике основным средством обеспечения конкурентоспособности ведущих фирм становится не цена, а продуктовая инновация, и именно эта характеристика развития превратила экономику свободного рынка в успешный механизм роста. В процессе воспроизводства инноваций важное значение имеют заимствование и копирование фирмами-имитаторами, которые вносят улучшения, связанные с адаптацией к местным условиям и потребностям рынка: чтобы эффективно пользоваться этим источником, необходимо быть как эффективным новатором, так и эффективным имитатором [12].

Известный специалист в области менеджмента П. Друкер отмечал, что сегодня предпринимательство находит свое воплощение в новых формах, истоки которых лежат в быстрой эволюции современной технологии и современного управления, которое само превращается в новую технологию. По его мнению, новая технология – это не только новые материалы, электроника, биотехнология, но и новое предпринимательское управление, оказывающее нередко большее влияние на прогресс, чем новые изобретения [13].

Манфред Брун выделяет следующие отличительные признаки гиперконкуренции:

- во-первых, гиперконкуренция одновременно охватывает несколько областей, важнейшими из которых являются издержки, качество, сроки, «ноу-хау», создание рыночных барьеров, укрепление финансового положения. В условиях гиперконкуренции менеджмент не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных параметров, всех их необходимо учитывать одновременно;
- во-вторых, предприятия должны принимать во внимание многоаспектный характер гиперконкуренции. Она может протекать на разных уровнях – на товарных рынках; в области ресурсов; между разными предпринимательскими концепциями; в составе объединения предприятий, когда компания борется с соперниками не в одиночку, а заключив союз с другими производителями, поставщиками, партнерами по кооперации, торговыми посредниками. Многоаспектность гиперконкуренции проявляется также в том, что предприятие на ситуацию на различных рынках реагирует по-разному. При применении концепции, так называемой многоточечной конкуренции вполне возможно диаметрально противоположное рыночное поведение предприятия в различных ключевых областях (наступательное, оборонительное т.п.);
- третьим признаком гиперконкуренции следует назвать динамизм развития рынка. Позиции конкурентов и расстановка сил меняются с нарастающей скоростью. Динамика рынка отражается в непрерывном проникновении новых и уходе с рынка старых конкурентов,

появлении новых видов услуг, большом количестве слияний и покупок предприятий и пр. Прогнозировать ситуации все труднее и проблематичнее, сроки прогнозов становятся короче;

- четвертым признаком гиперконкуренции является растущая агрессивность участников рыночного соперничества. Поведение предприятий становится менее миролюбивым. Ведутся прямые атаки для ослабления конкурентов, причем с нарушением правовых установок. Цель подобной агрессии состоит в нарушении равновесия в раскладке сил конкурентов. Особенно часто для этого используется агрессивная политика цен [14].

*Гиперконкуренция* характеризуется постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся технологических, управленческих и товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к сервисному обслуживанию покупательских потребностей и предпочтений. *Гиперконкуренция* предполагает осуществление передовыми компаниями на основе научно-технологических и организационно-управленческих инноваций гибких, интенсивных и быстрых действий против конкурентов с целью получить рыночное превосходство и разрушить преимущества своих конкурентов.

Гиперконкуренция обусловлена процессами глобализации и появлением на локальных, отраслевых, национальных и мировых рынках (как традиционных, так и виртуально-сетевых) качественно новых успешных конкурентов, которые получили название *гиперконкуренты* (*hypercompetitors*). По нашему мнению, гиперконкурентные компании (корпорации) предлагают инновационные товары, услуги, сервисы обслуживания и управления, характеризующиеся глобальной инновационностью. *Глобальная инновационность* характеризуется, прежде всего, предложением опережающих инновационных высококонкурентных товаров, услуг и сервисов с качественно новыми, во многом универсальными, полифункциональными функциями и потребительскими свойствами, на которые на мировых рынках предъявляется устойчивый спрос и которые получают статус глобальных новинок, брендов (дифференцированных по видам и маркам), формирующими и расширяющими новые ниши на глобальных рынках и формирующими и развивающими новые потребности и предпочтения потребителей большинства стран мира.

В этом смысле более точно суть анализируемых процессов, происходящих в современной глобальной экономике, отражает вводимое нами понятие «*глобальная инновационная гиперконкуренция*». Глобальная инновационная гиперконкуренция представляет собой динамичный всеохватывающий процесс инновационного (информационно-идеологического, научно-образовательного, сервисно-технологического, организационно-управленческого) соперничества на глобальных рынках между ведущими высокотехнологичными компаниями-лидерами, представляющими, как правило, наиболее развитые страны мира.

В связи с этим мы вводим новое понятие «*глобальные инновационные гиперконкурентные компании или корпорации*» (*ГИГК*). Здесь речь идет не просто о крупных традиционных промышленных корпорациях. Следует иметь в виду, что в современной глобальной информационно-инновационной экономике все большая доля бизнеса ГИГК осуществляется в глобальной сети Интернет. Например, одной из ведущих компаний мира с многомиллиардной капитализацией является глобальная поисково-сервисная система Google, которая относится к классу и ГИГК.

ГИГК отличает интегративно-комплексный, всеохватывающий подход к инновациям. Главными свойствами ГИГК являются глобальность, инновационность (инновационное опережение), гиперконкурентность. Их отличает крупный размер, доминирование на рынке, высокая капитализация, матрично-сетевая гибкая структурно-функциональная организация и эффективный интерактивный менеджмент. Следует подчеркнуть особо, что ГИГК принципиально отличаются от крупных традиционных компаний (например, сырьевых), чья деятельность

базируется на традиционных ресурсах и традиционных (инновационно запаздывающих) методах маркетинга, менеджмента и конкурентной борьбы. Именно ведущие мировые ГИГК обеспечивают *высокий динамизм, инновационность, гиперконкурентность, статусность и лидерство* на глобальных (все больше глобализирующихся мировых, национальных, региональных и локальных) рынках.

Важнейшее место в современной глобальной экономике занимают крупнейшие транснациональные компании (Microsoft, IBM, Apple, Intel, GE, Samsung и др.). В условиях тотальной и всеобъемлющей глобализации возникает новый тип вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированных компаний, с новыми интегративными функциями, задачами и методами гиперконкурентной борьбы в глобальной информационно-сетевой экономике, которые, по сути, и являются глобальными инновационными (вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированными) гиперконкурентными компаниями.

ГИГК призваны обеспечить глобальное научно-технологическое инновационное развитие, выступая локомотивами мировой экономики и формируя глобальную информационно-инновационную, финансово-производственную и маркетинго-управленческую среду; а также глобальную информационно-сетевую концентрацию и оптимальное распределение факторов производства (преодолевая пространственно-временные и национально-протекционистские границы). При этом происходит размывание как национальных, так и регионально-отраслевых, и корпоративных границ. Становятся более прозрачными, проницаемыми границы отдельных государств, отраслей, регионов и компаний, вплоть до отдельных рабочих мест (например, электронных офисов, виртуальных видов занятости на дому и др.). Важнейшей характеристикой виртуальной организации является гибкая, адаптивная, динамичная сетевая структура. Поскольку такая сетевая структура не существует в физическом пространстве, а создается путем информационной интеграции ресурсов взаимодействующих партнеров, ее нередко называют квазипредприятием [15].

С появлением в качестве ведущих субъектов глобальной экономики ГИГК появляются адекватные их глобальным лидерским целям новые формы их активного рыночного поведения, новые формы, методы и приемы ведения жесткой конкурентной борьбы.

*Новый тип вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированных ГИГК-компаний* предполагает во главе с крупной, головной (материнской) вертикально интегрированной компанией (корпорацией-холдингом) наличие гибкой горизонтально информационно-сетевой интеграции этой материнской корпорации с множеством мелких организаций и небольших компаний, объединенных на основе информационно-сетевых технологий и методов управления в распределенные сетевые взаимосвязанные производственные структуры. Такие крупные вертикально-горизонтально интегрированные корпорации, не смотря на их национально-исторические и формальные особенности и различия, в настоящее время являются ядром наиболее развитых стран мира США, Японии, ЕС, Кореи, Китая.

Вертикально-горизонтально-сетевое интегрирование крупной материнской корпорации и взаимодействующих с нею более мелких компаний-партнеров посредством глобальных распределенных виртуальных сетей сегодня является важнейшим механизмом достижения успеха в глобальной гиперконкурентной борьбе. Крупная компания более консервативна, менее гибка, не способна быстро реагировать на изменения технологий, предпочтений потребителей, рыночной конъюнктуры. Мелкие инновационные фирмы, виртуальные организации являются более гибкими, быстро реагируют на все изменения и, что самое главное, способны рождать и генерировать новые идеи и превращать их в инновации. А для воплощения этих инноваций, продвижения и реализации на рынке требуются огромные ресурсы, которыми обладают ГИГК. Крупные ГИГК находя на мировых рынках, подобные мелкие инновационные компании или поглощают их, или интегрируют

их под своим брендом в свою ГИГК-структуру.

Вертикально-горизонтально-сетевая интеграция предприятия позволяет осуществить интеграцию инновационных идей, разработок, технологий, ресурсов для создания, продвижения и реализации на рынках новых товаров и услуг с целью получения различного рода традиционных и сетевых выгод и эффектов, которые не могут быть получены каждым из участников в отдельности. При этом возникает административно-рыночно-сетевая гибкая, динамичная и эффективная инновационно-производственная и организационно-управленческая структура, наиболее полно обеспечивающая реализацию интересов и целей ГИГК в условиях жесткой гиперконкурентной борьбы на мировых рынках. В результате вертикально-горизонтально-сетевой интеграции, осуществляемой в рамках ГИГК, возникают синергетические эффекты, включающие в себя как традиционные эффекты (например, прибыль, капитализация на фондовых рынках), так и целый класс новых интегрально-сетевых (прямых и обратных) эффектов.

На наш взгляд, следует различать понятия «*инновационное опережение (опережающие инновации)*» и «*инновационное запаздывание (запаздывающие инновации)*». Первое понятие выражает важнейшее свойство и функцию ведущих ГИГК-мировых лидеров, а второе понятие выражает важнейшее свойство традиционных компаний, находящихся в роли догоняющих, имитирующих и использующих посредством покупки лицензий у ГИГК и копирования их передовых инновационных разработок.

Лидерство ГИГК, наряду с опережающими инновациями, обеспечивается сетевой интеграцией бизнеса, технологической конвергенцией и сетевой организационно-управленческой координацией деятельности своих горизонтальных и вертикальных структур и партнеров. При этом ГИГК преодолевают ограничения, границы и барьеры национальных правительств, институтов и конкурентов. Проникая, таким образом, на национальные, региональные и локальные рынки, ГИГК одновременно глобализирует данные рынки и вовлекает в глобализационные процессы соответствующие национальные, региональные и локальные институты хозяйственной деятельности и регулирования.

Важнейшей функцией ГИГК является их способность созидательно разрушать (конкурентно трансформировать) национальные, региональные, моно- и олигополистические рынки. Глобальная инновационная гиперконкуренция созидательно разрушает и целенаправленно трансформирует ее как по параметрам инновационности, так и по параметрам цены, качества, сервисности и прибыльности. ГИГК за счет опережающих инноваций разрабатывают новые *глобальные брендовые товары, продвигают и реализуют их на* мировых (национальных, региональных, локальных) традиционных и виртуально-сетевых рынках, формируя, захватывая и расширяя на них соответствующие брендовые товарные, услугу-сервисные, финансовые и маркетинго-управленческие ниши.

ГИГК отличает *комплексный и всеохватывающий подход к инновациям*. ГИГК аккумулируют, отбирают, патентно фиксируют и закрепляют за собой различные новые идеи, концепции, технологии, товары, дизайны, сервисы, аутсорсинг, компетентности, методы управления. ГИГК осуществляют разработку, производство и продвижение пользующихся устойчивым повышенным спросом на мировых рынках новых знаний, технологий, сервисов, продуктов, новых лидерских опережающих методов конкурентной борьбы и менеджмента с целью обеспечения глобальной инновационной гиперконкурентности.

Следует ввести еще одно новое понятие «*доминантная инновация*» и связанное с ним понятие «*полифункциональная инновация*». Из всей совокупности аккумулированных новшеств выбирается *доминантная инновация, которая отвечает признакам глобальной, опережающей, долговременной гиперконкурентной инновационности*. И именно такая опережающая доминантная инновация, на

которую целенаправленно формируется устойчивый эффективный спрос, становится центром концентрации усилий, объектом интенсивных вложений, активно финансируется на стадии НИОКР, осваивается, производится, активно продвигается на глобальные рынки с целью обеспечения комплексных глобализационных гиперконкурентных преимуществ ГИГК.

В отличие от традиционных товаров доминантные, полифункциональные инновационные товары характеризуются целым рядом свойств. Они обладают в силу своей новизны инновационной брендовостью, опережающей уникальностью и относительной ограниченностью; полифункциональностью, универсальностью и интегрированностью (в одном товаре объединены несколько передовых технологий, например планшеты Apple iPad, предоставляющие потребителям несколько интегративно взаимосвязанных интерактивных услуг); устойчивым повышенным спросом; способствуют конкуренции и оптимизации производства и управления; стимулируют экономическую активность производителей и потребителей; способствуют повышению эффективности использования ресурсов, способствуют росту качества интеллектуального капитала, наукоемкости продукции и капитализации предприятия, повышают эффективность производства и общую производительность. Полифункциональная сервисно-продуктовая инновация имеет общую, особую и специфическую потребительную ценность, цену и прибыльность.

Именно глобальные гиперконкурентные инновационные корпорации предопределяет глобализационные преимущества мировых стран-лидеров (США, ЕС, Японии, КНР) в современных условиях. Именно передовые ГИГК способны обеспечить привлечение крупных инвестиций в конкурентные инновационные проекты, успешную реализацию целевых финансовых стратегий. Реализация этих стратегий обеспечивается как привлечением средств на фондовых и кредитных рынках, так и посредством слияний и поглощений, осуществляемых крупнейшими компаниями мира, а также посредством поддержки не только национальными государствами, но и, прежде всего, глобальными наднациональными управленческими и финансовыми структурами, которые заинтересованы в обеспечении высокого динамизма мировой экономики посредством стимулирования глобальной гиперконкуренции на мировых рынках.

Главной функцией и задачей передовых ГИГК является создание, продвижение и реализация *гиперконкуренции (hypercompetition) или глобальной инновационной гиперконкуренции*, которая базируется на передовых информационных научно-образовательных, ресурсно-технологических, финансово-экономических и организационно-управленческих инновациях, в конечном итоге – на технологиях глобального инновационного лидерства. Это предполагает постепенный переход от традиционной характерной для индустриальной эпохи ценовой конкуренции к конкуренции информационно-сетевой эпохи, базирующейся на гиперконкуренции новых знаний и продуктов, сетевых эффектов, качества, брендов и компетентностей. Лидирующие позиции на мировых рынках сегодня обеспечиваются использованием ИКТ, интеграции, интеллектуального капитала, креативных способностей работников и менеджмента компаний. Следует выделить такие важные свойства гиперконкуренции как *инновационная креативность специалистов-носителей информационно-интеллектуального капитала и лидерство менеджмента ГИГК*.

Акции ГИГК представлены в листинге главных фондовых центров мира (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Шанхай, Токио), как правило, высоко котируются и во многом определяют состояние ведущих фондовых индексов мира. Ведущие ГИГК за счет опережающих инноваций и выхода с инновационными товарами на рынки способны привлекать внимание международных инвесторов к своим акциям, а также за счет роста котировок акций, за счет интеграции бизнеса, слияний и поглощений значительно увеличивать свою капитализацию.

Современный мировой рынок ставит на первое место в вопросах конкуренции инновационные технологии, товары и услуги, пользующиеся глобальным устойчивым повышенным спросом (например, сегодня – это биотехнологии, нанотехнологии, технологии объемного 3D-



видеоформата). ГИГК стремятся постоянно обновлять свою линейку инновационных продуктов, имеющих более низкие издержки и более качественные потребительские свойства, и агрессивно их рекламировать на мировых рынках для формирования интереса у потенциальных потребителей. Именно такие пользующиеся устойчивым повышенным спросом на мировых рынках новые знания, новые лидерские (опережающие) методы конкурентной борьбы и менеджмента, инновационные технологии и товары являются важнейшими факторами *глобальной инновационной гиперконкуренции*.

Конкурентный успех ГИГК основан на том, что они концентрируют значительных ресурсы и средства, направляют их на наиболее перспективные (инновационные, прорывные) исследования и разработки, на совершенствование и создание новых технологий и продуктов, на агрессивное продвижение своих торговых марок с целью создания новых сегментов или захвата традиционных сегментов мировых рынков. При этом гиперконкуренция вовлекает в свое пространство трансформации не только факторы, технологии, продукты, но и основные маркетинговые и управленческие технологии и методы.

Инновационная гиперконкуренция чрезвычайно изменчива, динамична, адаптивна и мобильна, так как никакое конкурентное преимущество, включая статусно-брендовое и инновационно-технологическое, не может существовать вечно, со временем оно нивелируется, теряет силу. Поэтому компании, реализующие *стратегию глобального инновационного лидерства*, должны активно и постоянно инвестировать в новые разработки, в квалифицированных специалистов, в менеджмент, осуществлять захват и удержание инновационных ниш на мировых рынках, участвовать в международных технологических трансферах инноваций, чтобы оставаться *глобальным статусно-технологическим лидером*. Это под силу только наиболее крупным передовым корпорациям – глобальным лидерам, т.е. ГИГК.

Современный опыт функционирования ГИГК показывает: чтобы захватывать и сохранять рыночное лидерство компании необходимо не только использовать конкурентные преимущества, интеграцию бизнеса, технологическую имитацию, рекомбинирование компетентностей, но и превращать слабые стороны в сильные, что обычно осуществляется на основе инновационного обновления, технологического и статусного доминирования, а также активного использования гибких интерактивных методов конкурентной борьбы, базирующихся на принципах опережения и программирования (управленческого манипулирования) экономическим поведением потенциальных конкурентов. Корпорация-гиперконкурент должна быстро усваивать новые знания, технологии, передовые методы конкурентной борьбы, компетентности и менеджмента, нести значительные расходы на агрессивно-опережающую конкуренцию, преодолевать национальные границы и протекционные барьеры при быстром выходе на мировые рынки и захвата их значительной доли, гибко вовлекать в сферу своих интересов потенциально полезных партнеров.

Важнейшим условием инновационной гиперконкуренции является достижение оптимального соотношения по критерию *«инновационность-затраты-цена-качество»* и *«гиперконкурентный интегральный эффект»*. При этом последний имеет как линейную, так и нелинейную (распределенно-сетевую) составляющие, а также носит долговременный характер. Важную роль играет такое новое, вводимое нами понятие, как *«интегральная (распределенная в пространстве и во времени) конкурентная ценность»*. Точка интегральной конкурентной ценности должна соответствовать тому предельному значению *«инновационность-затраты-цена-качество»*, которое потенциально достижимо при наилучшем в данный момент и нацеленном на опережающую конкурентоспособность в будущем уровне инновационности, снижающихся затратах и растущих со временем различных распределенных выгод, в условиях благоприятного (активно стимулирующего) состояния инвестиционного климата, институциональной среды и рыночной инфраструктуры.

Для передовых ГИГК наиболее подходящей стратегией в данном случае является *стратегия агрессивного инновационно-технологического лидерства или стратегия глобальной инновационной гиперконкурентности*, важнейшими элементами которого являются методы активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения. В этом смысле мы вводим новое понятие «*опережающая инновационная гиперконкурентность*».

Важнейшим условием глобальной инновационной гиперконкуренции является *своевременный или опережающий выход ГИГК на мировые рынки с новым знанием, интеллектуальной инновацией менеджмента, технологически передовым инновационным товаром*, что предполагает использование опережающих методов грамотного маркетинга, менеджмента и перспективное позиционирование на мировых рынках. *Целевыми характеристиками и основными показателями глобальной инновационной гиперконкуренции* выступают глобализационное статусное и технологическое лидерство, захват и удержание значительной доли мирового рынка, формирование и поддержание устойчивого повышенного спроса на производимую данной компанией инновационную продукцию, глобализационное закрепление и защита прав и границ интеллектуальной собственности, инновационности, брендов, товарных знаков, финансовых и сетевых выгод и эффектов, статуса ГИГК, рассматриваемых как индикаторы общественной значимости, экономической силы, мощи и ролевой статусности глобальной компании на мировых рынках.

Ценность бренда и статусности глобальной компании заключается в спецификации и защите прав интеллектуальной собственности, коммерциализации и капитализации инновационно-научных идей, патентов, изобретений и их адекватной оценки мировыми рынками, а также признание мирового лидерского статуса ГИГК большинством потребителей и конкурентов. В значительной мере институционально-лидерский инновационно-конкурентный статус ГИГК обеспечивается поддержкой не только национальных институтов государственного управления, но и *глобальных (наднациональных) институтов и центров управления*. В этих условиях ГИГК получают и присваивают *глобализационную интеллектуально-статусную ренту*, которая имеет информационную природу.

В результате реализации стратегии глобальной инновационной гиперконкурентности ГИГК получает определенное время *инновационную гиперконкурентную прибыль, статусно-брендовую и информационно-инновационную ренту*.

Современные передовые ГИГК в условиях обострения конкурентной борьбы на мировых рынках реализуют цели закрепления и сохранения достигнутых глобализационных конкурентных преимуществ, защиты своих ведущих конкурентных позиций от атак конкурентов. ГИГК получают возможность на определенное время оградить себя от атак других конкурентов и обеспечить концентрацию ресурсов и сил на разработке и продвижении *доминантной, опережающей глобальной гиперконкурентной инновации*. ГИГК осуществляет эффективную стратегию концентрации сил и ресурсов по освоению новой инновационной технологии, формированию и захвату максимально большого сегмента глобального рынка нового товара, услуги или сервиса, отвечающих признакам глобальной гиперконкурентной инновации, что обеспечивает данной ГИГК конкурентное лидерство и получение в обозримом будущем инновационной гиперконкурентной прибыли, статусно-брендовой и информационно-инновационной ренты.

В условиях гиперконкуренции непрерывно появляются новые конкурентные преимущества, которые уничтожают или нейтрализуют конкурентные преимущества противника, ломая традиционный рыночный статус-кво и создавая неравновесное состояние рынков, что способствует их созидательным изменениям и трансформациям. В условиях современной гиперконкуренции определенное конкурентное преимущество временно, преходяще. Поэтому сегодня ГИГК с помощью новейших методов опережающей конкурентной борьбы, креативного менеджмента,

программирования и манипуляционного управления экономическим поведением потенциальных конкурентов, потребителей и партнеров, вынуждены постоянно создавать, воспроизводить и обновлять конкурентные преимущества на основе новых знаний и на новой инновационно-технологической базе. Главным действующим лицом в ГИГК должен стать *креативный, гиперконкурентный менеджер* со всеми присущими гиперконкуренции свойствами, признаками, функциями и эффектами.

В глобальной информационной экономике ГИГК получают различные информационно-сетевые эффекты. *Информационно-сетевые мультипликационные эффекты* – это эффекты от инноваций, это синергийно-сетевые (интегральные) эффекты, выражающиеся в различных формах. Данные эффекты могут быть получены в результате использования передовых инноваций, применения передовых методов опережающего программирования и манипуляционного управления экономическим поведением конкурентов и потребителей с помощью *гиперконкурентного креативного маркетинга, менеджмента, логистики и др.*

В современной информационно-сетевой экономике инновационного типа возникает информационная рента. *Информационная рента (информационно-инновационная рента)* – это важнейшая категория глобальной информационной экономики, которая может быть определена как производимая на базе нового научного знания (инноваций, ИКТ), получаемая и присваиваемая гиперконкурентным собственником капитализируемых новых знаний, информационных ресурсов и технологий, передовых информационно-опережающих методов конкурентной борьбы и креативно-лидерского менеджмента интегральная (распределенная во времени и пространстве, денежная и неденежная) выгода (прибыль, эффект) которая получена в результате капитализации (разработки, внедрения, накопления, тиражирования и реализации) нововведений на всех уровнях и во всех сферах глобальной экономики. Информационно-инновационная рента, имеющая информационно-сетевую природу, – это долговременный дополнительный интегральный эффект, получаемый от владения и использования информационно-интеллектуального капитала (нематериальных активов), капитализируемых инноваций. Информационная рента в структуре цены реализуемого инновационного продукта (услуги) составляет довольно значительную долю получаемой собственником прибыли [16, 17].

Следует отметить, что информационно-инновационная рента может составлять часть инновационной гиперконкурентной прибыли, но не сводится только к ней, поскольку включает в себя также и интегральную, распределенную во времени и пространстве, денежную и не денежную выгоду, получаемую на основе использования интеллектуальной собственности, опережающих инноваций и присваиваемая собственником-инноватором.

Механизм образования информационно-инновационной ренты не является традиционным, линейным, а представляет из себя совокупность интегральных взаимосвязанных полифункционально-сетевых эффектов. Основой присвоения информационно-инновационных ренты является формирование, реализация и воспроизводство статусно-брендовых, полифункционально-сетевых, интерактивных прав на новые знания, информацию, интеллектуальную, статусно-брендовую собственность и полифункциональные сервисно-продуктовые инновации инноватором-собственником. Механизм реализации такой собственности связан с интерактивным установлением прав и интересов инноватора-собственника и предполагает обеспечение их институционально-законодательной защиты.

В результате инноваций повышается эффективность использования факторов производства, под воздействием ИКТ начинает действовать закон возрастающей отдачи. Если в индустриально-рыночной экономике действует закон убывающей предельной производительности (доходности), то в информационно-сетевой экономике начинает действовать *закон возрастающей предельной производительности*. Действие этого закона обусловлено целым рядом факторов: инновациями,

ростом общей производительности, интеграцией бизнеса, возникновением сетевых мультипликационных эффектов и др.

Современные ГИГК – это компании-лидеры в мировой экономике, одновременно ее базисные элементы, несущие конструкции, креативные двигатели (локомотивы), дающие инновационные импульсы для высокого динамизма и устойчивого развития глобальной экономики.

В рамках развиваемой нами концепции мы обосновываем положение о том, что *современный кризис – это системный гуманитарно-управленческий, финансово-экономический кризис*, в рамках которого следует говорить о кризисе старой парадигмы развития, о кризисе генотипа глобальной индустриально-рыночной системы, о качественном структурно-циклическом трансформационном кризисе мирового хозяйства, о кризисе старой модели (типа) мировой экономики, кризисе старых институтов, структур, механизмов регулирования и методов управления. В основе данного кризиса лежит комплекс глубинных противоречий, присущих ныне действующей энтропийной индустриально-рыночной модели глобальной финансово-экономической системы. Неустойчивость, разбалансированность, неуправляемость последней в настоящее время резко возросла. Недавние потрясения на глобальных сырьевых, фондовых и финансово-валютных рынках мира и России есть проявление системного кризиса индустриально-рыночной модели хозяйствования как таковой. Они сигнализируют о признаках осуществляющегося глобального системного кризиса (тотально охватывающего все уровни мирового хозяйства и включающего в себя несколько этапов, видов, волн), связанного с глобальной трансформацией индустриального общества с экономикой рыночного стихийно самоорганизующегося типа в новую высокоорганизованную форму информационного общества с информационно-сетевой экономикой преимущественно инновационно-синергичного, целенаправленно программируемого (управляемого) типа.

Современный кризис обусловлен глобальной трансформацией индустриального общества с экономикой индустриально-рыночного типа в новую высокоорганизованную форму информационного общества с информационной экономикой инновационно-гиперконкурентного типа. Современную эпоху можно назвать эпохой постепенной трансформации и перехода общества от традиционной индустриально-рыночной системы хозяйствования к новой высокоорганизованной системе хозяйствования, основой которой является *информационно-инновационный способ производства новых научных знаний, информационных продуктов, сервисов и услуг*. Этот переход носит глобальный характер и затрагивает основополагающие принципы системной организации мировой системы хозяйства и большинства стран мира. Он характеризуется тем, что эпоха стихийного исторического развития человеческого общества закончилась и наступает эпоха его глобализационного программируемого, целенаправленного развития.

Целевая доминанта и структурно-функциональная организация институциональной матрицы мировой экономики обуславливает характер ее системной трансформации, формы и направления глобального, государственного, рыночного и общественного регулирования и выработки действенных механизмов противодействия кризисным явлениям и обеспечения динамизма и устойчивого развития глобальной экономики [18, 19, 20, 21].

В условиях перехода к глобальной информационно-инновационной экономике и развития острейшего глобального финансово-экономического кризиса возникает целый ряд диспропорций и дисфункций старых механизмов регулирования и управления на нано, микро, региональном, национальном и глобальном уровнях. В рамках развиваемой нами концепции мы обосновываем положение о том, что сегодня как в мире в целом, так и в России и других странах возникли *институциональные пустоты и управленческие ловушки*, которые характеризуются тем, что в современных условиях старые институты и механизмы межгосударственного, государственного и рыночного регулирования становятся неэффективными, а новые институты и механизмы глобального регулирования и управления, адекватные информационно-сетевой эпохе, еще не

созданы или только формируются.

В связи с этим для передовых ГИГК главной стратегией является стратегия агрессивного инновационно-технологического лидерства или стратегия глобальной инновационной гиперконкурентности, важнейшими элементами которого являются методы активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения.

Сегодня в XXI веке, в условиях тотальной глобализации и гиперконкурентного развития мировых рынков необходимо теоретико-методологически обосновать и обеспечить постепенный переход к новой идеологии, концепции, модели развития, которая может быть определена как *информационно-сетевая экономика с инновационно-гиперконкурентной доминантой развития*, основанной на новых знаниях, ИКТ, методах активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения, базисными элементами которой являются глобальные инновационные гиперконкурентные компании.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор лидерства в мировой экономике / С.А. Дятлов // Евразийская интеграция: политика, экономика, право: международный научно-аналитический журнал. – 2011. – № 9. – С. 50– 56.
2. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации мировой экономики / С.А. Дятлов // Философия хозяйства. – № 4. – 2010. – С. 113– 131.
3. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция: стратегия, механизм, показатели / С.А. Дятлов // Стратегия и инструменты управления экономикой: материалы третьей международной научно-практической конференции. – СПб.: ИПЦ СПбГУТД, 2010. – С. 57– 62.
4. Дятлов С.А. Инновационная гиперконкурентность в глобальной экономике / С.А. Дятлов // Социально-экономические проблемы формирования инновационной экономики России. – В. Новгород: НовГУ, 2010. – С. 20– 25.
5. Дятлов С.А. Гиперконкурентность как фактор лидерства в глобальной экономике / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 110– 118.
6. Дятлов С.А. Глобализационные преимущества и дефициты национальной экономики / С.А. Дятлов, Г.Ф. Фейгин // Евразийская интеграция. – 2008. – № 4. – С. 37– 40.
7. Дятлов С.А. Показатели национальной конкурентоспособности в глобальной экономике / С.А. Дятлов, Г.Ф. Фейгин // Проблемы управления экономикой в России: сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – С. 179– 184.
8. Aveni R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – P. 57.
9. Брун Манфред. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун. – Режим доступа: [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20\\_3\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm).
10. Schumpeter J. Capitalism, socialism and democracy / J. Schumpeter. – New York, 1942. – P. 81.

11. Allred B. The influence of industry and home country characteristics on firms' pursuit of innovation / B. Allred, K. Steensma // *Management international rev.* – Wiesbaden, 2005. – Vol. 45, № 4. – P. 385.
12. Baumol W.J. An Entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship / W.J. Baumol, G. Eliasson, M. Henrekson // *Small business economics.* – Dordrecht etc., 2004. – Vol. 23, № 1. – P. 5, 18.
13. Drucker P.F. *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles* / P.F. Drucker. – N.Y. etc.: Harper and Row, 1985.
14. Брун Манфред. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун. – Режим доступа: [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20\\_3\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm).
15. Vutrich H.A. Forms of Virtual Enterprise / H.A. Vutrich // *Management Today.* – 1997. – № 6. – P. 35– 37.
16. Дятлов С.А. Интеллектуально-информационный капитал: сущность, оценка, конкурентоспособность / С.А. Дятлов // *Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике.* – СПб.: Изд-во «Астерион», 2007. – Т. 2. – С. 272– 274.
17. Дятлов С.А. Информационно-инновационная рента в глобальной экономике / С.А. Дятлов // *Модернизация хозяйственной системы России как условие экономического роста.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – С. 31– 34.
18. Дятлов С.А. Типология мирового финансово-экономического кризиса и целевая доминанта инновационной антикризисной политики [Электронный ресурс]: Доклад на Первом Российском Экономическом Конгрессе, Москва, МГУ 7-12 декабря 2009 г. / С.А. Дятлов. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=tconf&sid=7&ssid=241&rid=242>.
19. Дятлов С.А. Причины и характер мирового финансового кризиса / С.А. Дятлов // *Национальная экономика в условиях глобализации: бизнес и общество в противостоянии кризису.* – СПб.: Издательский дом «Русский остров», 2009. – С. 10– 13.
20. Дятлов С.А. Типология и макропараметры глобального финансово-экономического кризиса / С.А. Дятлов // *Интеллектуальные технологии в экономике и управлении: сборник научных трудов.* – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – С. 81– 88.
21. Дятлов С.А. Системный характер глобального финансово-экономического кризиса / С.А. Дятлов, Т.А. Селищева // *Регулирование экономики в условиях перехода к инновационному развитию.* – СПб.: Изд-во «Астерион», 2009. – С. 196– 199.

# ПРИЧИНЫ ПРОЯВЛЕНИЯ СТАДНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Турлакова Светлана Сергеевна

кандидат экономических наук. Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины, г. Донецк, Украина. E-mail: svetlana.turlakova@gmail.com

**Аннотация.** В статье проведен анализ причин проявления стадного поведения человека в экономике. Выявлены особенности такого поведения в различных экономических системах. Определено, что понятие стадности основано на иррациональности в принятии решений экономическими субъектами. Выявлено, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов и их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение. Автором подчеркивается важность полноты и достоверности информации, которой располагают субъекты в процессе принятия решений. Намечены перспективные направления исследования стадного поведения человека в экономике.

**Ключевые слова:** процесс принятия решений; иррациональное поведение; информация; достоверность; субъект; стадное поведение человека в экономике

**Код УДК:** 330.16

**Annotation.** The article presents the analysis of causes of displaying herd behaviour among human beings in the economy. The features of such behaviour are pointed out. The author also states that herd behaviour is based on irrationality in decision-making process. It is clearly recognized that decision-making process is dependent on the awareness and competence of subjects in the sphere where herd behaviour is revealed. The author underlines that complete and accurate information is important for decision-making process. The author also outlines prospective directions of herd behaviour researches.

**Keywords:** decision-making process; irrational behavior; information; reliability; person; herd behaviour of human in economy

В соответствии с предпосылкой о рациональности поведения экономических субъектов в классической экономической теории индивиды способны полностью обрабатывать получаемую информацию с учетом правил теории вероятностей и использовать ее с максимальной эффективностью. Практическое применение теории вероятностей для объяснения рациональности поведения экономических субъектов в теории ожидаемой полезности предложили ученые фон Нейман и Моргенштерн [1]. Однако нобелевский лауреат М. Алле поставил под сомнение тот факт, что на практике в процессе принятия решений субъекты всегда руководствуются рациональными мотивами поведения [2]. Парадокс М. Алле явился плацдармом для развития теории перспектив, предложенной Д. Канеманом и А. Тверски [3], которая опирается на факты отклонения поведения агентов принятия решений от постулата рациональности. Иррациональность, связанная с проявлениями некомпетентности, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения субъектов в процессе принятия решений.

Целью настоящего исследование является анализ причин проявления стадного поведения в экономике.

Исследователями давно отмечено, что человеку в некоторых ситуациях свойственно имитировать поведение окружающих. Этот феномен в науке имеет определение «стадного поведения». В психологическом аспекте А. Ребер рассматривает стадность как «тенденцию желать человеком своей принадлежности к группам или получать удовлетворение от групповой активности или групповой работы» [4]. Аналогично Н.М. Амосов отмечает, что стадность человека выражена целым набором потребностей, чувств и действий, замыкающихся на других людях: общаться, самоутверждаться, догонять передового, подражать, подчиняться и верить лидеру, принадлежать к группе. Такая трактовка понятия стадности отражает возможные причины стадного поведения различных экономических субъектов, однако проявление стадности как следствие потребности в общении в экономике является дискуссионным. Кроме того, аналогично предыдущему определению не учитывает внешних интенций экономических агентов и их информированности в процессе принятия решений.

Так, Дж. Сорос отмечает, что стадность «выражает свойство массовых инвестиционных процессов, когда все ориентируются друг на друга и одновременно покупают и продают одни и те же активы» [5]. Как показывает практика, наиболее ярко выражено проявление стадного эффекта в процессе принятия решения иностранным инвестором о приходе на рынок [6]. Так, принятие решений при инвестировании на основании использования знаний о преимуществах первопроходцев, т. е. с проявлением фактора стадности, имеет место, когда потоки иностранных инвестиций являются функциями потоков других финансовых инвестиций. Проявление фактора стадности в описанном случае заключается в том, что критическая масса предыдущих инвестиций действует как сигнал для инвестора о принятии решения по приходу на конкретный рынок. Таким образом, Дж. Сорос определяет влияние информированности экономических агентов на процесс принятия решений.

В работе «A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades» стадное поведение (herd behavior) определено как «процесс имитирования поведения окружающих, или информационного каскада (в случае если индивид ориентируется на большую группу людей)» [7]. В данном труде определено влияние информированности экономических агентов на процесс принятия решений и возможной причиной стадного поведения в экономике отмечена имитация действий других индивидов. Кроме того, данное определение отмечает последовательность принятия решений каждым из индивидов, при этом каждый последующий видит, что сделали все предыдущие, но не знает их истинных предпочтений.

Аналогично в модели, предложенной Д. Шарфстейном и Д. Стейном [8], управляющие деньгами принимают инвестиционные решения, думая о том, что тем самым они посылают рынку сигнал о своей квалификации. Действия менеджеров, которые принимают «правильные» решения, должны быть одинаковы. Того, кто действует против мнения основной массы менеджеров, скорее признают управляющим с низкой квалификацией. Кроме того, плохая квалификация провалившегося менеджера выявляется только в том случае, если он был оригинален. Если же он действовал как все, то его профнепригодность остается незамеченной. В результате за «толпой» могут последовать не только плохие менеджеры, но и специалисты выше среднего уровня.

В модели А. Банержи каждый человек обладает приватной информацией по какому-либо вопросу (но он не уверен, что она правильная), а также может наблюдать действия других, и информация, получаемая через это наблюдение, имеет такую же ценность [9]. Люди могут наблюдать только действия других людей, но не знают их мнение и логику мышления и в принятии собственного решения руководствуются действиями основной массы. Таким образом, в моделях принятия решений Д. Шарфстейна, Д. Стейна и А. Банержи к основным причинам стадного поведения относится то, что лицо, принимающее решение (ЛПР), считает, что получает важную информацию из наблюдений поведения других участников, а также то, что агенты в процессе принятия решений не учитывают свою собственную информацию.



Д. Акерлоф, М. Спенс и Д. Штиглиц в 2001 году получили Нобелевскую премию за развитие информационной экономики, базовые понятия которой в дальнейшем получили развитие в изучении стадного поведения.

Д. Акерлоф в своей статье на примере рынка подержанных машин описал зависимость цен, спроса и предложения на товар от информированности продавцов и покупателей [10]. Базируясь на теории информационной экономики Д. Акерлофа, М. Спенс создал сигнальную теорию, где рабочей силы показывает, как можно послать сигнал о том, что продается товар хорошего качества [11]. Согласно теории рыночных сигналов М. Спенса продавцы могут увеличить объем продаж при помощи предоставления покупателям дополнительной информации о качестве своих услуг. В качестве дополнительной информации могут выступать: фирменные знаки, гарантии, рекомендации, поручительства, квалификация. Передача сигналов требует, чтобы экономические агенты предпринимали дорогостоящие меры для убеждения других агентов в своих деловых возможностях, в ценности или качестве продукции. Передача сигналов не будет иметь успеха, если затраты на нее не отличаются среди отправителей сигналов, то есть претендентов на рабочее место. Работодатель выделяет среди претендентов на должность тех, у кого более высокое и, соответственно, более дорогое образование. Если разницы в уровне образования не существует, то работодатель не в состоянии определить, кто из претендентов обладает большей производительностью. Итак, основной идеей сигнальной теории является то, что некоторые экономические действия экономических агентов на рынке могут интерпретироваться как сигналы для принятия конкретного потребительского решения. Применение сигнальной теории на потребительских рынках может вызывать стадное поведение, которое проявляется в выборе потребителями именно того товара, о котором послан сигнал. Таким образом, можно наблюдать информационное управление стадным поведением потребителей.

Д. Штиглиц и С. Гроссманом, базируясь на предпосылке о затратности получения информации, предположили, что рыночные цены могут в разной степени отражать реальную стоимость активов [12]. Если бы все игроки были одинаково информированы, то рыночные цены отражали бы реальную стоимость активов (их доходность). Но в связи с тем, что получение информации сопряжено с затратами, каждый игрок выбирает: стать информированным и понести затраты или остаться неинформированным, но сэкономить. Чем дороже информация, тем большая часть игроков предпочтет вариант неинформированности. В работе «On the Impossibility of Informationally Efficient Markets» предполагается, что информированные знают реальную доходность активов, а неинформированные наблюдают только их рыночную цену и высчитывают доходность косвенным образом. Когда на рынке одни неинформированные игроки, то рыночные цены тоже становятся неинформативными, т.к. причины цен активов неизвестны. В таком случае цена может отражать высокую доходность либо то, что предложение данного актива очень ограничено, т.е. рыночная цена несет в себе информацию о доходности актива, но становится шумным сигналом. Именно за счет зашумленности сигнала у информированных есть возможность отыгаться на неинформированных и окупить затраты на приобретение информации.

Таким образом, теоретики информационной экономики исследовали как зависит количество и цена покупаемого товара от информированности продавца и покупателя. Эти исследования стали базовыми в развитии теории информационных каскадов, которые как будет позже доказано наиболее точно описывают стадное поведение экономических агентов.

Впервые термин информационного каскада в стадном поведении был предложен С. Бикчандани, Д. Хиршлейфер и И. Уэлш [7]. Здесь авторы, исследуя поведение экономических агентов на рынке, приводят пример с угадыванием состояния мира, которое может быть черным или белым. Черное состояние представлено «черной» урной, в которой находятся по большей части черные шарики, но есть и немного белых, а в «белой» урне – наоборот, больше белых. Участники

по очереди тянут шарики из урны и, вытянув шарик, озвучивают свои предположения о цвете урны: «белый» или «черный». Каждый видит цвет своего шарика и слышит, что сказали предыдущие участники, но не видит, какие шарики они вытянули. В случае, если первый вытянутый из «белой» урны шарик – белый, – первый участник, будучи рациональным, говорит «белое», т.к. в «белой» урне белых шариков больше, чем черных. Если второй шарик тоже белый, то второй участник скажет «белое», и третий – тоже, даже если он вытянул черный шарик (ведь он уже дважды слышал «белое»). При этом авторы говорят о восходящих или «правильных» каскадах, т.е. каскадах, в которых состояние мира угадано правильно. Если второй шарик оказался черным, то второй участник может сказать как «черное», так и «белое», с равной вероятностью. Каскад пока не развивается. Но если первый участник вытянет черный шарик, а второй участник скажет «черное» (не зависимо от того, какой шарик он вытянул), ориентируясь на первого участника, – велика вероятность того, что третий участник, вытянув белый шарик, также скажет «черное». Аналогично предыдущим последующие участники эксперимента выберут «черное». В таком случае авторы говорят о нисходящем каскаде, в котором состояние мира угадано неправильно. И очевидно, что чем больше в «белой» урне черных шариков, тем вероятнее развитие нисходящего каскада. Здесь, суть идеи информационного каскада в том, что если на рынке частная информация отдельных игроков не является публично доступной, то это может вести к стадному поведению. Экономические агенты, действуя на основе своей частной информации и публичной информации относительно поведения других, могут пойти в неправильном направлении, хотя коллективно, все вместе, они обладают достаточной информацией, чтобы идти туда, куда надо. Каскад развивается с большей вероятностью, если в самом начале большее количество людей совершили одинаковое действие (например, купили акции), пусть даже все из них действовали исключительно на основе своей частной информации и эти действия оказались одинаковыми совершенно случайно. Еще больше может усилить каскад действие человека, который считается гуру. Таким образом, под информационным каскадом понимается такое поведение индивида, когда он принимает решения не только на основе информации, которой сам располагает, но и учитывая то, как поступают другие. Формальная модель информационного каскада подразумевает, что индивиды принимают решения последовательно, то есть один за другим, при этом каждый последующий видит, что сделали все предыдущие, но не знает их истинных предпочтений. Ярким примером информационных каскадов являются набеги вкладчиков на банки в момент появления слухов об их неустойчивости.

В «Markets Drive Out Lemmings» приведены результаты эксперимента, в ходе которого воспроизводилась ситуация, аналогичная примеру с «черными» и «белыми» урнами [13]. Участники эксперимента в начале игры обладали определенным количеством «акций» и «денег», а вместо урн были высокие или низкие дивиденды, которые они могли получить. За определенную плату экономические агенты могли купить (а могли и не купить) зашумленную информацию о том, какими же эти дивиденды будут. При этом они понимали, что полученный ими сигнал верен лишь с определенной вероятностью. После получения сигнала можно было либо попытаться продать свои акции, либо купить чужие. Эксперимент проводился для десяти временных периодов. Эксперимент показал, что экономические агенты в действительности могут вести себя так, как предсказывает модель информационного каскада.

Итак, резюмируя вышесказанное можно утверждать, что в настоящее время стадность наиболее изучена в рамках теории информационных каскадов, которая наиболее полно дает ответы на вопросы о причинах принятия субъектами тех или иных решений, и является важнейшей и доминирующей линией исследований, посвященных стадному поведению. Основной особенностью проявления стадного поведения в экономических системах является подражание в поведении субъектов, которые в процессе принятия решений руководствуются иррациональными мотивами. При этом иррациональность субъектов проявляется в принятии решений, противоречащим их прямой выгоде и/или собственным интенциям (намерениям). Анализ, проведенный в статье,

подтверждает, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов, их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение, а также внутренних (намерения ЛПР) и внешних (институциональные нормы, обычаи) интенций. Кроме того, важными являются полнота и достоверность информации, которой располагают субъекты. Перспективным направлением исследования является изучение возможности управления стадностью посредством информационного воздействия на субъектов принятия решений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Нейман Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
2. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы / М. Алле // THESIS. – 1994. – Т. 5 – С. 217– 241.
3. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decisions under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – V. 47. – P. 263– 291.
4. Амосов Н.М. Мое мировоззрение / Н.М. Амосов. – Донецк: Сталкер, 1998. – 375 с.
5. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. – М.: Инфра-М, 1999. – 262 с.
6. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков / Д. Сорнетте. – М.: Интернет-Трейдинг, 2003. – 400 с.
7. Bikhchandani S. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades / S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch // *Journal of Political Economy*, 1992. – № 100. – P. 992– 1026.
8. Scharfstein D. Herd Behavior and Investment / D. Scharfstein, J. Stein // *American Economic Review*. – 1990. – № 80.
9. Banerjee A. A Simple Model of Herd Behavior / A. Banerjee // *Quarterly Journal of Economics*. – 1992. – № 3.
10. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. – 1970. – № 3.
11. Spence M. Job Market Signalling / M. Spence // *Quarterly Journal of Economics*. – 1973. – № 3.
12. Grossman S.J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets / S.J. Grossman, J. Stiglitz // *American Economic Review*. – 1980. – № 70. – P. 393– 408.
13. Hey J. Do Markets Drive Out Lemmings – Or Vice Versa? / J. Hey, A. Morone // *Economica*. – 2004. – № 71.

# ПУТЬ К ПОДЛИННОМУ ЗНАНИЮ – КРИТИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ К «МОДЕЛЯМ» ТАК НАЗЫВАЕМОГО MAINSTREAM И ПРИЗНАНИЕ МАРКСИСТСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

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 проводится сравнительный анализ трактовки важнейших категорий капиталистической экономики в неоклассике и марксистской теории: стоимости, капитала, заработной платы, дохода на капитал и др. Обосновывается научная несостоятельность неоклассической теории и ее непригодность для решения насущных проблем экономики России. Приводятся аргументы о сохранении марксистской политэкономией значительного познавательного потенциала. Делается вывод о том, что развитие марксистской политэкономии способно привести к научно обоснованным решениям острых проблем современной экономики.

**Ключевые слова:** неоклассическая теория; марксистская политэкономия; стоимость; капитал; заработная плата; доход на капитал

**Код УДК:** 330.101

**Annotation.** The article presents a comparative analysis of treatment of the most important categories of the capitalist economy in the neoclassicism and Marxist theory: value, capital, wages, capital income, etc. The author grounds scientific inadequacy of neoclassical theory and its unsuitability for solving acute problems of the Russian economy. According to the author's opinion, Marxist political economy has preserved significant cognitive capacity. He also draws a conclusion that the development of Marxist political economy can lead to science-based solutions of the most acute problems of modern economy.

**Keywords:** neoclassical theory; Marxist political economy; value; capital; wages; capital income

## 1. МАРКСИСТСКАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ И НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ – ДВЕ ПАРАДИГМАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ СОВРЕМЕННОСТИ

За последние двадцать лет российские власти осуществили кардинальный переворот в преподавании экономической науки в учебных заведениях. Марксизм, доминировавший в

советском образовании, приказным путем был заменен на заимствованный за рубежом экономикс. Концепции, входящие в экономикс, были объявлены mainstream (главным направлением) современной экономической теории, а марксизм – устаревшей доктриной, представляющий интерес разве что для ознакомления с историей экономических учений. Идеология экономикс стала преобладать в выступлениях многочисленных экспертов, советников, консультантов, представителей властных структур, журналистов, программах общественно-политических организаций и пр.

Сторонники экономикс празднуют «победу» над марксистами. Но эта «победа» не приблизила россиян, изучивших mainstream, к подлинному пониманию того, что происходит в отечественной и мировой экономике, а, напротив, отдалила от такого понимания. Практическая реализация идей mainstream привела Россию к глубокому кризису и деиндустриализации, к усилению технологического отставания и преобладанию сырьевых отраслей в структуре народного хозяйства. Перед страной остро встали проблемы развития инновационной деятельности и модернизации технической базы предприятий. Но тщетно пытаться искать в mainstream пути их решения. Там можно найти лишь рекомендации, реализация которых будет и дальше вести Россию к превращению в отсталое государство с сырьевой экономикой.

Последние двадцать лет «развития» отечественной экономической науки еще раз наглядно доказали, что сила теории не в служении властям предрержащим, а в ее способности верно отразить реальные процессы. Пора, наконец, критически осмыслить содержание так называемого mainstream и непредвзято оценить достижения марксистской политэкономии.

К настоящему времени в экономической теории сложились две парадигмальные концепции современной экономики: марксистская политэкономия и неоклассическая теория. Парадигмальны они в том смысле, что дают собственную трактовку *всей системы базовых категорий* современной экономики. Никакие «новые» варианты политэкономии или экономической теории, появившиеся в последние годы в отечественной литературе, не обладают указанным выше свойством, а потому не способны составить сколько-нибудь значимую альтернативу этим двум концепциям.

Неоклассическая теория образует ядро так называемого mainstream, хотя последний включает в себя ряд направлений, в чем-то отличающихся от ортодоксальной неоклассики, – элементы кейнсианской теории, некейнсианство, неоклассический синтез, монетаризм, теорию адаптивных ожиданий, новую институциональную теорию и др. Ключевую роль в неоклассике, как и в целом в mainstream, играет *теория предельной полезности*, призванная объяснить процесс формирования цен товаров. На ее основе построена вся система категорий современной экономики, предлагаемая mainstream, – теория цен факторов производства, издержек производства, прибыли и т.д.

Марксизм также неоднороден по своему составу. Более того, «марксистскими» объявляли себя и течения, по сути, не признающие его системообразующие положения и выводы. Тем не менее, марксистскую политэкономия можно четко идентифицировать. Ее система категорий капиталистической экономики построена на *теории стоимости*, важнейшим элементом которой является положение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Трудовая теория стоимости лежит в основе понимания стоимости рабочей силы, прибавочной стоимости, капиталистических издержек производства и др. базовых категорий капиталистического хозяйства.

Учитывая требования к объему статьи, ограничим сравнительный анализ трактовок базовых категорий капиталистического способа в неоклассике и марксистской политэкономии только наиболее важными категориями: стоимости, капитала, отношения между трудом и капиталом, заработной платы.

## 2. ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ В НЕОКЛАССИКЕ И МАРКСИЗМЕ

Ключевым пунктом расхождения неоклассики и марксизма является трактовка *стоимости*: определяется ли стоимость предельной полезностью товаров (неоклассика) или общественно необходимыми затратами труда на производство товаров (марксизм)<sup>1</sup>.

Теория предельной полезности, – в том числе и ее современная ординалистская трактовка, – основывается на понятии «индивидуальная цена спроса», под которой понимается максимальная сумма денег, которую потребитель согласен заплатить за «последнюю» единицу товара. На основе индивидуальной цены спроса выводится рыночная цена спроса – максимальная цена, по которой можно продать данное количество товара. Однако если внимательно проанализировать «модели поведения потребителей», с помощью которых сторонники неоклассики анализируют формирование цены спроса, то окажется, что эта цена становится определенной лишь при условии заданности цен всех других товаров, или при неявном допущении соизмеримости всех товаров по их стоимости [1, 2].

Теория предельной полезности поэтому представляет собой не более, чем «порочный логический круг», не ведущий к пониманию сущности стоимости, хотя и отражающий поверхностные взаимосвязи цен товаров. Это объясняется тем, что в исходных «моделях поведения потребителей» объектом обмена являются ограниченные блага вообще, – независимо от того, являются ли они продуктами труда или просто найденными вещами, – а субъекты обмена рассматриваются не как участники общественного воспроизводства, а как некие абстрактные индивиды. Естественно, что при таком методологическом подходе невозможно выяснить сущность процессов, протекающих именно в общественном воспроизводстве.

Использование в неоклассических моделях «межвременного» выбора потребителя «денег одинаковой покупательной способности», а в моделях производства – «реальных объемов» выпуска, потребления или капитала основывается на ценах или соотношениях цен некоторого базисного периода. Однако на вопрос о том, что представляет собой, – или, хотя бы, что отражает, – единица такого измерения, ответа неоклассика не дает и не в состоянии дать. По сути, неоклассика, – как правило, в завуалированной форме, – использует понятие стоимости, на что обратил внимание еще Дж. М. Кейнс [3, с. 162]. Причем объяснить стоимость предельной полезностью при таком употреблении стоимости никоим образом невозможно.

В противоположность этому, в марксистской политэкономии стоимость изначально рассматривается как свойство *продуктов труда*, произведенных для обмена, т.е. как категория общественного воспроизводства. Причем стоимость изучается как определенное экономическое отношение, формы проявления которого развиваются вместе с развитием отношений товарного производства, – от его наиболее простых форм до все более развитых. Это позволяет понять формирование рыночных цен на разных стадиях товарного производства, в том числе – цен производства, присущих капитализму свободной конкуренции, монопольных цен и цен мирового рынка, характерных для современного капитализма, выяснить сущность отклонения рыночных цен от стоимости.

<sup>1</sup> Утверждение о том, что современная неоклассика, якобы, объединила трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности, тем, что рассматривает цену как определяемую не только потребительскими оценками полезности товара, но и издержками производства, представляет собой не более, чем недоразумение. Дело в том, что в неоклассике цены факторов производства, – а, значит, и издержки производства, определяются создаваемым ими предельным доходом, т.е., в конечном счете, – именно *предельной полезностью* производимых товаров. Труд рассматривается как один из факторов производства, но его цена, – или ставка заработной платы, – трактуется как предельная производительность труда (способность создавать *полезность*) или как *предельная полезность* свободного времени (*предельная тягость* труда). Такие положения не имеют ничего общего с трудовой теорией стоимости, тем более – с ее марксистской концепцией.

### 3. ТРАКТОВКА КАПИТАЛА

Неспособность неоклассики понять, – или признать, – сущность стоимости ведет к тому, что трактовка ею всех остальных базовых категорий капиталистической экономики не только содержит «порочные логические круги» и, но и не отражает сущности реальных экономических отношений.

Покажем это на примере категории, от которой происходит само название капитализма, – категории «капитал». Неоклассика дает несколько взаимоисключающих определений капитала. Остановимся на этих определениях:

При рассмотрении факторов производства утверждается, что капитал – это *фактор производства*, созданный экономической системой. К капиталу, как фактору производства, по неоклассике, относятся: «физический капитал», «интеллектуальный капитал», «человеческий капитал», но *не деньги*. Причем когда излагается «теория производства», то к «физическому капиталу» относят только средства труда, а предметы труда, затраченные в производстве, уже не включаются в капитал, хотя они тоже созданы «экономической системой».

При освещении «рынка капитала» объектом рынка, – а, значит, капиталом, – в неоклассике считаются *деньги*, которые сберегатели дают под процент фирмам для финансирования инвестиций.

А в анализе финансового рынка в капитал включаются уже все *финансовые активы*.

В итоге получаем исключаящие друг друга определения. Причем ни одно из них не соответствует тому, что понимается под капиталом на практике. А на практике, как известно, капитал включает в себя производительный капитал, товарный и денежный. В частности, в капитал включаются средства, которые идут на оплату труда, объем незавершенного производства, готовая продукция на складе и т.д., а согласно неоклассике они ни по какому определению к капиталу не относятся. Объясняется это просто: в действительности, капитал – это *стоимость*, совершающая кругооборот, принимающая в нем три разные формы: производительную, товарную и денежную. Но для неоклассики стоимость – это вещь, недоступная для понимания.

Марксистская же политэкономия за основу трактовки капитала берет именно то, чем капитал является в действительности, – определенное экономическое отношение, состоящее в самовозрастании *стоимости*. В отличие от неоклассики, она анализирует кругооборот капитала и выясняет, за счет чего происходит увеличение стоимости в процессе ее движения. Неоклассика же отражает процесс кругооборота капитала не целостно, а фрагментарно, отсюда – взаимоисключающие определения, между которыми нет четкой логической связи.

Следствием этого является неспособность неоклассики определить, чем измеряется капитал. В «теории производства» использованный капитал измеряется «часами работы машин», но такой измеритель пригоден только в том случае, когда состав «машин» не меняется. Его нельзя применить для сопоставления капиталов разных фирм или капиталов одной и той же фирмы, но в разные периоды. Поэтому неоклассика предлагает и другой измеритель – «реальный объем» капитала, т.е. денежное выражение средств труда в ценах базисного периода. Измерение «реального объема» определяется уровнем и соотношением базисных цен средств труда, а чем определяются этот уровень и эти соотношения, неоклассика не дает ответа. Нет ответа и на вопрос о том, что представляет собой, – или, хотя бы, что отражает, – единица такого измерения. Ответ очевиден – стоимостью.

Использование стоимости для измерения капитала объективно обусловлено реальными экономическими процессами, но неоклассика неспособна постичь суть стоимости, а поэтому открыто, как правило, не признает факта ее употребления.

Но даже стоимость используется для измерения «физического капитала» в неоклассике таким

образом, что в этом измерении не учитываются неотъемлемые составные части реального капитала, – такие, как затраты на оплату труда, на сырье и материалы, стоимость готовой продукции и незавершенного производства, деньги на расчетном счете и т.д.

Если для «физического капитала» неоклассика еще предлагает какой-то измеритель, то в отношении «человеческого» и «интеллектуального» капитала она даже не пытается этого сделать. Тут ни на какой «реальный объем» уже никак не сослаться. И это не случайно, поскольку то, что она обозначает этими терминами, – знания и навыки людей, – в научном смысле капиталом вовсе не являются, хотя и используются в кругообороте действительного капитала.

Неоклассика избегает рассматривать капитал как экономическое отношение и пытается свести его то к факторам производства, то к деньгам, то к активам. Отсюда – противоречивость трактовки собственности на капитал. В неоклассической «теории производства» капитал разделяется на собственный капитал фирм и заемный, а в макроэкономике (исходная «модель народнохозяйственного кругооборота») капитал трактуется как собственность исключительно домашних хозяйств, которые передают его в платное пользование фирмам.

Согласно исходной неоклассической «модели» макроэкономике, домашние хозяйства не покупают «капитальных благ» (т.е. средств труда), но каким-то образом становятся их собственниками, а фирмы, – в противоположность этому, – приобретают «капитальные блага», но не становятся собственниками этих благ. При этом собственность на такие элементы действительного капитала, как сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция, денежные средства на счетах предприятий и т.д., вообще не рассматривается.

Вся эта путаница нужна неоклассике, видимо, для того, чтобы не рассматривать капитал как то, чем он в действительности является, – как отношение между двумя классами: собственниками средств производства и наемными работниками.

Не меньшая путаница царит и в неоклассической трактовке рынка капитала. Казалось бы, раз «физический капитал» – это средства труда, то рынок капитала это, прежде всего – рынок средств труда. Но в «исходной модели» рынок средств труда относится не к рынку капитала, а к рынку товаров, причем покупателем на этом рынке являются *фирмы*. К рынку же капитала относится передача *домохозяйствами* средств труда в платное пользование фирмам, а также рынок, объектом которого являются деньги (сбережения), передаваемые домашними хозяйствами в платное пользование фирмам для финансирования инвестиций. Причем считается, что сберегателями – кредиторами являются исключительно домохозяйства, а инвесторами – заемщиками – фирмы. В действительности же сбережения делают и фирмы, а кредиты берут не только фирмы, но и домохозяйства, и берут их у фирм (кредитных учреждений). По системе национальных счетов инвестиции могут делать и домашние хозяйства в виде затрат на жилищное строительство или на приобретение нового жилья. Сбережения граждан, как правило, существенно меньше сбережений фирм, а задолженность домохозяйств по кредитам может быть и больше, чем фирм. Так, в США в 2010 г. сбережения домохозяйств составили 952 млрд. долл., а фирм – 1 718 млрд. долл. [4], задолженность по кредитам домохозяйств – 13 357,9 млрд. долл., а фирм – 11 087,2 млрд. долл. [5]. Более того, чистые сбережения домашних хозяйств, – т.е. превышение кредитов над сбережениями, – могут быть и отрицательными, как это было накануне последнего экономического кризиса.

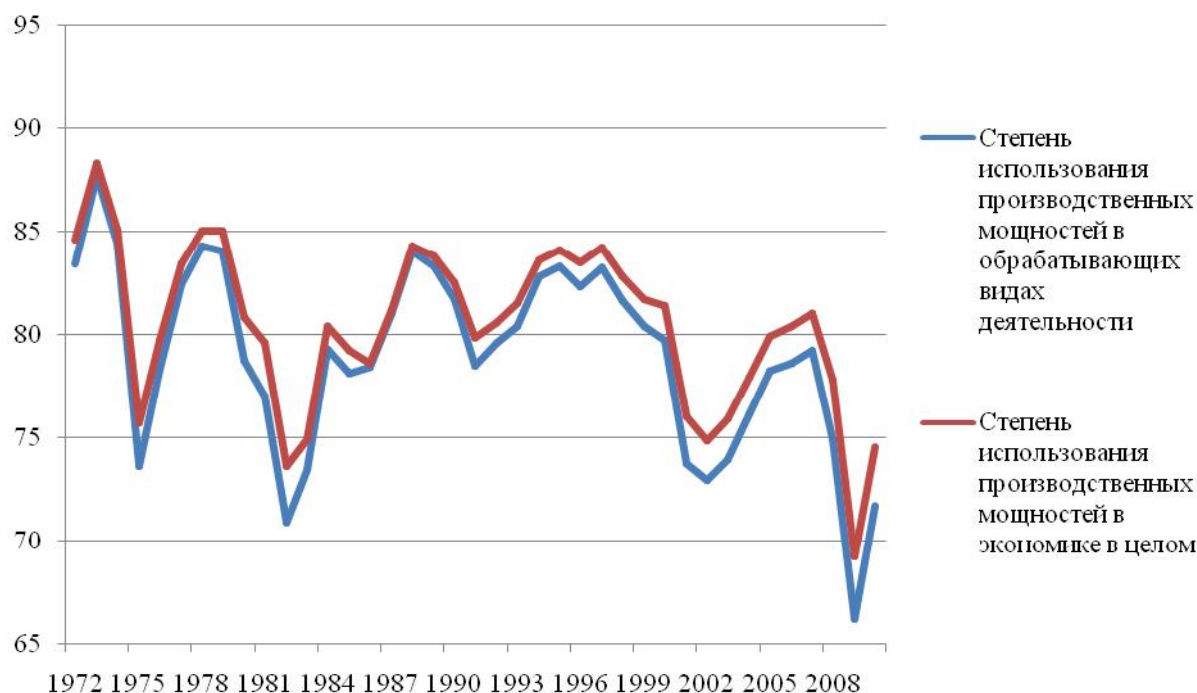
Такое видение «рынка капитала» нужно неоклассике для утверждения о том, что источником «капитала» являются именно сбережения домохозяйств, которые испытывают «тяготы воздержания» и за эти «тяготы» вознаграждаются процентом на капитал. Это утверждение никак не вяжется с определением капитала как средств труда, или знаний и навыков работников. Сколько ни воздерживайся, а средств производства, знаний или навыков не прибавится. Факторы производства



могут быть увеличены исключительно трудом людей. Но такой реалистический взгляд на вещи не вписывается в неоклассику.

Поскольку в неоклассике под рынком труда понимается передача капитала в виде факторов производства или денег в платное пользование, то и «ценой» капитала считается плата за такое пользование, а не цена, скажем, средств труда («физического капитала») при их продаже на «рынке товаров».

В неоклассике капитал считается ограниченным ресурсом, т.е. недостаточным для удовлетворения потребности в нем. Однако для капиталистической экономики характерно недоиспользование производственных мощностей, – т.е. капитала, – его избыточность. Так, в США за период 1972-2010 гг. средний коэффициент использования производственных мощностей в экономике в целом колебался от 69,2% (2009 г.) до 88,3% (1973 г.), в обрабатывающих видах деятельности – от 66,2% (2009 г.) до 87,7% (1973 г.), причем имела место тенденция к некоторому снижению данного показателя (рис. 1) [6]. Недоиспользование капитала сочеталось с недоиспользованием труда, безработицей.



**Рис. 1.** Использование производственных мощностей в экономике США, %

В основе цены капитала, по неоклассике, лежит предельный продукт капитала, т.е. прирост продукта при увеличении использования капитала на единицу при прочих равных условиях. Но если капитал избыточен, то это значит, что увеличение его использования не дает прироста продукта сверх издержек производства, т.е. «предельный продукт капитала» в неоклассическом определении равен 0. Однако собственники капитала исправно получали все эти периоды колоссальные доходы на капитал, бесплатного предоставления капитала в пользование не наблюдалось. Кроме того, прирост продукта и прирост капитала неоклассика предлагает измерять в «реальных объемах», т.е. в ценах некоторого базисного периода. Как уже говорилось, и тут, по сути, используется стоимость в качестве измерителя, трактовку которой неоклассика дать не в состоянии.

Цена капитала трактуется неоклассикой и как его «альтернативная стоимость», т.е. как максимальный доход, который может принести капитал при различных вариантах его использования. Но для того, чтобы доход был определен, необходимо, чтобы были известны цены товаров, создаваемых с помощью капитала. Здесь, как и прежде, неоклассика упирается в понятие стоимости, которое недоступно ее пониманию.

Кроме того, средства труда («физический капитал») имеют определенную потребительную стоимость, т.е. предназначены для конкретного производственного процесса. Например, доменная печь используется только в металлургии. Как же по неоклассике определяется ее «альтернативная стоимость», т.е. доход, который можно получить в других производственных процессах? Считается, что печь можно продать, на вырученные деньги приобрести другие средства труда и определить, какой доход можно получить от этих средств труда, или предоставить деньги в кредит и «заработать» процент. При таком подходе капитал опять-таки понимается не как определенная полезная вещь – фактор производства, а, по сути, – как *стоимость*, которая в разных вариантах, – в том числе – в виде денежной ссуды, – используется для получения дополнительной стоимости. Но, как уже говорилось, неоклассика не способна научно объяснить самовозрастание стоимости.

«Рынок капитала» трактуется в неоклассике и как «рынок денег», на котором сберегатели – домохозяйства предоставляют кредиты инвесторам – фирмам. Здесь под ценой капитала неоклассика понимает ставку процента, под рыночной ценой – ставку процента, уравнивающую «предельную тягость воздержания» сберегателей и «предельный продукт капитала». Такая попытка объяснить формирование процентной ставки не имеет под собой научных оснований. Приведем лишь несколько аргументов в доказательство данного тезиса [7].

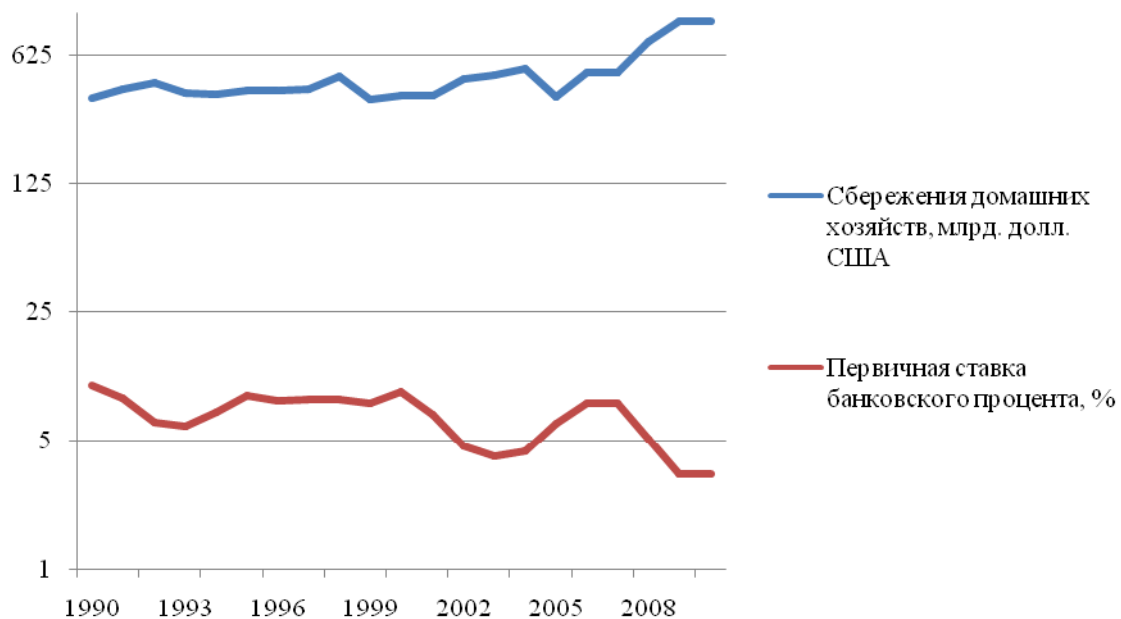
1) Как уже говорилось, кредиты могут предоставлять не только домохозяйства фирмам, но и фирмы – домохозяйствам, а также фирмы – фирмам, кроме того – центральный банк – через посредство банковской системы – фирмам и домохозяйствам. Участником кредитных отношений является также государство. В конечном счете, в современной экономике кредитором всех экономических агентов является центральный банк. Сводить всю кредитную систему к кредитованию домашними хозяйствами фирм – значит произвольно выдергивать один из элементов системы, причем – не самый существенный, – и подменять им всю систему. Даже чисто количественно, как уже говорилось, сбережения фирм могут быть больше, чем домохозяйств, а займы домохозяйств – превышать займы фирм.

2) Какие «тяготы воздержания» несет главный кредитор экономики – центральный банк, – скажем, ФРС США, – кредитуя экономику? Или государство, предоставляя кредит фирмам? Такие вопросы в неоклассике даже не задаются. Поскольку их нелепость очевидна.

3) Если даже рассмотреть роль домохозяйств на «рынке капитала», то трактовка «тягот воздержания» в качестве основания для ставки процента более чем спорна. В действительности, – на что также обращал внимание еще Дж. М. Кейнс [3, с. 265], – сбережения, как правило, не сопровождаются какими-либо тяготами, а осуществляются ради обеспечения будущего потребления, страховых запасов, обеспечения детей и т.д. Величина сбережений домохозяйств в основном зависит не от ставки процента по кредитам, а от совершенно других факторов. Это подтверждается и статистически: невозможно найти никакой статистически значимой связи между размерами сбережений домашних хозяйств и процентной ставкой. Это видно, например, из графиков (рис. 2), отражающих динамику сбережений домохозяйств и первичной ставки банковского процента в США за период 1990-2010 гг. [4, 8]. Как видно из этих графиков, если и имеется какая-то связь между размером сбережений домохозяйств и ставкой процента, то, скорее, обратная, чем прямая. По неоклассике же, эта связь должна быть прямой.

4) Доход от ссудного капитала и «предельный продукт капитала», очевидно, – не одно и то же.

Как уже говорилось, «предельный продукт» действующего капитала равен 0, поскольку он не используется полностью. Другое дело – заемные средства. Если они используются в качестве инвестиций, то, как правило, идут на обновление «физического капитала» или создание новых хозяйственных объектов. Иначе говоря, по своей потребительной стоимости, это – качественно другие «единицы» «физического капитала». И измерять их теми же единицами, что и действующий капитал, можно только в одном смысле – по их стоимости, но неоклассика не способна разобраться в стоимости. Она игнорирует и двойственную природу капитала как капиталистически используемых средств производства. Кроме того, заемные средства могут использоваться и не в качестве инвестиций, например, – на пополнение оборотных средств. Такие «детали» неоклассика вообще игнорирует.



**Рис. 2.** Сбережения домашних хозяйств и первичная банковская ставка процента в США

В отличие от неоклассики, марксизм начинает изучение ставки процента в капиталистической экономике с анализа отношений воспроизводства – отношений между собственниками капитала, объясняет формирование ссудного капитала, присваивающего часть прибавочной стоимости, созданной в ходе кругооборота функционирующего капитала. На этой основе рассматривается роль других субъектов кредитных отношений. При таком подходе кредитная система раскрывается как сущность современного кредита, так и его конкретные формы.

Непоследовательность неоклассики проявляется и в утверждениях о том, что капитал создается воздержанием, сбережениями домашних хозяйств. Но воздержанием, сбережениями создаются лишь *деньги*, которые могут использоваться, – или не использоваться, – для приобретения, – но *не создания*, – факторов производства, т.е. именно «капитала», в понимании неоклассики. Факторы производства, – средства производства и рабочая сила, – в действительности воспроизводятся трудом работников (средства производства, знания, навыки) или в процессе потребления работниками жизненных средств (рабочая сила), которые тоже создаются трудом. А воздержание и сбережение, сами по себе, не имеют к этим процессам никакого отношения.

Капитал в неоклассике рассматривается как ресурс, способный создавать доход, больший, чем

издержки его производства. Иначе говоря, создателем дохода на капитал считается сам капитал. Но капитал, – если понимать под ним средства производства, знания и навыки, – создается трудом и может приносить доход только при условии его использования в процессе труда. Если рассмотреть весь общественный процесс воспроизводства в целом, – как это делается в марксистской политэкономии, – то становится очевидным, что *труд* в этом процессе при помощи *создаваемых им* средств производства, знаний и навыков – истинный творец всех материальных благ. А присваивают труженики лишь часть созданного ими продукта, другая часть – присваивается собственниками капитала и присваивается лишь потому, что они – собственники капитала. Неоклассическая теория пытается теоретически обосновать справедливость такого положения вещей, прибегая к аргументам, которые вряд ли можно назвать научными.

#### 4. ТРАКТОВКА ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ТРУДОМ И КАПИТАЛОМ

В неоклассике отношения между трудом и капиталом сводятся к отношениям на рынке труда. *Объектом* этого рынка в неоклассике считается труд: работник, якобы, продает свой труд предпринимателю. При этом неоклассика не проводит различия между *продажей труда* и *продажей рабочей силы* как двумя качественно различными экономическими отношениями. Чтобы продавать свой *труд*, работник должен быть собственником результата этого труда. Если же собственником результата труда является предприниматель, то и труд работника, воплощенный в результате, продает предприниматель, а не работник.

Различие между продажей труда и продажей рабочей силы можно проследить на следующем примере. Если собственником парикмахерской является парикмахер, который подстригает клиентов, то он сам *продает свой труд* в виде услуги клиенту. Если же парикмахер нанимается к собственнику салона причесок, то *его труд* в виде услуги клиентам уже принадлежит не ему, а *хозяину* салона, именно хозяин продает его труд, или «услугу труда», по терминологии неоклассики. В этом случае мастер продает не труд, а рабочую силу – способность к труду. В марксистской политэкономии – в противоположность неоклассике – продажа труда и продажа рабочей силы различаются, рассматриваются как принципиально различные отношения присвоения.

Согласно неоклассике, работник, нанимаясь на работу, кроме продажи труда, одновременно передает в платное пользование предпринимателю «человеческий капитал» (знания и навыки) и «уникальные способности» (если он ими обладает). Соответственно его доход складывается из платы за труд, дохода на «человеческий капитал» и «природной ренты». Такое деление необходимо неоклассике для того, чтобы товар на рынке труда рассматривать как качественно однородный – как *однородные часы труда*.

Остановимся вначале на продаже «часов труда». По версии неоклассики, ставка заработной платы, – или плата за час труда, – устанавливается под воздействием спроса на труд и предложения труда, является гибкой и в силу этого уравнивает эти две стороны рынка.

Спрос на труд, по неоклассической теории, формируют фирмы, руководствуясь правилом: количество приобретенных часов труда должно быть таким, чтобы «предельный продукт труда» совпадал со ставкой заработной платы. «Предельный продукт труда», согласно неоклассике, начиная с определенного объема труда сокращается, а кривая спроса на труд – при прочих равных условиях – совпадает с «кривой предельного продукта» труда в денежном выражении на ее нисходящем отрезке. Это, по мнению неоклассики, позволяет фирме получать максимальный выигрыш от использования труда, понимаемого как разность между доходом фирмы от использования труда и выплаченной заработной платой.

Поскольку доход измеряется как денежное выражение реализованной продукции, то в основе такого измерения, по сути, лежит стоимость, хотя неоклассика неспособна объяснить ее суть.

Отсюда следует, что фирма присваивает стоимости, созданной трудом, больше, чем платит за труд.

Остановимся, далее, на категории «предельный продукт труда». По неоклассике, это – прирост дохода фирмы, – или реализованной продукции, – при увеличении труда на 1 час при условии, что объем «капитала», – т.е. средства труда, – не меняется.

Продукция предприятий, как правило, разнородна и измеряется в денежной форме. В основе такого измерения лежит стоимость, а объяснить стоимость, как уже говорилось, неоклассика не в состоянии. Поэтому она не в состоянии дать и понимание того, что лежит в основе «предельного продукта труда».

По неоклассике, «предельный продукт труда» в денежной форме, – по сути, стоимость продукта, созданного «последней» единицей труда, – равняется ставке заработной платы. Однако если эта единица действительно создает продукт, то в процессе ее расходуются предметы труда, требуются затраты на обслуживание и ремонт оборудования и прочие сопутствующие издержки производства. Иначе говоря, при образовании «предельного продукта труда» расходуется не только заработная плата, но и другие элементы оборотных средств. Следовательно, стоимость «предельного продукта труда» должна включать возмещение всех этих издержек. Кроме того, эти расходы – часть капитала фирмы. Капитал же расходуется для получения дохода, а если он заемный, то на него нужно еще выплачивать процент. Значит, стоимость «предельного продукта труда» должна включать и доход на капитал, используемый в связи с дополнительной единицей труда, а не сводится только к ставке заработной платы. От этих «деталей» неоклассика абстрагируется. Иначе говоря, она, – в противоположность марксистской политэкономии, – абстрагируется от существенных моментов реального процесса производства, который представляет собой не только создание новой стоимости, но и перенос стоимости постоянного капитала, а также возрастание стоимости. Но такое абстрагирование может лишь исказить сущность реальных экономических отношений.

Предложение на рынке труда, по неоклассике, формируется работниками на основе сопоставления «предельной ценности свободного времени» и ставки заработной платы. Неоклассики считают, что раз время в течение суток ограничено, то увеличение рабочего времени означает сокращение свободного времени и рост «предельной ценности» свободного времени, или, – что то же самое, – рост «предельной тяжести труда». Как это ни странно, по неоклассике, «тяготы труда» связаны не с расходом человеческих сил в процессе труда, а с «жертвой досугом», потерей свободного времени. Работник, по неоклассике, увеличивает предложение своего труда до тех пор, пока «предельная ценность» свободного времени не сравняется со ставкой заработной платы. Это дает ему «максимальный выигрыш», под которым понимается разность между ценностью полученной зарплаты и ценностью свободного времени, которым работник пожертвовал ради получения зарплаты.

При таком подходе с ростом ставки заработной платы предложение труда работниками должно расти, свободное время – сокращаться. Кривая «предложения труда» поэтому имеет восходящий вид. С другой стороны, с ростом производительности труда, по неоклассике, увеличивается спрос на труд, кривая «спроса на труд» смещается вправо-вверх. Это приводит к росту ставки заработной платы и росту рабочего времени, следовательно, сокращению свободного времени.

Между тем вся история развития капитализма с конца XX века свидетельствует о том, что с ростом производительности труда рабочее время сокращалось, а свободное – возрастало, что явно не укладывается в неоклассическую схему. Поэтому неоклассики предложили версию о том, что, начиная с определенного уровня, кривая «предложения труда» делает «изгиб назад», т.е. влево-вверх.

Однако при анализе рынка труда этот «изгиб», как правило, неоклассиками не рассматривается

и считается, что кривая «предложения труда» имеет «положительный наклон». И это не случайно, ведь, если бы она имела «отрицательный наклон» («изгиб назад»), то и не пересекалась бы с кривой «спроса на труд». Тогда не достигалось бы равновесие на «рынке труда», которое образуется лишь благодаря разному наклону кривых «спроса на труд» и «предложения труда». А это значит, что обнаружилась бы вся несостоятельность неоклассической теории, для которой равновесие на рынке труда имеет принципиальное значение, поскольку рынок труда считается ключевым в определении «реальных экономических величин».

Таким образом, в угоду надуманной теории «равновесия на рынке труда» неоклассика использует предпосылки, напрямую противоречащие реальным экономическим процессам.

Доход работников на «человеческий капитал» трактуется неоклассикой как плата за пользование навыками и знаниями работников. Объем использования «человеческим капиталом» измеряется временем труда работника. В какой-то другой форме его просто не измерить. Уровень платы за «человеческий капитал» определяется, по неоклассике, денежным выражением «предельного продукта» этого «капитала», т.е. так же, как и уровень оплаты труда. Чтобы выяснить несостоятельность такой трактовки, как и самого понятия «человеческий капитал», достаточно применить к трактовке платы за «человеческий капитал» все те критические аргументы, которые высказаны выше относительно трактовки платы за труд [9].

Если, далее, рассмотреть неоклассическую трактовку «рентного» дохода работников в связи с их уникальными способностями, то выяснится, что объем использования этих способностей измеряется временем труда работников; плата, – по неоклассике, – определяется денежным выражением продукта «последнего часа» труда работников. Используя приведенные выше аргументы, и в этом случае несложно убедиться в несостоятельности трактовки «рентного дохода» работников в неоклассической теории.

В отличие от неоклассики, марксистская политэкономия трактует рынок труда как куплю-продажу рабочей силы, а не куплю-продажу «часов труда», «часов работы» «человеческого капитала» или уникальных способностей. Каждый работник обладает своей индивидуальной рабочей силой, но наниматель учитывает и оплачивает только те навыки, знания, способности работников, которые необходимы для создания прибавочной стоимости. Уровень оплаты труда, – или цена рабочей силы, – определяется стоимостью жизненных средств, которые необходимы в обществе на данной стадии его развития для воспроизводства работников, обладающих данными знаниями и навыками. Если работник обладает уникальными способностями, то это проявляется в том, что он создает стоимости и прибавочной стоимости больше, чем в среднем работники, относящиеся к той же профессиональной группе. Для удержания таких работников предприниматели оплачивают их выше, чем в среднем работников той же профессии и квалификации. При этом они присваивают и больше прибавочной стоимости, а отнюдь не отдают работнику все денежное выражение «предельного продукта его труда».

Согласно марксистской трактовки, работники идут в наем не по той причине, что хотят получить максимальный выигрыш за счет разности между ценностью заработной платы и ценностью свободного времени, а потому, что они лишены средств производства и жизненных средств, – чтобы обеспечить свои семьи жизненными средствами, у них нет другого варианта, кроме работы по найму.

В силу этого с ростом ставки заработной платы работники обычно не стремятся работать больше, а стараются увеличить свободное время, чтобы полнее удовлетворить свои потребности. И, напротив, при снижении ставки заработной платы, работники вынуждаются к большей продолжительности труда, к дополнительным приработкам, чтобы обеспечить свою семью жизненными средствами. Такой вывод вполне согласуется с фактами реальной действительности.

## 5. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ НЕОКЛАССИКИ И ПОТЕНЦИАЛ МАРКСИСТСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Выше были рассмотрены лишь наиболее важные категории капиталистического способа производства. Несостоятельность неоклассики обнаруживает себя и в ее трактовках других базовых категорий капиталистической системы отношений: ренты, издержек производства, прибыли и т.д. [см. 1, 10].

Характерными общими чертами неоклассики являются:

- неявное использование категории «стоимость» при неспособности выяснить сущность стоимости, а зачастую и прямой отказ от такого выяснения;
- «порочные логические круги» при объяснении определенности цен, доходов и других базовых экономических категорий;
- использование абстрактных моделей, не отражающих сущность реальных отношений, для анализа гипотетических состояний экономики, но не анализ процессов воспроизводства;
- понимание экономической динамики как движения от одного состояния равновесия на том или другом рынке при предположении равенства прочих условий к другому состоянию равновесия при предположении равенства других прочих условий.

Закономерно, что неоклассика в силу этих своих особенностей не в состоянии ни выяснить подлинные законы функционирования капиталистической экономики, ни выявить тенденции ее развития. Неоклассика и *mainstream* в целом, построенный на ее основе, не дают и не смогут дать обоснованной концепции причин и путей решения таких проблем, как безработица и тенденция к ее росту, экономические циклы и кризисы, усиление социально-экономического неравенства, неравномерность экономического развития государств и возникновение вооруженных конфликтов и войн, обострение глобальных проблем человечества<sup>2</sup>.

В противоположность этому, марксистская политэкономия изучает именно процессы воспроизводства, – как на уровне отдельных предприятий, так и общественного воспроизводства в целом, применяя диалектико-материалистический метод, раскрывает и законы функционирования, и закономерности развития капиталистического способа производства. Установленные ее закономерности накопления капитала и развития международных экономических отношений в эпоху империализма полностью подтверждаются современной практикой. Это и тенденция к росту численности безработных, и рост социально-экономического неравенства, и циклический характер экономики, и развитие обобществления производства в масштабе мировой экономики и др. Следует отметить, в частности, что экономические циклы последних 70 лет, включая и кризис 2008-2009 гг., в своих основных чертах развивались так, как это выявлено марксистской политэкономией.

Поражение социализма в СССР и в большинстве стран социалистической системы вовсе не означает «краха» марксизма. Оно имеет конкретно-исторические причины, как внутренние, – бюрократические деформации социализма, создание затратного хозяйственного механизма, демонтаж планового управления экономикой, – так и внешние – жесткое противостояние двух мировых систем во всех сферах общественной жизни. Подлинно научный характер марксистской политэкономии вполне доказан всей совокупностью фактов развития человечества. А конкретный способ практического осуществления ее вывода о неизбежности перехода человечества на путь социализма, реализованный в СССР и других бывших социалистических странах, зависел не столько от содержания самой теории, сколько от ее понимания практиками – руководителями и от конкретных исторических условий, в которых строился и развивался новый общественный строй.

<sup>2</sup> Утверждение о том, что современная неоклассика, якобы, объединила трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности, тем, что рассматривает цену как определяемую не только потребительскими оценками

Следуя рекомендациям *mainstream* в последние 20 с лишним лет, руководство России организовало огромный провал в экономике в 1990-е гг., за которым последовали превращение нашей страны в сырьевой придаток развитых государств и потеря конкурентоспособности в основных отраслях обрабатывающей промышленности. Дальнейшее следование рекомендациям *mainstream* способно лишь упрочить отставание России от ведущих держав мира, но не решить проблему технического перевооружения производства и развития инновационного сектора экономики. Решить эти проблемы можно лишь, используя для разработки мер государственной экономической политики иную теоретическую основу – марксистскую политэкономия [11].

Как бы нас ни уверяли, что неоклассика вкупе с развившимися на ее основе концепциями – это «главный поток» современной экономической теории, в действительности, – это несостоятельная в научном плане доктрина, выполняющая определенный социальный заказ, состоящий, в частности, в подчинении мировой экономики, – включая и экономику России, – интересам международной финансовой олигархии. Подлинное развитие экономической науки заключается в дальнейшем исследовании современных процессов и проблем экономики на основе марксистской политэкономии. Только на этом пути может быть найден выход из экономического тупика, в котором сейчас оказалась наша страна.

И в процессе преподавания необходимо отказаться от монополии экономикс, а, по крайней мере, критически сопоставлять этот набор «моделей» с марксистской политэкономией по всем ключевым положениям и выводам экономической науки. Нужно добиваться, чтобы обучаемые сами могли сравнить аргументы обеих теорий и выбрать ту, которая более обоснована, ибо «все познается в сравнении».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Водомеров Н.К. Сравнительный анализ исходных посылок неоклассики и марксизма / Н.К. Водомеров // Очерки политической экономии / под ред. В.Н. Черковца. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2008.
2. Водомеров Н.К. Две трактовки индивидуальной цены спроса / Н.К. Водомеров // Вестник Ивановского государственного университета. – 2010. – Вып. 5.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Антология экономической классики. – М.: Эконов, 1993. – Т. 2.
4. Income, Expenditures, Poverty, & Wealth [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.census.gov/compendia/statab/cats/income\\_expenditures\\_poverty\\_wealth.html](http://www.census.gov/compendia/statab/cats/income_expenditures_poverty_wealth.html)
5. Banking, Finance, & Insurance: Financial Assets and Liabilities [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.census.gov/compendia/statab/cats/banking\\_finance\\_insurance\\_financial\\_assets\\_and\\_liabilities.html](http://www.census.gov/compendia/statab/cats/banking_finance_insurance_financial_assets_and_liabilities.html)
6. Business Enterprise: Economic Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.census.gov/compendia/statab/cats/business\\_enterprise/economic\\_indicators.html](http://www.census.gov/compendia/statab/cats/business_enterprise/economic_indicators.html)
7. Водомеров Н.К. Трактовка ссудного капитала и процента в неоклассике и «Капитале»: сравнительный анализ / Н.К. Водомеров // «Капитал» и экономикс: коллективная монография / под ред. В.Н. Черковца. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. – Вып. 3.
8. Banking, Finance, & Insurance: Money Stock, Interest Rates, Bond Yields [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.census.gov/compendia/statab/cats/banking\\_finance\\_insurance\\_money\\_stock\\_interest\\_rates\\_bond\\_yields.html](http://www.census.gov/compendia/statab/cats/banking_finance_insurance_money_stock_interest_rates_bond_yields.html)



9. Водомеров Н.К. Стоимость рабочей силы и человеческий капитал / Н.К. Водомеров // Теоретическая экономика: научный электронный экономический журнал [Электронный ресурс]. – 2011. – № 6. – С. 88–99. Режим доступа : <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/462.pdf>.
10. Водомеров, Н.К. Трактовка земельной ренты и цены земли в трудовой теории стоимости и неоклассике/ Н.К. Водомеров //Теоретическая экономика: научный электронный экономический журнал [Электронный ресурс]. – 2012. – № 1. – С. 64–81. Режим доступа : <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/519.pdf>
11. Водомеров, Н.К. О теоретических основах политики модернизации / Н.К. Водомеров // Экономист. – 2012. – № 4.

# ОБ ИННОВАЦИОННОМ ЧЕЛОВЕКЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОМ ТИПЕ

Шангараев Ренат Габдуллаевич

аспирант. ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,  
кафедра экономической теории  
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: akbuga@yandex.ru

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость введения модели инновационного человека и рассматриваются основные черты инновационного поведения человека. Автор выделяет такие наиболее существенные черты инновационного человека, как целевая установка человека на инновационную деятельность, ориентация на среднесрочные и долгосрочные цели, стремление к соперничеству.

**Ключевые слова:** инновации; модель человека; соперничество; инновационная деятельность; долгосрочная цель; инновационное поведение

**Код УДК:** 330.1

**Annotation.** The introduction of the model of innovative people is substantiated in the article. The author also studies the main features of innovative behaviour and singles out such essential features of an innovative person as targeting on innovation activity, focusing on the medium- and long-term goals, striving for competition.

**Keywords:** innovations; human model; competition; innovation activity; long-term goal; innovative behavior

Проблема места и роли человека в системе экономических отношений возникла практически одновременно с появлением экономической науки как таковой. Как отмечает В. С. Автономов, «выделение политической экономии из общей дисциплины, называемой моральной философией, произошло благодаря особой модели человека, легшей в основу новой самостоятельной науки» [1, с. 59.]. Данное суждение во многом справедливо, поскольку именно целостная логичная модель человека позволила А. Смиту сформулировать основополагающие принципы современной экономической теории: разделение труда и кооперация и механизм рыночного саморегулирования.

На наш взгляд, целесообразно обратить внимание на современные работы, посвященные проблематике места и роли человека в экономической науке. Основным исследованием, посвященным данной проблеме является монография В. С. Автономова «Модель человека в экономической науке» [1]. В данной работе автор, опираясь на широкий круг литературы, дает характеристику модели человека в экономике как «научной абстракции, являющейся инструментом исследования, элементом метода экономической теории» [там же, с. 6]. При этом В. С. Автономов отмечает, что большинство авторов рассматривает человека в экономике как объект исследования: в роли наемного работника, предпринимателя, инвестора, члена домашнего хозяйства и т. п. Отметим, что, на наш взгляд, существует возможность и перспектива вести исследование на пересечении этих подходов, в частности, рассматривать абстрактную модель человека не вообще, а выполняющего какую-либо определенную функцию. Мы уверены, что весьма полезно и продуктивно будет попытаться создать модель идеального работника наемного труда, действующего в условиях современной инновационной экономики.

Для нас исследование В. С. Автономова интересно рядом тезисов и положений, выведенных и полученных им из ретроспективного анализа и обобщения широкого круга источников.

Рассматривая историю развития и смены моделей человека в западной экономической мысли, В. С. Автономов приходит к выводу, что этот процесс имеет не линейный однонаправленный, а маятниковый характер, который связан с колебаниями между упрощенной и формализованной моделью, с одной стороны, и усложненной вербальной, с другой. При этом данные модели «часто коррелируют с двумя различными типами экономического мировоззрения – соответственно с либерально-индивидуалистическим и с социально-дирижистским» [там же, с. 123]. Как мы видим, несмотря на то, что В.С. Автономов анализирует модели человека в разрезе различных научных течений и школ, он также уделяет внимание связи модели человека с системой экономических отношений, господствующих в обществе, с экономической средой, в которой эта модель функционирует.

Едва ли не самым существенным для нашего исследования выводом является положение о том, что «любые крупные перемены в области экономической теории ... обязательно связаны с переосмыслением модели человека» [там же]. Данный посыл особенно интересен в свете становления нового этапа современной экономики. В современной науке существует множество трактовок наступающего периода в экономической жизни общества: «новая экономика», «экономика, основанная на знаниях» (В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер), «постиндустриальная экономика» (Д. Белл, В. Иноземцев), «информационная экономика» (Ё. Масуда М. Кастельс, Р. М. Нижегородцев), «индустриально-информационная экономика» (Л.И. Абалкин), «инновационная экономика» (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма).

На наш взгляд, наиболее широким и всеобъемлющим понятием является инновационная экономика, которая предполагает: 1) широкое развитие наукоемких производств; 2) основная стоимость товаров создается в сфере научных разработок, а не материального производства<sup>1</sup>; 3) высокое значение приобретает информационный ресурс, который значительно ускоряет скорость протекания практически всех процессов в профессиональной и бытовой сфере деятельности людей; 4) широкое распространение получает проектная форма организации деятельности, как в государственных, так и коммерческих структурах; 5) одним из ключевых моментов становятся вызовы, встающие перед человеком и имеющие разнообразную форму. На наш взгляд, можно констатировать становление нового этапа в экономике, требующего адекватной модели человека.

Модель инновационного человека является абстрактной моделью, которая описывает некий идеал человека, функционирующего в условиях инновационной экономики. Построение подобной абстракции необходимо для того, чтобы сравнивать фактическое состояние дел с идеальной, наиболее благоприятной ситуацией и находить в этом сопоставлении точки роста либо те позиции, которые работают недостаточно эффективно.

На наш взгляд, необходимо выделить наиболее существенные черты инновационного человека.

Одной из таких особенностей является **целевая установка человека на инновационность**. Она связана, с одной стороны, с осознанием человеком несовершенства окружающего мира и желанием его изменить в лучшую сторону, желанием сделать что-то важное и полезное для общества. С другой стороны, это качество может и должно проявляться в повседневной жизни человека: желание качественно, наилучшим образом выполнять то дело, которое делаешь. В первом случае мотивом выступает так называемое «океаническое чувство», которое отмечал А.И.

<sup>1</sup> К примеру, сотрудники аналитического агентства iSuppli разобрали на части и оценили себестоимость смартфона iPhone 4. Себестоимость модели на 16 ГБ составила 187 долларов 51 центов США [2]. В то же время цена данной модели у официальных дилеров Apple колеблется от 960 до 1600 \$. То есть наценка составляет от 500 до 850 %. При этом спрос на данные устройства стабилен: на апрель 2010 года было продано более 50 млн. аппаратов.

Пригожин [3, с. 66]. Это чисто альтруистическое начало в человеке, стимулирующее его к действиям во благо всего человечества только лишь оттого, что он на это способен. Во втором случае, человеком движут личные желания: получить признание от начальства, сэкономить свое время и ресурсы.

Существенным вопросом является определение факторов, влияющих на формирование данной характеристики инновационного человека. С одной стороны, как мы уже отметили, это субъективные причины, связанные с внутренней целевой установкой человека, с его сформировавшейся системой ценностей. Данный момент, на наш взгляд, не требует пояснений. Другая сторона мотивации связана с давлением обстоятельств, влиянием внешних факторов, понуждающих человека действовать инновационно. К примеру, появление в семье ребенка и, соответственно, возникновение дополнительных затрат, требует от родителей поиска дополнительных источников дохода, которые можно получить при более качественном выполнении своей работы, интенсификации своего труда. В подобном случае внешние обстоятельства оказывают давление на человека, который вынужден быть более инновационным и деятельным, находиться в постоянном поиске альтернатив для приложения своих способностей.

Другой важнейшей характеристикой, вытекающей из первого качества, является *стремление человека заниматься той деятельностью, которая наиболее адекватна его инновационной природе*. Если человек занят в сфере материального производства, то он стремится создать товар, обладающий высокой потребительной стоимостью, что обеспечит общественный выигрыш. Аналогично занятость человека в других сферах (в сфере услуг, в управлении, в науке) должно обеспечивать как достаточный уровень материального вознаграждения работника, так и создание продукта, дающего значимую пользу для всего общества. Субъективным мотивом в данном случае будет выступать желание человека занять престижное место, отвечающее его способностям, его потенциалу. Объективная же причина такого качества человека связана с функционированием инновационной экономики, которая создает новую структуру занятости и обеспечивает появление инновационных видов деятельности. Таким образом, современная экономика создает спрос на людей с инновационными способностями и инновационным поведением.

Одним из ключевых является вопрос мотивации инновационного человека. В модели неоклассической школы основным мотивом является собственный интерес или эгоистическое начало в человеке. Представители иных течений в качестве основного мотива выделяют альтруизм.

Как показывают исследования современных естественных наук, люди делятся на эгоистов и альтруистов, и существует определенное численное соотношение этих групп. В частности, в обществе преобладают эгоисты, которых разделяют на четыре категории: мягкие эгоисты, поддающиеся альтруистическому воспитанию (около 25 %); умеренные эгоисты, отчасти поддающиеся воспитанию (примерно 40 %); жесткие эгоисты, маловосприимчивые к нормам морали – 25 % и чистые генетические эгоисты – около 6 %. Доля альтруистов равна доле генетических эгоистов – 6 %. [4, с. 78].

При этом другие исследования показывают наличие тесной корреляции между типом воспитания в семье и преобладанием типа мотивации в поведении человека.

На наш взгляд, существование инновационного человека обусловлено *двуединством эгоистической и альтруистической мотивации в поведении*. Мотив эгоистического интереса около трехсот лет является незыблемой основой экономического поведения и, с одной стороны, полностью отказываться от него нет оснований, а с другой - признавать его одним единственным также неверно, поскольку, во-первых, эгоистическое поведение недостаточно полезно для общества, в котором находится индивид, а, во-вторых, сами экономические явления свидетельствуют о том, что действия человека невозможно объяснить, не обращая внимания на альтруистические мотивы.

Если эгоистический мотив в объяснении деятельности человека не требует пояснения и доказательств, то необходимость альтруистического поведения обусловлена тем, что человек является частью общества. В периоды общественных потрясений эгоизм становится доминирующей идеологией, однако в периоды стабильности и экономического развития в обществе преобладающими становятся альтруистические взгляды, поскольку именно они могут консолидировать население на достижение высших результатов.

С учетом вышесказанного, следует сказать, что государство может и должно проводить активную политику по формированию альтруистических мотивов поведения в обществе.

Важным качеством инновационного человека является его **ориентация на средне- и долгосрочные цели**. Дилемма соотношения текущих и перспективных задач постоянно встает перед человеком. Несостоятельность концепции наращивания сиюминутной выгоды продемонстрировали мировые финансовые кризисы, первопричиной которых было гигантское разрастание производных финансовых инструментов. Инновационный человек должен мыслить стратегически и видеть перспективу. Для этого он должен обладать умением рационально оценивать будущую ситуацию.

В качестве причины, вынуждающей человека действовать таким образом, следует назвать динамизм внешней среды инновационной экономики, который проявляется в ускорении процессов, протекающих в экономике. Эта ситуация вызывает непостоянство и неопределенность, что, с одной стороны, ведет к необходимости постоянно пересматривать свои приоритеты, а с другой стороны – к формированию поведения, ориентированного на долгосрочное и многовариантное планирование своей деятельности.

Для инновационного человека крайне важна такая черта, как **стремление к соперничеству и состязательности**. Эти качества должны быть присущи человеку, поскольку именно они толкают его к совершенствованию своей деятельности. В свое время в СССР существовало такое движение как «ударничество», социалистическое соревнование; подобные государственные мероприятия способствовали активизации больших масс населения в трудовой деятельности. Для их успешной реализации требовалось, чтобы участники высоко ценили нематериальные стимулы. Аналогично, для инновационного человека важны признание и звание лучшего в своем деле – этот момент является субъективной причиной стремления к состязательности у инновационного человека. Объективная же необходимость связана с таким свойством инновационной среды, как высокая конкуренция. В таких условиях человек даже против своей воли вынужден соперничать с другими людьми за право занять какую-либо должность, выполнять определенный проект или разрабатывать грант. Те условия, в которых находится человек, требуют от него быть конкурентоспособным.

Другим существенным свойством инновационного человека является **нетривиальность** предлагаемых им **решений**. Конечно, бессмысленно предлагать нестандартные решения в случаях, не требующих этого. Однако инновационная экономика часто ставит перед человеком задачи и проблемы, решение которых, во-первых, неэффективно в рамках существующих методов, а, во-вторых, принципиально невозможно, поскольку сама задача является нетривиальной. Следует сказать, что инновационному человеку присуще **инновационное мышление**, которое проявляется в 1) критическом отношении к действительности; 2) поиске элементов, требующих улучшения, и 3) поиске наилучших, энергосберегающих и максимально продуктивных решений. Данный момент тесно связан с нашим пониманием инновационности – ключевой характеристики инновационного человека, однако в данном случае подчеркивается один важный момент: **поисковый тип поведения человека**. Это качество особенно важно в условиях динамичной среды, к которой относится инновационная экономика, и в условиях недоступности информации, поскольку поисковые действия человека как раз направлены на снижение неопределенности и нахождение наиболее эффективного решения.

Раскладывая такое качество инновационного человека как нетривиальность его решений на составляющие, можно выделить такие черты как изобретательность и уровень образования.

Последнюю черту можно выделить в самостоятельное качество. В действительности **инновационный человек должен постоянно заниматься самообразованием**. Это обусловлено высокой скоростью удвоения информации в мире. Так В. А. Плешаков отмечает: «Исследователи и ученые, занимающиеся анализом и контролем информационных потоков в глобальном масштабе, отмечают интересные факты: для удвоения количества информации в первый раз человечеству понадобилось 1750 лет (в качестве точки отсчета взято рождение Христа). Последующее удвоение наступило в 1900 году, а затем для удвоения всей информации на планете понадобилось уже 50 лет (1950). В 2000 году цикл удвоения объема информации составлял 5 лет. Сейчас считается, что информация удваивается раз в полгода» [5]. Данные цифры свидетельствуют об объективной необходимости для работников периодически заниматься повышением уровня своих знаний – в противном случае они рискуют утратить свою квалификацию и могут лишиться своей работы. В то же время наличие у человека желания выполнять свою работу наилучшим образом, быть высококвалифицированным специалистом в своем деле является субъективным фактором, заставляющим человека действовать именно таким образом.

Следующим качеством инновационного человека, заслуживающим внимания, является **высокая личная активность**. Логично, что наличие у человека новых идей, склонность к новшествам не должны ограничиваться сферой выдвижения идей. Их необходимо реализовывать, и инновационный человек должен активно участвовать в этом процессе. Тесно связано с активностью такое качество, как **ответственность**, поскольку в результате своей деятельности человек принимает решения, за которые он должен отвечать не только перед собой и своей совестью, но и перед обществом. Этот момент также показывает, что для инновационного человека характерны **высокие морально-этические качества**. Данное свойство не является ключевым, но выступает своего рода ограничителем безнравственного поведения. Кроме того, поскольку человек является активным участником общественной жизни, то не подобающее, низкое поведение скажется как на выигрыше общества в целом, так и на имидже, статусе человека

Пожалуй, ключевым моментом, связанным как с чертой инновационного человека, так и с эффектом от его деятельности является его **инновационное поведение**. В данном случае под инновационным поведением мы будем понимать образ поведения человека, который может быть принят практически каждым членом общества, а не только его избранными членами. В таком случае инновационное поведение сразу же меняет свое качество – оно становится своеобразным ресурсом, которым обладает любая страна. Главное преимущество, которым обладает данный ресурс, заключается в его возобновляемой природе, неисчерпаемости. Однако государство и общество должны активизировать усилия для раскрытия потенциала этого ресурса. Основная задача будет заключаться в создании особенной инновационной среды, которая будет понуждать участников действовать инновационно. Другой важный момент будет заключаться в «воспитании» человека в соответствии с той системой мотивов и стимулов, о которой мы говорили выше.

Таким образом, мы обосновали необходимость введения модели инновационного человека и обрисовали основные черты, которые должны быть присуще ему. При этом мы пришли к мысли, что инновационное поведение может и должно рассматриваться как особый неисчерпаемый ресурс для современной экономики.

Раскладывая такое качество инновационного человека как нетривиальность его решений на составляющие, можно выделить такие черты как изобретательность и уровень образования.

Последнюю черту можно выделить в самостоятельное качество. В действительности **инновационный человек должен постоянно заниматься самообразованием**. Это обусловлено высокой скоростью удвоения информации в мире. Так В. А. Плешаков отмечает: «Исследователи и ученые, занимающиеся анализом и контролем информационных потоков в глобальном масштабе, отмечают интересные факты: для удвоения количества информации в первый раз человечеству понадобилось 1750 лет (в качестве точки отсчета взято рождение Христа). Последующее удвоение наступило в 1900 году, а затем для удвоения всей информации на планете понадобилось уже 50 лет (1950). В 2000 году цикл удвоения объема информации составлял 5 лет. Сейчас считается, что информация удваивается раз в полгода» [5]. Данные цифры свидетельствуют об объективной необходимости для работников периодически заниматься повышением уровня своих знаний – в противном случае они рискуют утратить свою квалификацию и могут лишиться своей работы. В то же время наличие у человека желания выполнять свою работу наилучшим образом, быть высококвалифицированным специалистом в своем деле является субъективным фактором, заставляющим человека действовать именно таким образом.

Следующим качеством инновационного человека, заслуживающим внимания, является **высокая личная активность**. Логично, что наличие у человека новых идей, склонность к новшествам не должны ограничиваться сферой выдвижения идей. Их необходимо реализовывать, и инновационный человек должен активно участвовать в этом процессе. Тесно связано с активностью такое качество, как **ответственность**, поскольку в результате своей деятельности человек принимает решения, за которые он должен отвечать не только перед собой и своей совестью, но и перед обществом. Этот момент также показывает, что для инновационного человека характерны **высокие морально-этические качества**. Данное свойство не является ключевым, но выступает своего рода ограничителем безнравственного поведения. Кроме того, поскольку человек является активным участником общественной жизни, то не подобающее, низкое поведение скажется как на выигрыше общества в целом, так и на имидже, статусе человека

Пожалуй, ключевым моментом, связанным как с чертой инновационного человека, так и с

## ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб, 1998. – 230 с.
2. Карпов, М. Себестоимость iPhone 4 составляет 187,51 доллара [Электронный ресурс] / М. Карпов. – Режим доступа: <http://www.mobiledevice.ru/apple-iphone-4-isuppli-smartfon-komplektuiushie-cena-sebestoimos.aspx>.
3. Пригожин, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М, 1989. – 270 с.
4. Лаверычева, И.Г. Философский взгляд на историческую динамику социальных проявлений эгоизма и альтруизма / И.Г. Лаверычева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2010. – № 123.
5. Плешаков, В.А. «Киберсоциализация человека в информационном пространстве» [Электронный ресурс]: материалы I Международной научно-практической конференции «Информация и образование: границы коммуникаций» INFO'09 / В.А. Плешаков. – Режим доступа: <http://info-alt.ru/2009-08-05-15-13-38>.

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

Новиков Александр Иванович

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

Андрекус Екатерина Александровна

аспирант. ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,  
кафедра экономической теории  
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: politeconom@rambler.ru

Сабурова Анна Александровна

аспирант. ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,  
кафедра экономической теории  
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: politeconom@rambler.ru

**Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные вопросы собственности в сфере земельных отношений в России. Наибольшее внимание уделяется вопросам латифундий, спекуляции землей и запустению земельных участков. Также авторами исследуется перспектива превращения России в одну из ведущих сельскохозяйственных стран в мире.

**Ключевые слова:** собственность на землю; земельный участок; латифундия; спекуляция землей; запустение земель; экологически чистые продукты

**Код УДК:** 332.21

**Annotation.** The authors raise urgent questions of land ownership in Russia. Most attention is paid to the latifundium, land speculation and desolation of land plots. Also, the authors study the prospect of turning Russia into one of the leading agricultural countries in the world.

**Keywords:** ownership of land; plot of land; latifundium; land speculation; desolation of plots of land; ecologically clean production

## ИНСТИТУТ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ

Тема собственности в сфере земельных отношений достаточно актуальна и активно обсуждается в настоящее время в различных кругах общества: научном мире, представителями власти и обычными гражданами. Связано это с достаточно широким кругом проблем, которые сложились в России на данный момент в сферах землеустройства и землепользования.



Из общей площади земельного фонда страны 1 709,8 млн. га на земли сельскохозяйственных угодий приходится 220,4 млн. га, земли лесного фонда – 871 млн. га, поверхностные воды, включая болота – 225,1 млн. га, природных и национальных заповедников – 101 млн. га, остальные земли – 292,3 млн. га (сюда входят земли поселений, транспортные пути и т. д.). За последние двадцать лет показатели землепользования на порядок ухудшились: с 1990 г. по 2010 г. посевные площади сократились с 11 7705 тыс. га до 75 188 тыс. га, из которых приходится лишь 3482 тыс. га на хозяйства населения. За этот период валовое производство сельскохозяйственной продукции сократилось более чем в 2 раза, а импорт продовольствия увеличился, поголовье крупного рогатого скота сократилось с 57,0 млн. голов в 1990 г. до 20 млн. голов в 2010 г. Это привлекает внимание к проблемам аграрного сектора.

В начале марта 2011 г. премьер-министр В. Путин, выступая на съезде Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России, говорил о том, что «землю должны получить те, кто будет на ней работать, для кого сельское хозяйство – это источник благосостояния и образ жизни», отмечая: «Нельзя допустить, чтобы земля попала в руки спекулянтов и перекупщиков, которые захотят нажиться на ее перепродаже» [1, с. 25].

Однако данные статистики свидетельствуют, что даже в благоприятных для развития сельского хозяйства регионах и относительно развитым уровнем сельскохозяйственного производства лишь 64,9% земель оформлены в собственность граждан, а доля невостребованных земельных долей по-прежнему высока – 7,9% (табл. 1).

Таблица 1

**Сведения о земле сельскохозяйственного назначения по отдельным регионам РФ, по состоянию на 01.01.2011 г. (тыс. га)**

Наименование субъекта	Общая площадь земли с/х назначения	Из них в собственности граждан	Невостребованные доли
Республика Адыгея	341,93	192,85	25,2
Воронежская обл.	4237,2	2763,3	549,0
Краснодарский край	4751,8	3049,0	187,8
Курская обл.	2275,9	1610,9	505,4
Липецкая обл.	1938,7	1065,0	175,6
Орловская обл.	2032,2	1321,0	263,8
Ростовская обл.	8816,0	6045,5	107,3
Рязанская обл.	2601,7	1570,2	303,6
Ставропольский край	6110,5	3936,6	206,0
Тамбовская обл.	2819,2	1761,2	321,1
Тульская обл.	1842,6	1224,1	361,2
<b>Итого</b>	<b>37767,7</b>	<b>24539,6</b>	<b>3006</b>

**Источник:** Новоселов В. актуальные вопросы оборота сельскохозяйственных земель [2]

Мы считаем, что это происходит по ряду причин.

Во-первых, в настоящее время существует тенденция скупки земель и вывода их из оборота, так сказать существует механизм вложения свободных денег. В дальнейшем эти земли могут не использоваться, а будут проданы, когда цена и интерес к ним вырастет.

Во-вторых, граждане, имеющие в собственности небольшие подсобные, дачные или домашние хозяйства, сокращают свою деятельность, перестают пользоваться участками. Связано это с тем, что большинство собственников не имеют необходимых средств производства (сельскохозяйственной техники) для обработки почвы, принадлежащие им участки находятся на достаточно больших расстояниях от места жительства граждан. Поэтому возникают проблемы проезда до участка и обратно, с транспортом, которым можно добраться до пункта назначения, в первую очередь связано с денежными издержками, так как стоимость проезда и бензина несопоставимы с доходами, получаемыми с этих участков. Так же мы считаем, что в стране появился новый тип потребителей, которые предпочитают купить на рынке или в магазине продукты, чем выращивать их на своих участках. Этим в основном занимаются люди старшего поколения, для которых в силу возраста и здоровья становится достаточно тяжело переносить длительные переезды, физические нагрузки, да и лишние денежные расходы им просто не по карману. Поэтому земли гражданами практически перестают использоваться и забрасываются, либо продаются в руки спекулянтов. По результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года было обнаружено 1,5 миллиона личных подсобных хозяйств с заброшенными земельными участками. А это 8,5 процента их общего количества [3]. Следующая сельскохозяйственная перепись назначена на 2014 г., можно с уверенностью ожидать, что по ее итогам доля заброшенных участков возрастет.

В-третьих, имеет место высокая миграция молодого поколения из деревень в города. В результате в деревнях остается лишь старая часть населения, численность которого со временем сокращается, т. е. происходит вымирание целых деревень, что также приводит к запустеванию и неиспользованию земель. При этом деревни стареют и умирают не только на севере, но и на благодатном юге.

Хотелось бы отметить, что, несмотря на увеличение заброшенных и неиспользованных площадей в сельском хозяйстве, с каждым годом растет количество введенных в действие жилых домов, под которые также необходимы земельные участки, (табл. 2).

Таким образом, можно сделать вывод, что спрос на земельные участки под строительство превышает спрос для прямого назначения земель сельскохозяйственного назначения – производства сельскохозяйственной продукции. Связано это в первую очередь с высокими доходами, полученными за продажу земельного участка под строительство.

Как же возможно решить данную проблему неравномерного интереса к земельному фонду? Высказана идея, что в радиусе 50-60 км от городов-миллионников и 20-40 км от региональных центров следовало бы снять все ограничения на использование сельхозземель для частного строительства, и даже снять для этих нужд (с определенными ограничениями) земли лесного фонда. Подразумевается, что это реформа в течение нескольких лет принесет 15-20 млрд. долл. США от продажи земельных участков и 30-40 млрд. долл. США будет потрачено на жилищное строительство. Это все позволит облегчить борьбу с ростом цен, сократить спрос на недвижимость в больших городах, увеличить доход местных бюджетов, а также увеличить производство строительных материалов. Высказывается идея, и она нами полностью поддерживается, что необходимо пересмотрение «кадастровых цен» на землю и приравнивание их к рыночным, что будет сокращать процесс скупки больших земельных площадей в одни руки, спекуляции, запустевания земель и должно будет увеличить интерес простых граждан к земле [1, с. 25].

Таблица 2

**Ввод в действие жилых домов в городах и поселках городского типа и сельской местности (тыс.кв. метров общей площади)**

Годы	Всего введено в действие жилых домов, млн. м <sup>2</sup> общей площади		В том числе, построенных населением за счет собственных и заемных средств	
	в городах и поселках городского типа	в сельской местности	в городах и поселках городского типа	в сельской местности
1970	43,1	15,5	2,2	6,9
1980	45,0	14,4	1,6	2,4
1990	43,8	17,9	2,2	3,8
1995	32,1	8,9	3,8	5,2
2000	23,1	7,2	6,2	6,4
2005	34,1	9,5	8,8	8,7
2006	40,6	10,0	10,9	9,1
2007	47,5	13,7	13,8	12,5
2008	49,0	15,1	14,0	13,4
2009	43,8	16,1	14,0	14,5
2010	43,7	14,7	12,7	12,8

**Источник:** Российский статистический ежегодник. 2011 [4]

В настоящее время одной из наиболее острых проблем при решении земельного вопроса в России является проблема латифундизма или крупных земельных владений – латифундий (от лат. *latifundium* — латифундия, от *latus* – обширный и *fundus* — поместье) [5].

### ПРОБЛЕМА ЛАТИФУНДИЙ В РОССИИ

Проанализируем причины возникновения латифундий в современной России.

#### 1. Наделение работников села земельными долями (паями).

В 1990 г. все земли колхозов и совхозов решено было поделить на доли или земельные пай среди своих работников, а также для сельской интеллигенции и иных граждан, проживающих на селе (пенсионеров, врачей, учителей и др.). Так на селе был обозначен класс собственников, которым были переданы права на собственность 120 млн. га земли в рамках обще-долевой собственности. В среднем на одного дольщика приходилось 10 га. По субъектам Российской Федерации площадь колебалась в широком диапазоне: от 1 до 30 га.

#### 2. Сложности в оформлении земельной доли в реальный земельный участок.

Раздел земли на доли давал право на частную собственность, но не требовал немедленного роспуска крупных сельхозорганизаций. Собственники долей могли отдать свои доли в аренду или пользование своим сельхозпредприятиям или фермерам, также они могли использовать их для

расширения своего личного хозяйства.

### *3. Наличие институциональной недостаточности в сфере земельных отношений.*

В 90-ые годы прошлого века наблюдался вялотекущий процесс выделения земельных участков в натуре и постановки их на кадастровый учет. На примере Ивановской области имела место практика передачи земельной доли в аренду сельскохозяйственной организации, которая осуществляла расчет зерном или сеном и вспашкой огородов. В начале нового века ситуация резко изменилась. Под давлением лоббистов был принят земельный Кодекс, пересмотрено земельное законодательство. Большую роль в этом сыграл Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» [6]. Изменения в земельном законодательстве привели к ряду нежелательных последствий:

3.1. *Подрыв статуса земли как неделимого фонда.* Это дало возможность владельцам земельных долей или лицам, купившим земельные доли, выделять в натуре земли, ранее являвшиеся частью угодий колхозов и совхозов (сенокосы, пастбища, посевные площади и др.), приводя тем самым к дроблению земли, нарушению севооборота и другим негативным последствиям, на которых мы остановимся чуть позже.

3.2. *Установление сложных и дорогих процедур оформления и регистрации прав собственности на земельный участок.* Дорогие процедуры по межеванию и постановки выделенных земельных участков на кадастровый учет вынуждают крестьян к отказу от долей или продаже их за бесценок. По новым правилам выделить и оформить земельный участок в счет земельных долей в основном могут только крупные компании, которые в состоянии оплатить взятки чиновникам, нанять квалифицированных юристов для оформления и регистрации земельных участков [7].

3.3. *Возможность перевода земель из сельскохозяйственных в земли других категорий.* Наиболее часто встречающийся вариант заключается в переводе сельскохозяйственных земель в земли поселений с дальнейшей продажей ее под дачные участки или строительство коттеджей. Явление вывода территорий из категории земель сельхозназначения наиболее распространено в Московской, Ленинградской областях и Краснодарском крае [8].

3.4. *Установление очень большого максимального размера земельного участка, находящегося в собственности одного лица.* Максимальная площадь сельхозугодий, находящихся в собственности одного физического (но не юридического!) лица и расположенных на территории одного района, устанавливалась законом субъекта федерации в размере не менее 10% (и вплоть до 100%) общей площади сельскохозяйственных угодий в границах района [6]. На практике это означало, что максимальные размеры должны быть не менее 10–100 тыс. га сельхозугодий – в зависимости от размера района. Воспользовавшиеся этим некоторые олигархи сформировали собственные княжества с площадями в сотни тысяч гектаров, а некоторые замахнулись на миллионы гектаров.

### *4. Появление в стране представителей крупного бизнеса с большими финансовыми ресурсами.*

С возникновением указанных выше законодательных предпосылок началась интенсивная скупка земли представителями крупного капитала, образование земельных латифундий. Делалось это цинично, с использованием лазеек в законодательстве, через обман людей и подкуп чиновников. Латифундисты ничуть не скрывали своих намерений иметь на семью сотни тысяч гектаров, этот процесс продолжается до настоящего времени.

### *5. Рассмотрение земли в качестве привлекательного актива с постоянно растущей стоимостью.*

Колоссальные финансовые возможности олигархов требуют овеществления и готовы

выплеснуть миллиарды в качестве спроса на тот товар, который может нести функцию надежного накопителя общественного богатства. Земля очень подходит для этой цели: по мере будущей нормализации положения в сельском хозяйстве она будет только возрастать в цене. Наиболее привлекательны с этой точки зрения земли вблизи крупных городов, транспортных магистралей, а также в рекреационных зонах (рядом с водоемами, лесными массивами и др.).

#### *6. Появление крупных агрохолдингов.*

Также были сформированы первые агрохолдинги. Появилась идея: «России не нужны десятки миллионов крестьян, а чтобы накормить страну достаточно иметь 20-25 агрохолдингов» – утверждал владелец агрохолдинга «Стойленская нива» Белгородской области Ф. И. Клюка [9].

Роль агрохолдингов постоянно растет. На 2009 г. они обеспечивали 20–25% объема производства в отрасли. Это понятно, так как крупные компании с их лоббистскими возможностями и связями, серьезными финансовыми ресурсами гораздо увереннее чувствуют себя в нашей среде, где развитие любого бизнеса сопряжено с множеством административных барьеров [10].

#### *7. Отсутствие прозрачной статистики по земельному вопросу.*

Статистического наблюдения за количеством, площадью и использованием земельных долей в стране нет. Известно, что часть дольщиков умерла, а их наследники не вступили в свои права. Некоторые собственники выделили в счет долей участки, некоторые внесли доли в уставные капиталы, продали свои доли. Сколько дольщиков осталось на сегодняшний день – никто не знает [7].

Сегодня крупных владельцев земли (попросту латифундистов) можно разделить на несколько типов:

1. Активные землевладельцы, занимающиеся сельским хозяйством, производством сельскохозяйственной продукции. Это крупные агрохолдинги;
2. Активные землевладельцы, эффективно развивающие земли и занимающиеся ленд-девелопментом, а некоторые одновременно и сельским хозяйством;
3. Активные землевладельцы, занимающиеся изменением целевого назначения земель, приобретающие их для строительства коттеджных поселков;
4. Пассивные землевладельцы, которые ничего не делают с землей и поддерживают жизнь в своих колхозах. В эту группу попадают и банки, оказавшиеся искусственно крупными держателями земельных активов, доставшихся им от ленд-девелоперов в качестве уплаты по долгам перед банком. Эта категория пока ничего не делает с землями, ожидая возвращения высокой стоимости на землю и мечтая реализовать эти активы по наиболее высокой цене;
5. Латифундисты-рейдеры, которые занимаются захватом ценных земель, которые обрабатываются сельскохозяйственными предприятиями [12].

Учитывая практически полное отсутствие статистики по земельному вопросу, невозможно точно понять, сколько в стране всего латифундистов и каким количеством земли они владеют. К этому вопросу приковано скорее внимание журналистов и общественности, чем внимание власти с ее статистическими ресурсами.

Журнал русский «Forbes» в 2005 г. опубликовал рейтинг 10 крупнейших владельцев земли сельскохозяйственного назначения в Подмосковье [13]. В совокупности на 2005 г. десяти крупнейшим землевладельцам принадлежало 434 тыс. га земли.

По данным экспертов, под влиянием кризиса 2008 г., а также инициатив властей по изъятию

Журнал «Теоретическая экономика» №6, 2012

земель и нововведений в законодательстве, рынок земли не стал более открытым и даже наоборот ушел в тень. Все это приводит к тому, что количество лендлордов становится больше, хоть и с меньшими объемами земель. Так на 2010 г., по данным Коммуникационной группы «ЗЕМЕР», земля в Московской области принадлежала 17 латифундистам. Примечательно, что только 7 из них в той или иной мере занимаются сельским хозяйством, все остальные позиционируют себя как ленд-девелоперы [12].

На наш взгляд, представляется интересным рассмотрение вопроса о плюсах и минусах существования латифундий в России.

Плюсы латифундий в основном связаны с возникновением и функционированием крупных сельскохозяйственных организаций – агрохолдингов. Охарактеризуем положительные стороны существования агрохолдингов в плане землепользования:

1. Задействованность земли в производстве;
2. Предоставление рабочих мест с достойной заработной платой для жителей села;
3. Отсутствие оттока населения из сел и деревень, то есть препятствие деградации российского села;
4. Развитие территорий и увеличение налоговых поступлений муниципалитетов [14];
5. Снижение угрозы зависимости страны от импортных продуктов питания;
6. Выпуск конкурентоспособной продукции высокого качества;
7. Возможность осуществления экспортных продаж;
8. Продвижение новых технологий в сельское хозяйство;
9. Увеличение притока иностранных инвестиций в российское сельское хозяйство;
10. Содействие развитию фермерства на основе создания развитой сети отношений между агрохолдингами и фермерами по опыту США и стран Европы [15].

На наш взгляд, даже эти очевидные преимущества крупного земельного владения (на примере агрохолдингов) не перевешивают тех минусов, которые влечет за собой существование латифундий в нашей стране. Укажем основные из них:

1. Запустевание земельных угодий. Крупные латифундисты скупают земли с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене. В результате землю выводят из сельскохозяйственного оборота. За последние 10 лет треть плодородной земли (42 млн. га) выведена из оборота – используется не по назначению или заброшена [16].
2. Разорение действующих сельскохозяйственных предприятий. Латифундисты скупают наиболее ценные земельные угодья, обрабатываемые сельскохозяйственными предприятиями, в результате чего последние прекращают свою деятельность по причине нехватки земель [17].
3. Препятствие притоку инвестиций на село. Так земля рассматривается главным инструментом и залоговой базой привлечения инвестиций в сельскохозяйственную отрасль.
4. Перевод сельскохозяйственных земель в земли других категорий. Наиболее ценные земельные угодья (земли вблизи городов, водоемов и др.) путем трансформации категории используются для строительства коттеджей, частных аэродромов, гоночных трасс и др. [18].
5. Спекуляции с землей. Ценные земли переходят в руки латифундистов путем скупки за

бесценок земельных паев. Впоследствии земли продаются по цене в несколько раз большей цены покупки.

6. Массовое обезземеливание крестьян, которое ведет к выдавливанию сельских жителей из родных мест и замещению их дешевой иностранной рабочей силой, которое становится новой формой рабства.
7. Рост теневого сектора экономики. Скупка и оформление земельных паев создали почву для коррупции и махинаций. Множатся факты незаконного отчуждения земельных долей путем обмана и подделки документов. В ход идут фиктивные браки, преднамеренные банкротства, иные манипуляции с земельными долями. Часты случаи рейдерского захвата действующих сельхозпредприятий [19].
8. Бессистемное использование земли. Сельхозпредприятия, работающие на арендуемых у латифундистов землях, не имеют перспективы, поскольку не могут выстраивать производственные программы на будущее. Они не могут внедрять системы севооборота, мелиоративные сооружения и т. д. Все это может привести к нарушению экологических требований и спровоцировать водную либо ветровую эрозию почвы [8].
9. Угроза утраты продовольственного суверенитета страны. На товарном рынке доля отечественных производителей составляет менее 70%.
10. Деграция сельской местности. Вследствие запустевания земель идет отток населения из сел и деревень, люди беднеют, спиваются, растет уровень смертности.
11. Рост социальной напряженности, конфликты с населением из-за фактов захвата земель и махинаций с земельными долями [20].

Таким образом, глядя на концентрацию земли в руках латифундистов, можно сказать, что маятник качнулся из крайне левого положения (отсутствие частной собственности и колхозно-совхозная форма хозяйствования) в крайне правое (частные латифундии и адекватные им гигантские агрокомплексы). Россия проскочила разумную, принятую в мире срединность (фермерские хозяйства), вначале удивив всех колхозами, а теперь – латифундиями. Теперь мы преподносим миру очередной урок, становясь на путь создания невиданных в мире латифундий и сверхкрупных сельскохозяйственных предприятий. Последствия этого могут оказаться самыми губительными. Ввиду плохой управляемости эти монстры не могут быть эффективными. Отчужденный от собственности и результатов труда работник на земле – плохой работник.

Наряду с остро стоящими вопросами латифундизма и вывода земель из экономического оборота весьма актуальна проблема спекуляции земельными участками.

Спекуляция (лат. *speculatio*) дословно переводится как отслеживание, высматривание. В современном мире этим термином называют операции купли-продажи, целью которых является быстрое получение прибыли [21].

Многие эксперты причисляют спекулятивные сделки к краткосрочным инвестициям. Но мы придерживаемся мнения, что в сфере земельных отношений такие сделки не имеют права на существование.

Для начала выделим основные категории земель, представляющие наибольший интерес для краткосрочного инвестирования или спекуляции:

1. Земли городских поселений и близлежащие к ним земельные участки в случаях:
  - расширения площади поселений (ярким примером является планируемое расширение Москвы с созданием столичного федерального округа);

- реконструкции городских поселений;
  - смещение центров деловой активности населения (примером служит смещение центров активности на выездные пути из г. Иваново в связи со строительством крупных торговых текстильных центров);
  - расширения зон жилищного строительства;
  - строительства городов-спутников, коттеджных поселков вблизи крупных городов и др.
2. Земли, занятые транспортными и иными коммуникациями, в случаях:
    - строительства новых магистралей (например, проекты возведения новой автотрассы Москва–Санкт-Петербург и Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД)) [22];
    - ремонта или реконструкции транспортных и иных коммуникаций, аэропортов, портов и др. (например, в Саратовской, Самарской, Волгоградской областях и Ставропольском крае зафиксированы случаи приобретения земли в преддверии ремонта ниток нефтепровода с целью получения солидной компенсации от нефтегазовых компаний) [23].
  3. Земли, предназначенные для осуществления крупных государственных проектов (в том числе для создания особых экономических зон или проведения крупных спортивных соревнований (например, Олимпийские игры 2014 г. в Сочи));
  4. Земли, предназначенные для строительства крупных промышленных объектов (производственных предприятий, ГЭС, АЭС, например, АЭС в Калининградской области);
  5. Сельскохозяйственные земли (особенно плодородные земли черноземной полосы России);
  6. Ландшафтные территории (живописные места вблизи рекреационных зон, водоемов, например земельные участки по берегам Волги, Черного моря и др.).

Постараемся ответить на вопрос, какие главные опасные последствия влекут за собой краткосрочные инвестиции (или спекуляции) с землей:

1. *Вывод земель из сельскохозяйственного оборота.* На этом более подробно мы останавливались ранее.
2. *Отсутствие надежного хозяина на земле.* Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия расширения оборота земли, необходимо законодательное закрепление положений о праве приобретения земли только лицами, обязавшимися использовать землю в рамках ее целевого назначения, к тому же имеющими специальное образование, опыт практической работы с землей.
3. *Ухудшение качества земель.* В использовании земель наметились устойчивые негативные процессы. Усилилась эрозия, опустынивание, деградация, осолонцевание почв. Происходит истощение земель, разрушение мелиоративных систем. Резко ухудшилось использование сенокосов и пастбищ [24].
4. *Угроза пожаров.* Заброшенные территории зарастают густой травой и становятся пожароопасными. Также с заброшенных участков ветром разносится сорняк и попадает на обрабатываемые поля, в связи с чем их владельцы несут финансовые потери.
5. *Рост затрат на выкуп земель для государственных нужд.* К примеру, на выкуп земли и компенсационные выплаты расходуется до 7–13 % выделенных из федерального бюджета средств, направленных на Олимпиаду 2014 г. в Сочи. Размер выплаченных землевладельцам компенсаций колеблется от нескольких миллионов до 1,7 млрд. руб. Еще около 18 млрд. руб. вложено в строительство жилья взамен изъятой недвижимости [25].



6. *Рост цен на землю.* В результате спекулятивной купли-продажи земли ее цена возрастает в десятки раз, что делает невозможным покупку земельных участков простыми гражданами для индивидуального жилищного строительства или организации фермерских хозяйств. Во многом цены растут благодаря раздуванию самими спекулянтами проблемы дефицита земли [26].
7. *Рост коррупции.* Для того чтобы оформить участок из паевой собственности, как правило, нужно иметь знакомство в администрации [27]. Спекулянты, зарабатывающие на продаже земель под дорожное строительство, также близки к чиновникам, ответственным за реализацию дорожных проектов, а, следовательно, имеющим наиболее достоверную информацию о будущих границах дороги.

Нельзя оставить без внимания тот факт, что при операциях купли-продажи земли объектом сделки выступает сама земля. Она упрощается до понятия вещи, товара. Но ведь земля, прежде всего, будучи природным ресурсом, а затем пространственным базисом, средством производства и недвижимостью, уникальна.

Мы убеждены, что в силу специфики категории земли она не может выступать объектом краткосрочных операций купли-продажи. Учитывая перечисленные выше негативные последствия таких сделок, можно сказать, что они носят антиобщественный характер и являются ничем иным, как спекуляцией, а отнюдь не инвестированием.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует большое число актуальных проблем современной земельной собственности в России. Все они, без сомнения, требуют серьезного анализа и скорейшего решения не только в силу внутригосударственных интересов, но и исходя из интересов международных.

### **ВЗГЛЯД НА РОССИЮ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Исследование показало, что при условии сохранения существующих технологий обработки земли и мировых темпов роста населения, потенциал сельскохозяйственных земель для производства продуктов питания для человечества может достигнуть своего предела уже к 2050 г [28]. Россия обладает ресурсами и сравнительными преимуществами обеспечения продовольственной безопасности страны и даже всего мира.

Мировой земельный фонд составляет 13,4 млрд. га, что составляет 26 % территории планеты. Производство продуктов питания в мире осуществляется в основном на сельскохозяйственных угодьях. Площади, на которых производится основная масса продовольствия, составляют лишь 9 % поверхности Земли. Наша страна, на долю которой приходится более 10 % площади мировых сельхозугодий, является крупным резервом сельскохозяйственных земель на планете.

Это может вызвать и уже вызывает рост интереса к нашим земельным угодьям и со стороны иностранных инвесторов, которых привлекает в нашей стране уникальная комбинация благоприятных факторов:

- огромные площади сельхозугодий;
- дешевизна сельскохозяйственных земель;
- наличие резерва для их существенного увеличения;
- сравнительно низкий уровень загрязнения природной среды;
- географическая и культурная близость территории страны к западным странам;

- развитая транспортная инфраструктура и экономика в целом;
- наличие квалифицированных и сравнительно дешёвых трудовых ресурсов.

Долгосрочным общемировым трендом является нарастание угрозы дефицита продовольствия (ряд специалистов уже говорит об угрозе глобального голода), повышение стоимости сельскохозяйственной продукции и как следствие – сельскохозяйственной земли, связанное с тремя основными факторами: ростом населения Земли и спроса со стороны, прежде всего Китая и Индии; деградацией и выбыванием сельскохозяйственных угодий (скорость процесса оценивается, по некоторым данным, в 1% (до 10 млн. га) в год); ростом использования сельскохозяйственной продукции для производства энергетических продуктов – биодизеля и биоэтанола.

Россия, кроме того, на данный момент является практически единственной страной, где остался резерв как для экстенсивного (рост площадей), так и для интенсивного (повышение урожайности) развития сельского хозяйства.

Часть территорий, в настоящее время занятых лесом, может быть в долгосрочной перспективе вовлечена в сельскохозяйственное производство. Главным образом это лес центра европейской территории России, юга Сибири и Дальнего Востока. Надо учесть также, что часть этого леса является вторичным, с низким бонитетом, и появившимся на месте заброшенных сельскохозяйственных угодий.

Таким образом, в долгосрочной перспективе естественным выглядит рост площади пашни в России в 1,5–2 раза – примерно до 200 млн. га.

Помимо «обычного» сельхозпроизводства Россия рассматривается как потенциальный поставщик сырья для производства биотоплива (например, рапса и рапсового масла) и экологически чистых продуктов питания (органических сельскохозяйственных продуктов).

Сейчас в мире особенно остро стоит проблема производства качественной, экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Натуральные, природные продукты питания становятся недоступным, элитным товаром. В этих условиях зоны относительно традиционного сельского хозяйства (не индустриального, высокого химико-биологизированного) оказываются неожиданно в выигрышном положении. Всё это даёт России шанс вернуться на мировой рынок не только в качестве энергетической сверхдержавы, но и в качестве аграрной. Россия вполне может занять первое место в мире по производству натурального, экологически чистого продовольствия.

Вследствие всего этого земля России в ближайшее время будет (точнее – уже становится) объектом повышенного внимания и столкновения очень серьёзных интересов, и нам необходимо её не упустить, обеспечить разумное управление этим ресурсом на благо нынешнего и будущих поколений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Иноземцев, В. Россияне не станут хозяевами своей земли / В. Иноземцев // Московский комсомолец. – 2011. – 16 марта. – С. 3.
2. Новоселов, В. актуальные вопросы оборота сельскохозяйственных земель [Электронный ресурс] / В. Новоселов. – Режим доступа: <http://www.befl.ru/upload/iblock/611/6111ff6e303aac176b81c50af77d1552.pdf>
3. Чкаников М. Все посчитано. И даже съедено / М. Чкаников // Российская газета. – 2008. – 10 сентября (№ 190). – С. 17.

4. Российский статистический ежегодник. 2011: статистический сборник / Росстат. – М., 2011. – 795 с.
5. Большая советская энциклопедия. В 30 т. / главный редактор А.М. Прохоров. – 3-е издание. – Москва: Советская Энциклопедия, 1972– 1978.
6. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения: Федеральный закон от 26 июня 2002 г., № 101-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3018.
7. Узун В. Земельная доля – была, да сплыла [Электронный ресурс] / В. Узун. – Режим доступа: [http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase\\_id=27781](http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase_id=27781).
8. Белоусов Н. Закон об обороте сельхозземель нужно срочно улучшать / Н. Белоусов // Крестьянские ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.agronews.ru/articles/detail/8655/?sphrase\\_id=2791](http://www.agronews.ru/articles/detail/8655/?sphrase_id=2791).
9. Арсюхин Е.С. Ключкой по жизни / Е.С. Арсюхин // Российская газета. Федеральный выпуск. – 2004. – 5 август (№. 166).
10. Голохвастов А. Некоторые тенденции в деятельности агрохолдингов в России / А. Голохвастов, Д. Глушакова // Ценовик. – 2011. – № 10.
11. Узун В. Земельная доля – была, да сплыла [Электронный ресурс] / В. Узун. – Режим доступа: [http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase\\_id=27781](http://www.agronews.ru/news/detail/58041/?sphrase_id=27781).
12. Рейтинг: главные латифундисты Подмосковья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zemer.ru/info/ratings/9726>.
13. «Forbes» опубликовал рейтинг 10 крупнейших землевладельцев Подмосковья // Информационный строительный портал Restko.Ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.restko.ru/news/3025>.
14. Рылько, Д. У нас преобладают агрохолдинги, а на Западе – семейные фермы / Д. Рылько // АгроИнвестор. – 2009. – № 2.
15. Маслов, С.С. Колхозная Россия. История и жизнь колхозов / С.С. Маслов. – М.: Наука, 2007. – 299 с. – (Русское зарубежье. Социально-экономическая мысль).
16. Бутузова Л. Землю понесли в суд: в российском селе начался новый передел собственности / Л. Бутузова // Российская газета. – 2011. – 5 октября (№ 222). – С. 18.
17. Пономарев С. Земельные войны. Сельский чес / С. Пономарев // Комсомольская правда. – 2011. – 2 августа. – С. 8– 9; 3 августа. – С. 10– 11.
18. Никитина М. Скупка паев у членов сельхозкооперативов приобретает характер стихийного бедствия / М. Никитина, Э. Труханова // Российская газета. Верхняя Волга. – 2006. – 26 июля.
19. Лубинец Е. Доля с горечью. Сельскохозяйственные земли остаются предметом махинаций / Е. Лубинец // Российская газета. Кубань-Кавказ. – 2008. – 31 октября.
20. Казарезов В. Темный передел / В. Казарезов // Литературная газета. 2010. – 16 июня (№ 24).
21. Инвесторы и спекулянты // Акции – FinCake [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fincake.ru/kb/articles/43>.
22. Недвижимость строительство ремонт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pnrus.ru/index/0-496>

23. Магистральные нефтепроводы заинтересовали земельных спекулянтов // Главные новости России и мира, новости Краснодар и Краснодарского края, свежие новости дня – RuFox [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.rufox.ru/texts/2012/01/10/223258.htm>.
24. Власти Подмосковья предложили отбирать землю у спекулянтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://realty.lenta.ru/news/2011/05/04/zarosli/>.
25. Захарова Л. Атака на спекулянтов / Л. Захарова // Российская газета. Экономика. – 2012. – 27 января (№ 17). – С. 8.
26. Издательский дом «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru>.
27. Павловская Т. Вступил в силу приговор виновным в афере с «олимпийской» землей / Т. Павловская // Российская газета. – 2011. – 13 октября.
28. Обзор «Мировые земельные ресурсы и их оценка» // Индикаторы рынка земли. Земельные ресурсы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.land-in.ru/comment\\_text.aspx?id=63](http://www.land-in.ru/comment_text.aspx?id=63)

# НИЗКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЕЁ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ

Филимонов Станислав Вячеславович

аспирант. ФГБОУ ВПО «Государственный морской университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова»,  
г. Новороссийск, Российская Федерация. E-mail: slava.exe@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению проблемы территориальной целостности России. Рассмотрены потенциальные угрозы территориальной целостности. Выявлены основные экономические предпосылки реализации вышеупомянутых угроз. Осуществлена оценка экономического положения России в мировом разделении труда. Сформулированы основные факторы, обусловившие текущее положение РФ по всему комплексу вышеупомянутых позиций.

**Ключевые слова:** экономика России; конкурентоспособность; национальная экономика; экспорт; плотность населения, отставание

**Код УДК:** 330.341

**Annotation.** The article is dedicated to the problem of territorial integrity of Russia. Potential threats to territorial integrity have been considered. Basic economic promises of realization of above mentioned threats have been detected. Also estimation of economic status of Russian in international division of labor have been performed. The main factors shaping the current position of the Russian Federation on the whole complex of the above mentioned positions have been formulated.

**Keywords:** Russian economy; competitiveness; national economy; export; population density; lag

Проблема угроз целостности нашей страны в последние 20 лет стоит довольно остро. Особенно остро эти проблемы обсуждаются в последнее время ввиду ситуации на Кавказе и в мире. На вероятность реализации этих угроз оказывают влияние экономические предпосылки, а именно, состояние экономики и факторы её конкурентоспособности, которые обусловили то или иное экономическое положение страны.

Государство – это система административного управления населением на данной территории, в которую обязательно входят аппарат управления и органы принуждения. В соответствии со ст. 1 п. 1 конституции РФ, «Российская Федерация – Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления» [1]. В свою очередь «федерация – это форма государственного устройства, при которой несколько государственных образований, юридически обладающих определенной политической самостоятельностью, образуют одно союзное государство» [2]. Государственные образования – это, в нашем случае, субъекты РФ. Таким образом, целостность государства или территориальная целостность – это формальное и

фактическое признание верховенства центральной государственной власти всеми субъектами федерации. Отсюда вытекает, что нарушение целостности выражается в непризнании центральной власти по тем или иным обстоятельствам одним или несколькими субъектами или частью субъекта федерации.

Существует несколько вариантов нарушения территориальной целостности государства:

1. Оккупация всей или части территории государства войсками внешних сил;
2. Бунт местного населения на территории государства;
3. Потеря государством рычагов управления на данной территории;
4. Отдача территорий вследствие потери государственного суверенитета.

Не лишним будет отметить, что возможна реализация сразу нескольких угроз. Например, за бунтом местного населения может последовать оккупация соответствующей территории войсками других государств.

Теперь следует разобраться с понятием конкурентоспособности применительно к национальной экономике и тем, какие факторы её формируют.

Конкуренция – это соперничество, борьба за достижение лучших результатов на каком либо поприще [3, с. 245]. Соответственно, конкурентоспособность – это способность или неспособность побеждать в борьбе. Если рассматривать нынешнюю мировую экономику, основа которой – межстрановая конкуренция, как «поле борьбы», то тут же становится ясно, что цена победы или поражения в этой борьбе – процветание и даже выживание стран и народов. Фактически, межстрановая экономическая конкуренция сегодня – это перманентная борьба, протекающая то в более, то в менее острых формах. Теория международного разделения труда, построенная на теории относительных и абсолютных преимуществ, в данном контексте означает следующее: каждая страна вынуждена орудовать на том поле, или тем «видом оружия», которым у неё относительно лучше всего получается, но при этом нельзя забывать, что реализация объективной закономерности, такой как международное разделение труда, возможна в нескольких вариантах, и лишь часть из них может привести к наращиванию конкурентоспособности и богатства данного государства. Таким образом, конкурентоспособность применительно к странам – это способность страны на данном экономическом промежутке в данных условиях добиваться процветания, а применительно к странам, претендующим на звание сверхдержавы – это способность страны на данном историческом отрезке в данных условиях добиваться не только процветания, но и доминирования в мировом «поле борьбы».

Конкурентоспособность страны является результатом, который складывается посредством сложного взаимодействия разных факторов, которые могут быть как объективными, так и субъективными по отношению к данной стране на данном историческом промежутке.

Рассмотрим нынешнее положение страны в мировом экономическом «поле борьбы». Россия производит примерно 2 % мирового ВВП. В 2002-2008 гг. наблюдался устойчивый рост этого показателя, но «в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в России увеличение ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли» [4, с. 110].

Структура ВВП существенно изменилась за последние 20 лет. «В структурном аспекте доля машиностроительной продукции во внутреннем совокупном промышленном производстве сократилась с 30% до 17%, легкой промышленности – с 12% до 1,5%, тогда как при снижении общего объема промышленного производства, доля продукции топливно-энергетического комплекса возросла с 11% до примерно одной трети. Почти 80% основных фондов промышленного

производства резко возросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения, – характерная черта сырьевой периферии» [6, с. 110]. Однако если внимательно посмотреть на динамику добычи основных топливно-энергетических полезных ископаемых, то можно увидеть, что к 2008 году (в котором экономика демонстрировала максимальные показатели) по газу уровень 1990 года был превзойден лишь на 3,9%, а по нефти и углю вовсе так и не был достигнут.

Экономика России не самодостаточна. Она сильно зависит как от экспортных, так и импортных потоков. Экспорт составляет примерно 25% ВВП. В структуре экспорта преобладает минеральное сырье и продукты его переработки, металлы и продукция химической промышленности. Вместе они составляют примерно 90% всего экспорта из страны. Как уже было сказано выше, это «характерная черта сырьевой периферии». Что касается импорта, то тут ситуация лишь подтверждает вышеприведенный тезис. В его структуре преобладает доля продуктов машиностроительного комплекса и продовольствия. А. Амосов так охарактеризовал сложившуюся ситуацию: «Импорт продовольствия, одежды, обуви, лекарств, хозяйственных товаров, мебели, бытовой техники, электроники, строительных материалов, машин и оборудования, а также множества других товаров играет в России такую гипертрофированную роль, какая характерна лишь для сырьевых придатков мирового рынка» [7, с. 21]. «Около 50% внутреннего потребления продовольственной продукции обеспечивается импортом» [5, с. 61]. Наиболее болезненной для экономики является деградация производств современного технологического уклада, «произошло полное их вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами» [4, с. 111]. Наиболее болезненно, потому что эта деградация существенно повышает перспективы нашей страны попасть в число «навечно отставших» стран и превратиться в «третий мир», последствия чего для народов России будут катастрофичны.

Экономическая деградация сказывается и на состоянии общества в целом, «во всем сложном комплексе социальных факторов» [5, с. 60]. Налицо деградация культуры, замена её чуждой нам культурой Западных стран. Население страны уменьшается, как вследствие роста смертности, так и из-за уменьшения рождаемости. «Сейчас самым критическим фактором стало воспроизводство трудоспособного и дееспособного населения» [7, с. 21]. Убыль населения замещается притоком низкоквалифицированной рабочей силы из-за рубежа, что тоже таит в себе определенные опасности. Отношение доходов 10% самых богатых семей к доходам 10% самых бедных в два раза превышает показатели развитых стран, что создает социальную напряженность. Непрерывно падает качество школьного образования, как по причинам низкого уровня жизни учителей, так и под воздействием новых ценностных ориентиров общества, импортированных извне. Похожая ситуация с СУЗами и ВУЗами. Ситуацию с наукой можно охарактеризовать словом «катастрофа». С распадом СССР расходы на «НИОКР в постоянных ценах, по разным оценкам, упали в 5 – 12 раз» [4, с. 114]. Все постперестроечные годы наука остается недофинансированной. Статус серьезной угрозы приобрела проблема «утечки мозгов». Количество ученых сокращается, а сама профессия «ученого» для основной массы населения потеряла всякую престижность. Схожая ситуация и в других областях жизни страны: здравоохранении, армии и т. д. И все это «разъедает» всепроникающая коррупция, которая сама по себе является существенным фактором снижения конкурентоспособности экономики.

Каким же образом сложившаяся макроэкономическая ситуация, характеризующая крайне низкий уровень конкурентоспособности страны в мировой экономике, повышает угрозы территориальной целостности страны? Начнем по порядку.

Угроза военной оккупации нам представляется довольно низкой по причине наличия у нашей страны ядерного оружия. Однако не лишним будет заметить, что постперестроечный период регресса нашей страны так же затронул и военную сферу. Среди основных негативных явлений

следует выделить: постепенное снижение численности армии (вслед за снижением численности населения), моральное и физическое устаревание вооружений и медленное их обновление, недофинансирование научных разработок в ВПК. Также тут стоит учесть, что отечественный ВПК напрямую зависит от поставок импортных комплектующих, в частности, «по информации видного специалиста по микропроцессорам, лауреата Ленинской и Государственной премий Ю. Рябцева в 1990 г. эта отрасль обеспечивалась элементной базой отечественного производства на 100%, а в последние годы удельный вес импортных поставок военной сфере составляет 95%, т. е. отечественное производство микропроцессоров и микросхем практически разрушено» [8, с. 25].

Бунт местного населения – также серьезная угроза. В соответствии с данными опросов, проведенных Фондом общественного мнения в 2012 году, около 32-39% опрошенных испытывают недовольство и готовность лично выйти протестовать. Протестные настроения могут провоцироваться как внешними, так и внутренними силами, и ситуация, когда, по выражению В. И. Ленина, «низы не хотят», – это ситуация, в которой население недовольно сложившейся социальной обстановкой, которая во многом является следствием макроэкономической ситуации в стране. Сложившаяся же макроэкономическая ситуация, стабильная в краткосрочном периоде, но нестабильная в среднесрочном (ввиду продолжающегося мирового экономического кризиса), из-за высокой зависимости экономики страны от внешнего сектора таит в себе определенную угрозу резкого ухудшения социально-экономической обстановки, следствием чего может стать лавинообразное нарастание протестов, последствия которых непредсказуемы.

Также следует помнить о потенциальной угрозе, которую таят в себе межнациональные конфликты на территории нашей страны. Росту межнациональной розни способствуют, главным образом, конфликты с представителями народов Кавказа и гастарбайтерами. Глубинные причины роста этой межнациональной ненависти кроются в самом характере экономического уклада и политической системы, действующих в нашей стране. Подробное раскрытие всех механизмов выходит за рамки целей данной статьи, однако не лишним будет заметить, что результатом эскалации межнациональной розни может явиться отделение регионов северного Кавказа, что, по нашему мнению, приведет к катастрофе, выражающейся в последствиях как экономического, так и неэкономического характера, главным из которых является перманентный военный конфликт у южных границ.

Отдача территорий вследствие потери государственного суверенитета также, по мнению автора, является большой угрозой территориальной целостности государства сегодня. Суверенитет – это «полная независимость государства в его внутренних делах и внешних отношениях» [3, с. 478]. Экономически наше государство не является независимым. Оно зависит от внешних поставок продовольствия, медикаментов, электроники и многого другого. В случае создания ситуации международной напряженности, вследствие которой наша страна может оказаться в международной изоляции, совершенно очевидно, что экономика не сможет удовлетворить потребности людей по ряду важных для жизнеобеспечения факторов. А это означает, что за границей существуют серьезные рычаги давления на нашу экономику, следствием чего может явиться полная или частичная потеря государственного суверенитета, что также может привести к катастрофе.

Строительство экономики СССР осуществлялось таким образом, чтобы связать сеть экономических связей, кооперационных цепочек предприятий всю территорию огромной страны. На современном этапе, когда кооперационные цепочки предприятий распались из-за территориального развала СССР и факторов неконкурентоспособности экономики современной России, речь о которых пойдет ниже, а продукцию отечественного производства по целому ряду товарных групп вытеснил импорт, экономические связи между регионами страны заметно ослабли. А это формирует серьезные предпосылки к децентрализации России. К примеру, «современное



«единое экономическое пространство» страны ощутимо разделено границей между Дальним Востоком и остальной территорией России. Рыночные зоны двух частей единого государства почти не пересекаются, а направления товаропотоков являются противоположными. Объем и интенсивность экономических связей между этими частями почти в 25 раз (!) уступают международным связям Дальнего Востока... Западный вектор имеют лишь два потока, исходящие из практически всех территорий ДФО, – налоговые поступления в федеральный бюджет и миграция экономически активного населения» [9, с. 17]. «Её (речь о приграничной торговле – примечание автора) реальные, а не вымышленные эффекты проявляются в росте зависимости внешней торговли приграничных российских регионов от китайских партнеров. Учитывая, что промышленное производство на Дальнем Востоке катастрофически упало в 1990-е годы и не восстановилось в 2000-х, в целом экономика регионов РДВ все больше зависит от китайской экономики» [10, с. 150].

Огромную угрозу таит в себе прогрессирующее «обезлюдивание земель», главной причиной которого является «неустойчивость экономической ситуации и отсутствие надежной перспективы её улучшения» [9, с. 18]. Нарастание этого явления по всей стране чревато тем, что на огромных пространствах нашей Родины просто некому будет жить и защищать их, что существенно повысит угрозу отчуждения земель нашего государства сильными соседями, у которых для «освоения территорий» есть достаточное количество пассионарного и трудолюбивого населения. Это уже реализация угрозы третьего типа. Тут также ярким примером является Дальний Восток: «неустойчивость экономической ситуации (прежде всего – массовое сокращение рабочих мест) и отсутствие надежной перспективы её улучшения привели к тому, что численность населения Дальнего Востока между двумя переписями (1989 г. и 2002 г.) сократилась почти на 19% – в шесть раз больше, чем в среднем по России, а в последнее десятилетие (1996-2006 гг.) этот макрорегион потерял около 720 тыс. человек, или 10% населения, причем главным образом – трудоспособного возраста и высокой квалификации. Многие эксперты в связи с этим с тревогой отмечают рост диспропорций в численности населения российского Дальнего Востока и трех соответствующих приграничных провинций Китая; так, в 2006 г. население последних почти в 20 раз превосходило совокупное население Амурской области, Еврейской автономной области, Хабаровского и Приморского краев» [9, с. 18].

Что же явилось причинами такого ухудшения состояния экономики страны, какие факторы обусловили такую низкую конкурентоспособность отечественной экономики? Эти факторы по источнику возникновения делятся на объективные и субъективные.

В нашем случае, объективные факторы – это абсолютные и относительные недостатки страны по отношению к другим странам, носящие географический и исторический характер. Рассмотрим их поподробнее. Наша страна – самая большая страна в мире и занимает 11,46% суши всей Земли. А это означает, что доля издержек в себестоимости конечного товара, связанных с транспортными перемещениями на разных этапах производства и доставки к потребителю будет в среднем выше, чем в остальных странах. Кроме того, в нашей стране самый суровый климат на планете. «Территория России характеризуется низкой комфортностью проживания. Большую роль играет так называемая суровость климата, характеризующая разницу между летней и зимней, дневной и ночной температурами... Из 216 стран мира по суровости климата с Россией сравнима лишь Монголия. При этом в России из-за суровости климата потребление энергии в 3 раза превышает среднемировой уровень... Потенциальные инвесторы сталкиваются с высокой стоимостью капитального строительства по сравнению с другими странами мира... В зависимости от вида строительства его стоимость в России примерно в 2-3 раза дороже, чем в Западной Европе, при этом долговечность зданий меньше, а амортизационные отчисления выше... Добыча кувейтской нефти обходится примерно в 4 долл. за баррель, а российской – в 14. Дорого обходится и её транспортировка из Сибири на Европейскую часть России, поскольку отечественная нефть при

нуждается в подогреве» [11, с. 38-39].

Из «слабостей» нашей страны относительно других стран, возникновение которых обусловлено самой Историей, можно выделить следующее (оно же главное): на протяжении большей части прошлого века наша экономика формировалась на основе планово-регулятивной системы, принципы работы которой отличны от принципов рынка, что создает большие сложности для нормального её функционирования при переходе на западные рыночные «рельсы». Кроме того, часть бывшего народнохозяйственного комплекса СССР оказалась «за границей», что тоже создало определенные сложности.

Надо сказать, что многие исследователи считают, и мы придерживаемся той же точки зрения, что главными факторами, определившими отставание России от передовых стран в последние 20 лет, являются факторы субъективные, совокупность которых составляет политику властей нашего государства. Поговорим о них подробнее.

Первый, он же главный фактор – неверная идеология развития, квинтэссенцией которой является «Культ Золотого Тельца». «Реформирование российской экономики и общества происходило в разрез с российской культурой и духовной традицией на принципах рыночного фундаментализма, провоцировавших антиобщественные формы предпринимательского поведения... Путь к богатству был проложен через «прихватизацию» государственных предприятий...» [4, с. 206-207]. «Экономические механизмы капитализма... создают условия для развития и процветания пороков человеческого общества – национализма, агрессивности, преступности, умственной и моральной деградации» [12, с. 34], которые в нашей стране проявились особенно хорошо и определили регрессивную динамику развития экономических и социальных институтов. Из этого главного фактора вытекают такие негативные явления, как коррупция, воровство, презрение к созидательному труду, а также факторы, которые мы посчитали нужным указать ниже отдельно.

Следующий фактор – ошибка, суть которой в предоставлении частному капиталу в пользование природные ресурсы и их реализация на внутреннем и внешнем рынках. В результате этих действий стоимость природных ресурсов многократно возросла, многие предприятия страны стали неконкурентоспособными и началась гиперинфляция, а самое главное, стало невозможным строительство вертикально-интегрированного капитализма, – «подобная организация означает отказ от получения частных прибылей через промежуточные предприятия» [6, с. 24].

Третий фактор – неверная денежно-кредитная политика, результатами которой стали:

А) отсутствие независимой банковской системы;

Б) деградация предприятий обрабатывающей промышленности без доступа к дешевому кредиту;

В) цепочки неплатежей и нехватка оборотных средств для предприятий, катализатором которых явился низкий коэффициент монетизации экономики.

Явления, указанные в пунктах «Б» и «В», явились главными факторами «деиндустриализации» [13, с. 35] экономики.

Четвертый фактор – неадекватная контексту бюджетная политика. Бюджет осуществляет главным образом функцию перераспределения в экономике. Государство – это не частная корпорация, и ему не нужны «доходы» в валюте, источником которой оно, государство, и является. Высокий профицит бюджета в «тучные годы» явился следствием бессмысленного ограничения госрасходов, результатом чего явилось недофинансирование науки, здравоохранения, армии, образования и других важных отраслей.

Подытожив вышеизложенное, можно с уверенностью сказать, что ввиду регрессивного характера развития экономики России и, как результат, её низкой конкурентоспособности, в будущих условиях нестабильности мировой экономики (а значит и политики), вопрос целостности нашей страны будет стоять особенно остро. А значит, руководству страны, если оно хочет сохранить целостность государства в будущем, стоит обратить внимание на основные факторы, предопределяющие низкую конкурентоспособность экономики на данном историческом этапе. А особенно следует заострить внимание на главном факторе – неверной идеологии развития, потому что «нет никаких оснований для надежд построить новую экономику в течение последующего десятилетия на основе сохранения верности той идеологии, которая помешала прогрессу в прошедшие два десятилетия» [7, с. 23]. Цена решения данного вопроса – победа или поражение в мировой конкуренции, а значит стоит вопрос процветания и даже выживания многонационального народа России.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru>.
2. Большая Советская Энциклопедия (БСЭ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com>.
3. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лехина [и др.]. – М.: Русский язык, 1982. – 608 с.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 256 с.
5. Бурмистров В.Н. Внешнеэкономическая политика России: современное состояние и основные направления оптимизации / В.Н. Бурмистров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 7.
6. К поискам формулы развития России / Б. Бабаев [и др.] // Экономист. – 2008. – № 12. – С. 23–26.
7. Амосов А. Размышления об идеологии развития / А. Амосов // Экономист. – 2010. – № 7. – С. 20–27.
8. Бурмистров В.Н. Внешнеэкономическая политика России: современное состояние и основные направления оптимизации / В.Н. Бурмистров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 11. – С. 58–69.
9. Лексин В. Российский Дальний Восток и его «региональные столицы»: поиск стратегий развития / В. Лексин, В. Скворцов, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2007. – № 9-10. – С. 16–48.
10. Рыжова Н. Влияние приграничной торговли на экономическое развитие Китая и России / Н. Рыжова // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 137–150.
11. Кунаков Д.А. Оценка конкурентного потенциала российской экономики в международной торговле / Д.А. Кунаков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 9. – С. 33–44.
12. Ацюковский В.А. Исходные положения современной коммунистической теории / В.А. Ацюковский, Г.В. Костин, Д.В. Парамонов. – М.: Петит, 2009. – 92 с.
13. Байнев В. Монетарные факторы деиндустриализации / В. Байнев // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 35–46.

# РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ БОНДЫРЕВОЙ И.Б. «ПОДГОТОВКА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ КАДРОВ В ВУЗОВСКОЙ СИСТЕМЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ»

Бабаев Бронислав Дмитриевич

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

Автор анализируемой монографии, Бондырева Ирина Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», – является соискателем ученой степени доктора экономических наук, а мне довелось быть научным консультантом по её готовящейся к защите докторской диссертации, отражению важнейших аспектов которой и посвящена рассматриваемая работа.

Рецензируемая книга, на мой взгляд, посвящена достаточно актуальной и практически значимой теме. Ведь курс на модернизацию экономики России не может быть ограничен кругом инновационных изменений в области производительных сил. Непременную область экономической модернизации составляют также общественно-экономические и соответствующие им хозяйственно-институциональные отношения в сфере подготовки кадров с высшим профессиональным образованием.

Надо иметь в виду, что в условиях обострения конкуренции между странами, регионами и организациями большое значение имеет интеллектуальное лидерство организации, возможное только при наличии высококвалифицированного персонала. А основным звеном, обеспечивающим подготовку кадров высокого профессионального уровня, являются вузы (университеты). Однако современная система высшего профессионального образования, по признанию многих специалистов, политиков и общественности, недостаточно интегрирована с реальным сектором экономики, за период реформ произошла утрата части её инновационного потенциала и хотя объективно интересы триады «вуз-бизнес-власть» совпадают, на практике их совместная деятельность по подготовке кадров носит, к сожалению, спорадический и эпизодический характер.

Указанные процессы протекают на фоне усиления территориальной составляющей социально-экономического развития России, которая должна базироваться на обеспечении не противоречащего эволюции биосферы экономического роста путем создания условий для функционирования в регионе высокотехнологичного и ресурсосберегающего промышленного производства (на основе расширения рынка инноваций, формирования и совершенствования инновационной инфраструктуры и инновационной бизнес-среды). Последнее, в свою очередь,

предполагает выявление факторов, механизмов и элементов инновационного развития, включающих создание интегрированных образовательных структур, которые бы обеспечивали новое качество подготовки специалистов, востребованных предприятиями-лидерами модернизации и новой индустриализации.

В первой главе рассматриваемой монографии «Вызовы современности и изменение роли высшего технического образования в социально-экономическом развитии» анализируются современные тенденции развития высшего технического образования и его адаптация к запросам нового времени. Подчеркивается ряд тенденций в сфере высшего образования, которые в большинстве являются противоречивыми по отношению к задачам, поставленным в повестку дня в связи с переходом к новому технологическому укладу. Обеспечение новых требований к кадровому потенциалу, справедливо подчеркивает автор книги, становится важным направлением воспроизводства кадров с высшим техническим образованием. Среди этих требований в качестве ключевых определяются ею компетентность, адаптивность, мобильность, инновационность.

Вторая глава монографии «Альтернативные пути в подготовке инженерно-технических кадров в соответствии с требованиями современности» рассматривает ряд вопросов развития высшего технического образования, в том числе усиление гуманитарной подготовки инженеров. Процессы, протекающие в экономике, требуют специалистов симбиозного характера с сильной профессиональной, гуманитарной и культурной составляющей. Указанные процессы протекают на фоне смены централизованной экономики региональной, которая находится в настоящее время в стадии формирования региональных альянсов и кластеров. Решение задачи кадрового обеспечения кластерных инициатив региона невозможно обеспечить без реализации системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы. Нельзя не согласиться с И.Б. Бондыревой, что открывающиеся возможности сетевого взаимодействия вузов в повышении качества обучения, его гибкости и мобильности обучающихся, в том числе в международном масштабе, должны быть в полной мере задействованы высшей технической школой.

В третьей главе «Организационно-экономические и институциональные вопросы подготовки кадров для инновационного развития» приведена модель интеграции предприятий и образовательных учреждений ВПО региона, подчеркивается ее централизованная основа. Вводится понятие «интегрированное образовательное пространство» и исследуются образовательные интересы его основных субъектов. Новый взгляд на проблемы формирования и развития образовательной среды позволяет автору книги сделать вывод о том, что в современных условиях высшее техническое образование представляет собой не только начало непрерывной цепи трансформаций, происходящих в социально-экономической системе, но и основание для формирования интеллектуальных ресурсов, рассматриваемых как стратегический ресурс развития страны и ее регионов.

В «Заключении» подведены основные итоги проведенного исследования, сформулированы предложения по развитию подготовки инженерно-технических кадров в вузовской системе. Главным фактором успеха в данном случае должно быть формирование и эффективное функционирование интегрированного образовательного пространства. А результативность может достигаться за счет общей целевой установки, координации действий и обратной связи на основе согласования образовательных интересов сторон.

Следует заметить, что настоящее время в науке существуют различные взгляды и подходы к реформированию высшей школы. Ряд исследователей сужает задачи, говоря о том, что нужно в первую очередь учитывать интересы работодателей, и соответственно нужны выпускники, отвечающие узким сиюминутным интересам бизнеса. Такая позиция, естественно, вызывает возражения, и оппоненты с достаточным основанием говорят о необходимости подготовки не просто работника с высшим образованием, а работника широкого профиля, и в то же время вуз

должен развивать человека как личность. Считаю необходимым поддержать позицию автора рецензируемой монографии, чей подход к высшему образованию исходит из представления о том, что оно представляет собой общегосударственную ценность, хотя можно выделить и региональные аспекты. Особенно важно, по моему мнению, отметить и поддержать следующие положения.

Во-первых, современное материальное и нематериальное производство есть материализация и использование достижений науки и техники. В экономике доминируют те производства, которые строятся не на эмпирической основе, а представляют собой научное производство, когда люди не только знают, как надо работать, но и какие реальные процессы сопровождает этот труд.

Во-вторых, в стране делается ставка на инновационное развитие, когда, с одной стороны, формируется группа высокотехнологичных отраслей с учетом возможностей прорыва на мировые рынки, с другой стороны, осуществляется перевод экономики на современную материально-техническую базу с использованием новейших технологий. По сути, речь идет о второй индустриализации, которую иногда называют «цифровой», подчеркивая огромную роль информационных технологий в современном мире. Для решения этих задач необходимы инновационные кадры, костяк которых составляют специалисты с высшим техническим и управленческим образованием.

В-третьих, есть серьезные глобализационные вызовы (в качестве примера можно указать на агрессивный характер импорта), требующие мобилизации сил промышленности и очень мощного кадрового обеспечения.

Все указанные проблемы свидетельствуют о том, что существует устойчивая и масштабная по своим размерам потребность в инженерно-технических кадрах. Никто, кроме государства, эту проблему решить не сможет. Негосударственная высшая школа в основном готовит кадры управленцев и экономистов, юристов, гуманитариев. Если государство рассчитывает, что люди, руководствуясь собственными мотивами, будут стремиться получать высшее техническое образование и вписываться в существующую структуру совокупной рабочей силы, то оно (государство) сильно ошибается. Стихийные процессы не обязательно не содержат позитивного результата, но эффект будет гораздо больше, если процессы подготовки инженерно-технических кадров будут носить управляемый характер.

Научная ценность рецензируемой монографии определяется теми функциями, которые она, на наш взгляд, реализует. Во-первых, на основе анализа объективных и субъективных факторов воспроизводства инженерно-технических кадров она по-новому объясняет альтернативные пути их подготовки. Во-вторых, научно обосновывает необходимость гуманитаризации высшего технического образования в связи с усиливающейся интеллектуализацией производства, а в-третьих, носит методологический характер, открывая пути дальнейших исследований интегрированного образовательного пространства и механизма согласования экономических интересов его субъектов. Практическая значимость монографии заключается в том, что сформулированные положения по развитию подготовки инженерно-технических кадров в вузовской системе могут быть непосредственно использованы высшими учебными заведениями при формировании системы устойчивых (технологически и экономически обусловленных) инновационно ориентированных связей с хозяйствующими субъектами (включая организации с государственным участием).

Рецензируемая монография посвящена рассмотрению актуальных проблем функционирования высшей технической школы, но, безусловно, вызовет интерес и будет полезна работникам всей сферы высшего образования, руководителям и специалистам предприятий, студентам и выпускникам вузов, представителям исполнительной и законодательной власти в центре и на местах, причем не только в нашей стране.

# РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ Б.Д. БАБАЕВА , А.Ю.РОДНИНОЙ «КРУГООБОРОТ КРЕДИТНОГО РЕСУРСА: ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДОВ»

Николаева Елена Евгеньевна

кандидат экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,  
кафедра экономической теории  
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: dvn2002@yandex.ru

Кособуцкий Алексей Викторович

кандидат экономических наук, главный бухгалтер ГУ Банка России по Владимирской области  
г. Владимир, Российская Федерация. E-mail: kosobutskiy@vladimir.cbr.ru

Использование политэкономического и институционального подходов в исследовании кругооборота кредитного ресурса поставило перед авторами рецензируемой монографии задачу – исследовать кредит в двузначном его понимании – в качестве совокупности кредитных отношений, имеющих объективный характер и проявляющихся прежде всего в виде интересов (аспект политической экономии), и в виде кредитной системы Российской Федерации, отличающейся определенным своеобразием и особенностями функционирования (аспект институциональный).

Если вести разговор не о формальной структуре, представленной в содержании, то в монографии представлены следующие научные проблемы (ряд блоков).

Во-первых, авторами предложена собственная теория сбережений, показывающая многоплановость сбережений, которые могут быть объектом исследования (теоретического или теоретико-прикладного) в различных качествах – как излишек доходов над текущими расходами, как отложенное потребление, как фонд, как ресурс, как страховой запас (резерв), как капитальная стоимость, как инвестиции, как отношения и как мотив. Каждый из указанных подходов имеет исследовательскую ценность и вносит свой вклад в формирование многоаспектной и вместе с тем целостной теории сбережений. В монографии представлена авторская расширительная трактовка функций сбережения, включающая, помимо инвестиций, образование резервов, расходы будущих периодов, погашение долгов и спекуляции. Проанализировав точки зрения Дж. М. Кейнса, М. Фридмана, Ф. Модильяни, Дж. Дьюзенберри, авторы монографии противопоставляют им субъективные и объективные факторы формирования сбережений населения и формулируют закон сбережения. В рамках теории сбережений выдвигается тема конкуренции альтернатив за

<sup>1</sup> Бабаев Б.Д. Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального подходов [Текст] / Б.Д. Бабаев, А.Ю. Роднина: монография. – М.: КноРус, 2013. – 226 с.

сбережения населения, актуализируется проблема процесса кругооборота кредитных ресурсов как одного из вариантов движения сбережений.

Во-вторых, предложена расширительная трактовка ссудного фонда, базирующаяся на категории многосубъектности. Авторы рассматривают ссудный фонд в узком (отражает двусторонность кредитных отношений, заключающуюся в том, что средства привлекаются и расходуются) и широком смысле (как «общий котел», в который вливаются все сбережения и откуда затем они вытекают отдельными ручьями сообразно запросам агентов экономики). Ссудный фонд в его расширительной трактовке обеспечивает связь трех времен – *прошлого, настоящего и будущего*. Такой расширительный подход к трактовке ссудного фонда позволяет свести к единому знаменателю категорию свободных денежных средств; рассмотреть соотношения между свободными денежными средствами и ресурсами, которые пребывают в экономике в связанном виде; поставить вопрос о необходимости уравновесить входящие и исходящие потоки; оценить адекватность финансово-кредитной и иной инфраструктуры запросам экономики; ввести в ход рассуждений пространственно-временной фактор (например, сроки пребывания ресурсов ссудного капитала в состоянии «покоя»); исследовать различные механизмы трансформации сбережений в инвестиции и другие результирующие явления (авторами выделено 5 потоков).

В-третьих, в качестве положения теоретико-прикладного плана предложена конкуренция альтернатив (проявление закона необходимого разнообразия), которая в тоже время выполняет методологическую роль, объединяя отдельные стадии. Альтернативы выделяются и исследуются на каждой стадии кругооборота, при этом учитывается тот факт, что в границах каждой альтернативы могут взаимодействовать различные экономические агенты (например, коммерческие банки вынуждены конкурировать за сбережения населения не только между собой, но и с другими финансовыми организациями). Развивая эту тему, авторы говорят о факторах, влияющих на конкуренцию, а также о плюсах, и минусах каждой альтернативы.

В-четвертых, выдвигается и аргументировано обосновывается тезис о квазиобщественной природе коммерческого банка (7 позиций), что позволило авторам обозначить комплекс государственных мер, нацеленных на реализацию данной стороны коммерческого банка (четкое законодательное отражение квазиобщественной природы банка как основы регулирования, использование инструментов регулирования и обременения деятельности банков превентивного и защитного характера).

В-пятых, обозначены актуальные вопросы кредитования в современных условиях. Следует отметить, что авторы актуализируют проблемы как постадийно, так и рассматривая несколько стадий в их взаимосвязи. В данном случае актуализация проблематики кредита на базе кругооборота приобретает новое качество анализа – упорядоченность, позволяющую выявить «тонкие», рвущиеся места и потенциальные проблемы.

Данный перечень научных проблем, рассмотренных в монографии, не является исчерпывающим, но позволяет осветить проблематику исследования и выявить его наиболее значимые результаты.

В заключение важно отметить, что используемый авторами монографии кругооборотный подход позволил не просто показать движение кредитного ресурса как постадийное, но и определить условия и предпосылки, которые должны присутствовать на каждой стадии, а также обозначить требования, которым должна отвечать хозяйственная среда, чтобы связанные с кредитным ресурсом эффекты имели ярко выраженный кумулятивный характер, процессы протекали нормально, с выраженным эффектом эмерджентности.