

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 5 (35) 2016

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)

Первый заместитель главного редактора

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Мелиховский В.М. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Новиков А.И. (Иваново, Россия)

Вахрушев Д.С. (Москва, Россия)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Вахрушева Н.А. (Ярославль, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Сысоев С.А. (Минск, Беларусь)

Длугопольский А.В. (Тернополь, Украина)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Завьялова Е.Б. (Москва, Россия)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

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

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.info

e-mail: vagordeev@rambler.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. Теоретической экономики – новые импульсы развития.....	4
--	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Ергин С.М. Идентификация барьеров входа в рынок для целей выбора организационных форм монополизированного рынка.....	7
Субетто А.И. Капиталогенный экологический апокалипсис: конец человечества или прорыв его к социализму?	17
Статья отозвана Алексеев Д.С. Методологические альтернативы «мейнстрима», сущностное определение венчурного капитала.....	22

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Пефтиев В.И., Залетов Ю.С. Оптимизация таможенных органов и процедур в новой экономической реальности для России.....	35
--	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Гордеева А.А. Сравнение значимости экономических и политических мотивов россиян при выборе места отдыха	40
--	----

РИЦЕНЗИИ

Бабаев Б.Д. Спорно, но интересно (об очередном опусе проф. В.И. Пефтиева).....	50
---	----

ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ – НОВЫЕ ИМПУЛЬСЫ РАЗВИТИЯ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,
действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

Представляем Вам очередной, пятый (тридцать пятый), номер нашего журнала и призываем к продолжению нашей взаимной постоянной работы с Вами над освоением и дальнейшим развитием теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима!

Прежде всего обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики», где опубликованы три работы, представляющие, на наш взгляд, материал для осмысления новых импульсов развития теоретической экономики как предстоящего парадигмального мейнстрима.

Во-первых, статья под названием «Идентификация барьеров входа в рынок для целей выбора организационных форм монополизированного рынка». Её представил Ергин Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, доцент, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского». Сергей Михайлович успешно защитил докторскую диссертацию, на автореферат которой мне довелось писать положительный отзыв. В данной статье С.М. Ергина на основе анализа опубликованных работ предложена новая модель классификации барьеров вхождения в рынок, основной целью которой является определение соответствующих этому барьеру вида организационной формы предприятия. Предложены три подхода по классификации барьеров рынка: рыночный, стратегический и административный, у каждого из которых выявлены типы барьеров. Показано, что каждому типу рыночных барьеров соответствует определённый вид организационной структуры монополизированной фирмы. Рыночному типу барьеров соответствует доминирующая фирма, для барьеров стратегического типа присуща открытая монополия, а для административных барьеров вхождения в рынок характерна закрытая монополия.

Во-вторых, в данной рубрике публикуется работа под названием «Капиталогенный экологический апокалипсис: конец человечества или прорыв его к социализму?» Её подготовил Александр Иванович Субетто, хорошо знакомый постоянным читателям своими многочисленными выступлениями в нашем журнале, в том числе в предыдущих номерах. Для новых читателей сообщаю, что Субетто Александр Иванович – президент Ноосферной общественной академии наук, вице-президент Петровской академии наук и искусств, доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации. Представленная сейчас статья А.И. Субетто посвящена актуальной теме – судьбе человечества и его хозяйства. Автор показывает, что сложившаяся власть финансовой капиталократии объективно неизбежно ведёт к гибели человечества и его экономики. Обосновано, что эта власть уже привела к первой фазе Глобальной Экологической Катастрофы. Мировой рынок превратился в механизм экологического самоубийства человечества. Автор показывает, что устойчивое развитие принципиально невозможно в рамках капиталистической системы, что необходим ноосферный, экологический социализм.

В-третьих, статья под названием «Методологические альтернативы «мейнстрима», сущностное

определение венчурного капитала». С этой работой впервые выступает у нас Алексеев Дмитрий Станиславович, аспирант Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. В статье Д.С. Алексеева рассмотрены зарубежные и отечественные подходы к определению венчурного капитала в их взаимосвязи с общим пониманием капитала как категории. При этом автором раскрывается эволюция трактовок по принципу от простого к сложному. Как показывает автор статьи, толкование у различных учёных имеет как разнонаправленный характер, так и, что более примечательно, имеет собственную диалектику, где движение определений венчурного капитала расположено не в случайном порядке, а в таком, при котором каждая последующая включает в себя предыдущую, двигаясь к более сложным конструкциям. Однако усложнение само по себе, проявляющееся в аккумуляровании речевых оборотов в тексте, не решает понимания сущности этого явления. А разграничение венчурного капитала на реальный венчурный капитал и фиктивный венчурный капитал в литературе отсутствует вовсе. Автором осуществлена попытка преодолеть эти ограничения и дать собственное ёмкое определение венчурного капитала с акцентом на реальный капитал, что, на наш взгляд, представляет определенный аспект-импульс к осмыслению анализируемого объекта с позиции теоретической экономики.

В рубрике «Новая индустриализация: теоретико-методологический аспект» Вашему вниманию представляется работа под названием «Оптимизация таможенных органов и процедур в новой экономической реальности для России». Её подготовили Пефтиев Владимир Ильич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и менеджмента ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского» и Залетов Юрий Сергеевич, кандидат педагогических наук, преподаватель экономических дисциплин, Ярославского филиала Московской финансово-юридической академии. В их статье рассматривается на практическом примере роль инновационных технологий таможенного оформления и таможенного контроля товаров в развитии экономики Ярославской области, обращается внимание на возможную позитивную роль современных технологий таможенного оформления товаров в реализации крупных транспортных проектов. Изучается вопрос регулирования государством внешнеэкономической деятельности (ВЭД) регионов РФ на примере Ярославской области. Ставится вопрос об осмыслении и научно-методическом обеспечении реформ современной системы администрирования ВЭД в регионах России на базе концепции непосредственно общественного продукта А.И. Кашенко.

В рубрике «Творчество молодых исследователей» с очередной статьей выступает Гордеева Анастасия Анатольевна, студентка факультета социальных наук Национального Исследовательского Университета Высшая Школа Экономики (НИУ ВШЭ). Данная статья А.А. Гордеевой посвящена результатам исследования мотивов выбора россиянами места и типа отдыха в условиях кризиса 2014-2015 года с конкретизацией и углубленным рассмотрением концептов экономического и политического мотивов и выявлению сравнения их значимости в оценочных иерархиях мотивов отдельного туриста. В статье представлена теоретическая и эмпирическая части исследования с указанием выборки, метода сбора данных, проблемной ситуации и кратким описанием каждого респондента. Анализируются данные двадцати полуструктурированных интервью, на основе которых выявляется причинно-следственная связь между причинами и непосредственным совершением выбора места отдыха в условиях 2014-2015 года. Среди ключевых результатов исследования высказывается мысль о значимости и экономического, и политического мотивов, как определяющих выбор субъекта в период кризиса.

В рубрике «Рецензии» в данном номере публикуется материал, с которым выступает Бабаев Бронислав Дмитриевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», член редколлегии журнала «Теоретическая экономика». Материал Бронислава Дмитриевича называется «Спорно, но интересно (об очередном опусе проф. В.И. Пефтиева)» и представляет собой критическую рецензию на одну

из последних книг ярославского профессора Владимира Ильича Педфтиева, опубликованную в Ярославле в прошлом году [см.: 1]. Думаю, что полемичность изложения Б.Д. Бабаевым своей характеристики работы коллеги поможет читателю лучше познакомиться с размышлениями ученых-экономистов Верхневолжья. Тем более, что Б.Д. Бабаев – основоположник научной школы, принесшей нам полиметодологический подход в основание разработки и развития теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима [см.: 2].

Таково основное содержание представленного Вашему мнению пятого (тридцать пятого) номера. Как видите, здесь действительно предстают определенные новые импульсы для дальнейшего развития нашей концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в науке.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Педфтиев В.И. Реформы, экономическая мысль и общество в России второй половины XX века: институциональные аспекты: монография / В.И. Педфтиев. – Ярославль: РИО ЯГПУ, 2015. – 187 с.

2. Николаева Е.Е. Научная школа профессора Бронислава Дмитриевича Бабаева (к 85-летнему юбилею) [Текст] / Е.Е. Николаева // Теоретическая экономика. – 2015. – №2. – С. 90-92. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.theoretical economy.info>.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БАРЬЕРОВ ВХОДА В РЫНОК ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ МОНОПОЛИЗИРОВАННОГО РЫНКА

Ергин Сергей Михайлович

кандидат экономических наук, доцент
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», кафедра «Экономики предприятия»
Института экономики и управления,
г. Симферополь, Российская Федерация.
E-mail: yergin777@rambler.ru

УДК 330.101.8

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БАРЬЕРОВ ВХОДА В РЫНОК ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ
МОНОПОЛИЗИРОВАННОГО РЫНКА

Аннотация: В данной статье на основе анализа опубликованных работ предложена новая модель классификации барьеров вхождения в рынок, основной целью которой является определение соответствующих этому барьеру вида организационной формы предприятия. Предложены три подхода по классификации барьеров рынка: рыночный, стратегический и административный, у каждого из которых выявлены типы барьеров. Показано, что каждому типу рыночных барьеров соответствует определённый вид организационной структуры монополизированной фирмы. Рыночному типу барьеров соответствует доминирующая фирма, для барьеров стратегического типа присуща открытая монополия, а для административных барьеров вхождения в рынок характерна закрытая монополия..

Ключевые слова: барьеры рынка, подходы по классификации барьеров рынка, доминирующая фирма, открытая монополия, закрытая монополия.

ENTRY MARKET BARRIERS IDENTIFICATION FOR THE PURPOSES OF SELECTION OF ORGANIZATIONAL FORMS OF
MONOPOLIZED MARKET

Abstract: In this article on the basis of the analysis of the published works the new model of classification of barriers of entry into the market which main objective is definition corresponding to this barrier of a type of an organizational form of the enterprise is offered. Three approaches on classification of barriers of the market are offered: market, strategic and administrative, at each of which types of barriers are revealed. It is shown that to each type of market barriers there corresponds a certain type of organizational structure of the monopolized firm. To market type of barriers there corresponds the dominating firm, for barriers of strategic type the open monopoly is inherent, and for administrative barriers of entry into the market the closed monopoly is characteristic.

Keywords: barriers to market, approaches to the classification of the barriers of a market, dominant firm, opened monopoly, closed monopoly.

ВВЕДЕНИЕ

Устойчивое экономическое развитие экономики требует создания условий для снижения издержек при функционировании механизмов хозяйственной координации предприятий. В экономике особую значимость имеет количество и высота разнообразных барьеров, которые ограничивают проникновение новых субъектов в отраслевой рынок и служат для закрепления рыночной власти в долгосрочном периоде времени. У современных барьеров можно наблюдать генетические черты

предшествующего экономического уклада. В советской экономике сформировались устойчивые парадигмы, определяющие формы поведения и мотивацию экономических агентов современной экономической системы. Поэтому оценка высоты барьеров, анализ связанных с ними экономических проблем должны опираться на исследование эволюции институциональной системы и ее координационных механизмов.

Таким образом, перед автором стоит цель: выяснить каким образом барьеры рынка воздействуют на выбор фирмой, занимающей исключительное положение, той или иной организационной формы своего функционирования для запуска механизма трансформации рыночного пространства. Для её реализации решаются задачи: уточняются классификационных признаков, на основе которых дифференцируются барьеры рынка, выявляются характерных черт, присущие каждому барьеру, а также определяется присущая каждому барьеру организационная форма монополизированной фирмы.

1. КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РЫНОЧНЫХ БАРЬЕРОВ

Анализ барьеров рынка лежит в основе одного из важных методологических подходов, именуемого как концепция Гарвардской традиции анализа рынка. Ее основоположники – Бейн Дж. [1] и Мейсон Э. [2] за основу брали фундаментальные условия любой отраслевой структуры, к которым относили исключительно технологические характеристики производства (его масштаб, технологию, месторасположение продуцентов, дифференциацию продуктов и т.д.). В большей или меньшей степени эта структура будет или конкурентной, или концентрированной и должна находиться в определенном соответствии с размером рынка, определять поведение предприятий. Однозначными признаками рыночной структуры являются: уровень концентрации продавцов и покупателей; уровень дифференциации товара; условия входа или выхода с рынка; уровень воздействия продавцов (покупателей) на цену. Она воздействует как на наличие, так и на уровень рыночной власти, проявляется в способности предприятий устанавливать цену выше предельных издержек и оказывает влияние на поведение продавцов и покупателей. Поведение предприятий, в свою очередь, обуславливает эффективность рынка, которая выражается в размере прибыли производителей и степени удовлетворенности потребностей покупателей.

Благодаря барьерам входа на рынок уже работающие на нем предприятия не опасаются конкуренции. К таким же последствиям приводит существование барьеров выхода из рынка. Дж. Бэйн по высоте и эффективности барьеров входа определил четыре типа рынков. Его классификация стала доминировать в теории отраслевых рынков [1]:

- рынки со свободным входом, когда у действующих на рынке предприятий нет никаких преимуществ по сравнению с вероятными конкурентами. На рынках обеспечивается реальная мобильность ресурсов, при установлении продуктовых цен на уровне предельных издержек;

- рынки с неэффективными барьерами входа, когда действующие в отрасли предприятия с помощью разных ценовых и неценовых действий могут воспрепятствовать входу фирм-аутсайдеров, но эта политика не является для них предпочтительнее политики максимизации прибыли в краткосрочном периоде;

- рынки с эффективными барьерами входа, когда потенциал по блокированию входа новых предприятий со стороны уже действующих в отрасли, сочетается с возможностями по отказу от проведения такого рода политики;

- рынки с заблокированным входом, когда вход на рынок новых предприятий полностью заблокирован и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах уже действующими в отрасли фирмами.

Среди главных типов барьеров входа, которые позволяют возникнуть монополии и поддерживать её, Гальперин В.В. выделил «Искусственные барьеры, обычно в виде законов, экономические преимущества крупного производства, закрытие доступа к материальным ресурсам и другим

факторам производства в силу отсутствия их на свободном рынке и рекламу как препятствие к однородности товара» [3, с. 49-50]. Костусев А. определил два типа барьеров, порождающих монополизм: институциональный и предпринимательский. «Первый порожден институтами и проявляется в искусственном создании неравных условий конкуренции для различных ее участников – вплоть до полного устранения конкуренции. Предпринимательским является монополизм, связанный с развитием организаций, обладающих рыночной властью, то есть способными контролировать цену продукции (или ресурсов) посредством регулирования её предложения и спроса» [4, с. 21]. Авдашева С.Б. и Розанова Н.М. подразделили барьеры на такие группы [5, с. 48-49]:

- барьеры, которые могут быть отнесены к нестратегическим факторам рыночной структуры, вызванные объективными характеристиками отрасли и связанные с производственной технологией, эффектом масштаба, динамикой спроса, характером потребительских предпочтений и т.д.;

- барьеры, инициированные стратегическим поведением фирм, действующих на рынке. Это – стратегическое ценообразование, стратегическая политика в области расходов на выполнение исследований, инновации и регистрация патентов, осуществление вертикальной интеграции и дифференциации продукта и т.д.;

- барьеры, ассоциируемые с институциональными ограничениями. К ним относят системы лицензирования деятельности предприятий, госконтроля над ценами и доходностью капитала, а также ограничения, связанные с иностранной конкуренцией.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ РЫНКА И СООТВЕТСТВУЮЩИХ ИМ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МОНОПОЛИЗИРОВАННЫХ СТРУКТУР

По мнению автора [6], наиболее обоснованными принципами квалификации барьеров входа в рынок являются рыночный [7; 8], стратегический [9; 10; 11] и административный [12; 13] подходы. Рассмотрим последовательно важнейшие случаи установления барьеров рынка на такой основе и определим рыночные структуры, присущие для них.

С позиции рыночного подхода феномен крупной фирмы представляет собой своего рода «технология» оптимизации затрат производства и обращения. Данный подход используется для выявления возможных реакций предприятий на независимые от них изменения рыночной среды, защиты своей рыночной власти, а также дающий возможность оценить потенциал снижения издержек производства за счёт увеличения объёма выпуска либо при неизменной, или при периодически изменяемой технологии, либо за счёт простого снижения расходов производства и реализации продукции, в том числе транспортных расходов (таблица 1).

Кроме того, внимание в таких исследованиях уделяется динамике и эластичности спроса, таким сферам деятельности фирм, как диверсификация и интеграция производства, дифференциация продукта. Данные ограничения входа на рынок более всего характерны для промежуточных рыночных структур между конкуренцией и монополией.

Приведем перечень рыночной группы барьеров входа и представим их краткую характеристику.

1. За счет преимущества в затратах на крупном производстве предприятия, обслуживающие рынок в качестве единственного продавца, получают возможность продавать продукт по более низким ценам, чем это было бы возможно, если бы на рынке работало два и более продавца. Это может привести к установлению рыночной власти и стать преградой для входа на рынок для других предприятий. Согласно модели Бейна [1], если предприятие может последовательно снижать свои средние производственные затраты и получать прибыль путём расширения производства, то, в конечном счёте, оно утвердится как основной поставщик данного продукта, становясь доминирующим.

Так как предприятие доминирует, то новые предприятия не могут пробиться в рынок из-за своего изначально малого размера и не могут достичь тех же средних затрат, которые производит доминирующая фирма. Она может временно снизить цену на свой продукт и продолжить получение

сверхприбыли. Следовательно, доминирующее предприятие в состоянии использовать свой контроль над затратами и ценой, чтобы не впустить или вытолкнуть из отрасли любого конкурента.

Таблица 1 – Виды рыночных структур, классифицированные по типам барьеров входа в рынок на основе рыночного подхода

Группировка барьеров для входа в рынок	Типы барьеров для входа в рынок	Вид монополии
Рыночный подход	Преимущество в издержках	Доминирующая фирма
	Эффект масштаба	Доминирующая фирма
	Расстояние, наряду с уровнем транспортных расходов	Доминирующая локальная фирма
	Динамика и эластичность спроса	Доминирующая фирма
	Вертикальная интеграция	Доминирующая фирма
	Диверсификация производства	Доминирующая фирма
	Дифференциация продукта	Доминирующая фирма, дифференцирующая продукт

2. Важным аспектом существования монополий является наличие существенной экономии от масштаба, которая даёт возможность предприятию получать экономическую прибыль. Показателем входных барьеров, инициированных положительной отдачей от масштаба, является минимально эффективный выпуск (MES). Как правило, в эмпирических исследованиях он может быть рассчитан на основе оценки 90% от существующей производственной мощности предприятия, поэтому ключевым критерием, подтверждающим наличие экономии на масштабе, становится коэффициент использования производственной мощности.

Невысокий уровень этого показателя указывает на то, что предприятие не полностью использует весь свой потенциал, заложенный в технологии производства, что проявляется в возрастающей экономии от масштаба при росте выпуска продукции. При низком уровне коэффициента использования производственной мощности растёт вероятность усиления ценовой конкуренции между фирмами, что обуславливает повышение высоты барьеров входа в отрасль новых фирм. Наоборот, высокий уровень коэффициента использования производственной мощности свидетельствует о постоянной или убывающей (но, никак не возрастающей) экономии от масштаба и о слабых преградах входа в отрасль новых фирм.

Экстремальным вариантом доминирования является естественная монополия. Первым, кто подобрал определения, говоря о такой монополии, как «естественная» или «практическая» был Милль Дж. [17, с. 962]. Он относил к ним железные дороги, каналы, газо- и водоснабжение. Маршалл А., анализируя такой вид монополии, считал, что она «...наилучшим образом отвечает общественным интересам» [8, с. 387].

3. Важнейшим барьером, ограничивающим выход на рынок новых фирм, является расстояние между производителем и конечным покупателем, которое вместе с высоким уровнем транспортных расходов, позволяет небольшим (с низким уровнем MES) предприятиям обладать монопольной властью на ограниченных локальных рынках. Так, Шерер Ф. считал, что «...при равенстве долгосрочных средних издержек производства, но при различии транспортных тарифов MES производственной единицы тем выше, чем ниже уровень транспортных расходов» [16, с. 106-108]. Снижение транспортных расходов способствует повышению MES производственных единиц, увеличению района сбыта конкурентных фирм и, в конечном итоге, к взлому монопольной власти локальных доминирующих

компаний. Главным фактором снижения транспортных расходов, обуславливающих ликвидацию локальных монополий, является развитие транспортных средств и сетей.

4. Детерминанты спроса – важная часть характеристики рыночных структур, создающая барьеры входа в рынок. Они не контролируются самими фирмами, но оказывают влияние на поведение предприятия, ограничивают степень его свободы при назначении цены.

Уровень концентрации производства находится в обратной зависимости от темпов роста спроса: чем больше темпы роста спроса, то есть чем быстрее растут масштабы рынка, тем легче новым предприятиям проникнуть в отрасль, и тем меньше будет там уровень концентрации производства, а, следовательно, тем выше степень конкурентности на рынке. Ценовая эластичность спроса показывает способность цен превышать предельные издержки продукта у предприятий, действующих на рынках с несовершенной конкуренцией. При неэластичном спросе предприятия могут в большей степени наращивать цены в сравнении с издержками, в отличие от условий спроса эластичного. К тому же, чем ниже уровень эластичности спроса, тем проще для доминирующего предприятия одновременно ограничивать вход в отрасль и получать экономическую прибыль. С другой стороны, чем ниже ценовая эластичность спроса, тем будут выше размер цены, ограничивающей вход, и входные барьеры.

Доминирующая фирма – наиболее адекватная в этих условиях рыночная структура. Как только произойдут подвижки в динамике спроса, либо ценовая эластичность переместится на эластичный участок кривой спроса, либо рыночная власть доминирующей фирмы будет подорвана, и в рынок войдут новые фирмы.

5. Вертикальная интеграция приводит к тому, что предприятие, действующее на отраслевом рынке, становится собственником процесса производства либо его первых (интеграция производственных ресурсов), либо его последних (интеграция сбыта) этапов. Вертикальная интеграция позволяет предприятию получить более высокий уровень рыночной власти, чем тот, которой оно располагало бы, если бы продуцировала свои продажи только на данном рынке. Уильямсоном О. отмечает, что «...вертикально интегрированная компания обладает характеристиками доминирующей фирмы, так как может в большей степени снижать цену товара или получать большую прибыль при данной цене либо благодаря более низким издержкам, либо при закупке факторов производства, либо при продаже конечного продукта» [14, с. 53]. Кроме того, значимым следствием интеграции является возросшее влияние продавцов на рынок. Если действующее на рынке доминирующее предприятие, является собственником производственных ресурсов, либо контролирует конечный потребительский сбыт, то фирма-новичок, особенно если она вертикально не интегрирована, не сможет войти на данный рынок.

6. Диверсификация производства отображает процесс распределения результатов производства фирмы между различными отраслевыми рынками. Размер диверсифицированного предприятия, как правило, больше недиверсифицированного. У него растёт минимально эффективный объём выпуска, что осложняет выход на данный рынок для новых фирм. Оно обладает преимуществами в затратах, что также укрепляет его рыночную власть. Кроме того, позволяет предприятию снизить хозяйственный риск, связанный с конкретным отраслевым рынком. Диверсифицированное предприятие способно компенсировать возможные убытки от работы на одном рынке прибылью, которую оно способно получить на другом. Кроме того, сам факт существования диверсифицированного предприятия отпугивает потенциальных отраслевых конкурентов, поскольку они располагают информацией, что, доминируя на рынке, предприятие имеет все возможности для ведения конкурентной борьбы большой промежуток времени и более жесткими методами. Для оценки диверсификации производства целесообразно использовать индекс энтропии. Для сравнения показателей энтропии нескольких смежных рынков применяют относительный показатель энтропии.

7. Дифференциация продукта предполагает наличие его множественности, то есть способности удовлетворять одну и ту же потребность, при тех же базовых характеристиках. Исторически первая, предложенная Чемберлином Э. [15] концепция функционирования предприятия на рынке с

дифференцированным продуктом – это рынок монополистической конкуренции. Дифференциация продукта – это дополнительный барьер для вхождения в рынок, так как увеличивает привлекательность конкретной продуктовой марки. В результате фирмам-новичкам придется ломать стереотипы поведения данных потребителей. Особенно трудно новым предприятиям пробиваться в отрасль, когда уже действующие на рынке фирмы проводят агрессивную рекламную кампанию. Минимально эффективный объём производства новых фирм должен возрасти в связи с тем, что у них увеличиваются постоянные затраты вследствие роста дополнительных расходов на рекламу. В то же время предприятия, которые дифференцируют продукт, не перестают относиться к той же самой отрасли.

В рамках стратегического подхода анализируются стратегические действия отдельной фирмы по поводу предотвращения в долгосрочном периоде попыток входа конкурентов на рынок, где она доминирует. В этом случае большое внимание уделяется деловой репутации фирмы, стратегическому ценообразованию, ограничивающему вход потенциальных конкурентов в отрасль, владению ключевым ресурсом, технологии производства, а также стратегической политике в области создания избыточных производственных мощностей и расходов на исследования и инновации (таблица 2). На рынке в данном случае будет преобладать ситуация, связанная с существованием открытой монополии, то есть ситуации, когда фирма в силу стечения различных обстоятельств осталась единственным производителем товара.

Таблица 2 – Виды рыночных структур, классифицированные по типам барьеров входа в рынок на основе стратегического подхода

Группировка барьеров для входа в рынок	Типы барьеров для входа в рынок	Вид монополии
Стратегический подход	Репутация фирмы	Открытая монополия
	Стратегическое ценообразование	Открытая монополия
	Владение ключевым ресурсом	Открытая монополия
	Ограничения, связанные с технологией производства	Открытая монополия
	Создание избыточных производственных мощностей	Открытая монополия
	Расходы на исследования и инновации	Открытая монополия

Источник: разработано автором на основе [12; 18; 19; 20; 21; 22]

Охарактеризуем барьеры входа в рынок, входящие в стратегическую группу.

1. Важным типом барьеров рынка выступает репутация (доброе имя) фирмы. Она основана на сигнальной системе и служит одним из основных, но не единственным сигналом добросовестности производителя. Репутация как барьер входа в рынок позволяет функционирующим предприятиям осуществлять рыночную власть. Проникающее в отрасль предприятие должно осуществить значимые инвестиции в репутацию, организовав рекламные кампании, используя различные ценовые мероприятия, предоставляя своим покупателям продолжительные гарантии на свою продукцию. Для такого типа барьеров характерна ситуация открытой монополии.

2. Ограничения, связанные со стратегическим ценообразованием, ассоциируются с моделью Модильяни [21] и с моделью Гаскина [22]. Первая модель отличается тем, что «...для ограничивающего вход ценообразования достаточно относительного преимущества в затратах: более низкие по величине затраты на единицу продукции могут быть обеспечены монополией за счёт большего

объёма производства при наличии положительной отдачи от масштаба» [21, с. 230]. Модель Гаскина [22] разработана для случая непрерывного свободного входа новых фирм, на котором действует доминирующий лидер. Модель полагает, что скорость возможного вхождения новых предприятий хорошо известна давно работающей на рынке фирме и зависит от предполагаемой прибыли: чем выше уровень предполагаемой прибыли, тем больше скорость расширения рынка и тем выше темп прироста производства. Чем выше уровень цены, тем выше скорость входа новых фирм. Контролируя цену, предприятие может контролировать скорость расширения рынка.

3. Источником рыночной власти может служить «...концентрация ключевого ресурса для производства в «руках» единственной фирмы» [19, с. 318]. Монополия в этом случае поддерживается за счёт эксклюзивного контроля над источниками какого-либо сырья, или контролем над источниками дешевой энергии. Эксклюзивные долгосрочные соглашения с поставщиками сырья и материалов приводят к тому, что вновь входящие в рынок хозяйствующие субъекты не смогут их покупать. Такова была монополия «Aluminum Company of America» в США в алюминиевой промышленности и мировая монополия «De Beers» на рынке реализации необработанных алмазов. Для такого типа барьеров также характерна ситуация открытой монополии, так как появление новых видов материалов может ликвидировать существующую монополию эксклюзивной фирмы.

4. Фирма, располагающая технологическими секретами, является монополией, если другие предприятия не могут воспроизвести методы обработки и производства аналогичных продуктов. Например, тщательно охраняет формулу своего сиропа компания «Coca-Cola». Аналогично создать монополию способны уникальные способности или знания. Так, талантливые художники, врачи или юристы обладают монополией на пользование их услугами. Для этого типа барьеров присуща открытая монополия.

5. Ограничения, связанные со стратегической политикой в области создания избыточных производственных мощностей, традиционно служат в экономической теории как разновидность стратегических барьеров входа в рынок [20]. Фирмы, имеющие избыток производственных мощностей, получают возможность при входе фирмы-конкурента на этот рынок расширить объём продаж своей продукции, одновременно снизив на неё цену, и тем самым не допустить сокращение контролируемой доли рынка.

6. Ограничения, связанные со стратегической политикой в области расходов на выполнение исследований и инноваций. Исследования и инновации так же, как и сфера производства, всегда рассматривались как область реализации стратегических решений при защите своего рыночного положения. С 50-х годов прошлого века в американской экономике стало всё более очевидным, что в определённых отраслях они превращаются в движущую силу, которая может определять стратегическое будущее предприятия.

В рамках «инновационной» технологии (например, информатика и фармацевтика) разработка новых продуктов – решающий фактор достижения коммерческого успеха. Новый продукт с лучшим соотношением «цена-качество» захватывает рынок и как результат возводит препятствия на пути проникновения новых фирм [18]. С другой стороны, ведущая роль нового продукта может оказаться кратковременной из-за появления других аналогичных или даже более эффективных продуктов, предлагаемых конкурентами. В результате фирмы, выступающие в качестве открытых монополий, находятся под постоянным прессингом необходимости инновации.

К последнему направлению исследований барьеров вхождения в рынок, оформившихся в середине двадцатого века, можно отнести институциональный подход, связанный в большей степени с административными мерами регуляции. Белокрылова О.С. и Бережной И.В. считают: «Административные барьеры, ограничивающие вход на рынок добавочных конкурентных фирм, отражают институциональные ограничения в экономической системе, призванные уберечь покупателей от потребления некачественных продуктов, уменьшить потенциал оппортунистического

поведения хозяйствующих субъектов, обеспечить эффективную конкуренцию» [23, с. 67]. Это то, что определяет выгоды экономики при установлении определенных ограничений при входе в рынок. Под административными барьерами понимаются асимметрии в возможностях, которыми владеют фирмы-инсайдеры, что даёт возможность правительству строго контролировать субъект хозяйствования. Для административных барьеров современной экономической системы присущи не только специфические признаки, но и особая форма экономических структур – закрытых монополий. Таким структурам свойственна юридическая защита посредством разнообразных правовых процедур: патентов, разрешений, государственных лицензий и т.п. Центральный элемент институционального подхода – система «правил игры в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми» [12, с. 17]. Это неписаные законы и представления, сформированные на основе опыта, передаваемого нам предками.

Институциональный подход ассоциируется с ограничениями, связанными с иностранной конкуренцией, системой лицензирования деятельности, системой государственного контроля над ценами и уровнем доходности капитала (таблица 3). Так как государство или устоявшиеся традиции полностью ограничивают вход в рынок новых фирм, то на нём преобладают закрытые монополии.

Таблица 3 – Виды организационных структур, классифицированные по типам барьеров входа в рынок на основе административного подхода

Группировка барьеров для входа в рынок	Типы барьеров для входа в рынок	Вид монополии
Институциональный подход	Защита от иностранной конкуренции	Закрытая монополия
	Фирма, имеющая статус единственного продавца	Закрытая монополия
	Патенты и авторские права	Закрытая монополия
	Система лицензирования деятельности фирм	Закрытая монополия
	Система государственного контроля над ценами и уровнем доходности капитала	Закрытая монополия

Источник: разработано автором на основе [13; 23; 24]

Перечислим виды барьеров входа в рынок, входящих в институциональную группу.

1. Иностранная конкуренция, которая воплощается в либерализации внешней торговли, открытости экономики и играет роль фактора, снижающего как уровень рыночной власти экономических агентов, так и степень несовершенства рынка. К барьерам по ограничению импорта можно отнести:

- квоты и правительственные субсидии отечественным фирмам, конкурирующим с импортом;
- прямые ограничения на ввоз;
- косвенные ограничения на ввоз (например, жёсткие требования санитарного контроля, требование оплаты импортёром в свободно-конвертируемой валюте, ограничения на вывоз прибыли, наличие собственной дистрибьюторской системы, обязательное осуществление технического обслуживания и пр.);
- наличие правовых актов, препятствующих развитию международной торговли, отсутствие необходимой правовой базы в стране-импортёре, защищающее иностранное предприятие или предоставляющее ему национальный режим.

Для этого типа барьеров присуща закрытая монополия.

2. Некоторые барьеры для входа на рынок являются результатами правительственных мер по

предоставлению фирмам эксклюзивного статуса единственного продавца (кабельное телевидение, транспортные, коммуникационные и коммунальные услуги). Иногда государственные органы власти сами руководят монополией, например, почтой. Во многих государствах мира они создают монополии по продаже крепких напитков, являются единственными легальными агентами игорного бизнеса и организуют государственные лотереи.

3. Система лицензирования деятельности применяется на практике через передачу определённому предприятию исключительных прав, льгот, иных привилегий на основе предоставления специальных разрешений (лицензий) по ведению хозяйственной деятельности в рамках установленных законов. Сюда также относятся решения органов государственного управления, связанные с ограничением на ввоз или вывоз продукта за пределы региона как прямого, так и косвенного характера. Для преодоления такого типа барьеров по входу в рынок требуются значительные затраты, которые могут оказаться слишком большими и длительными по времени.

4. Патенты и авторские права дают возможность создателям или собственникам новых продуктов, произведений литературы, искусства или музыки получить исключительные права только на ограниченное число лет. После завершения срока, на который зарегистрирован патент, барьер входа в рынок разрушается. Когда какое-то предприятие незаконно проникнет на рынок, не имея патентной чистоты, её по решению суда могут заставить прекратить продажи. На рынках по продаже интеллектуальной собственности доминируют закрытые монополии. Так как исключительные права действуют только в ограниченном временном периоде, то создаваемая таким образом закрытая монополия ограничена временными рамками.

5. Контроль государства над уровнем цен и установление пределов рентабельности продукции в отдельных секторах экономики создают предпосылки, которые ограничивают на рынке количество фирм, стремящихся работать в данных секторах. Тем самым государство сдерживает у них рост конкуренции и создаёт условия по консервации неэффективности.

Кроме того, к барьерам рынка следует отнести возможные затраты собственников предприятия, связанные с процедурой прекращения их деятельности или банкротством. По мнению некоторых исследователей отраслевых рынков [23], сложность выхода фирм из рынка и связанные с ним высокие неявные и явные затраты, – один из основных факторов, препятствующий эффективной конкуренции и дестимулирующий вход в рынок вероятных конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной статье на основе анализа опубликованных работ предложена новая модель классификации барьеров вхождения в рынок, основной целью, которой является определение соответствующих этому барьеру вида организационной формы предприятия. Предложены три подхода по классификации барьеров рынка: рыночный, стратегический и административный, у каждого из которых выявлены типы барьеров.

Показано, что каждому типу рыночных барьеров соответствует определённый вид организационной структуры монополизированной фирмы. Рыночному типу барьеров соответствует доминирующая фирма, для барьеров стратегического типа присуща открытая монополия, а для административных барьеров вхождения в рынок характерна закрытая монополия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Bain, J. Industrial Organization: Barriers to New Competition / J.S. Bain – New York: Wiley & sons. – 1959. – 678 p.
2. Mason, E. Price and production policies of large-scale enterprise / E. Mason // American Economic

- Review. – 1939. – Vol. 29. – P. 61-74.
3. Гальперин, В.М. Микроэкономика. Учебник [в 2-х томах] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев; [общ. ред. В.М. Гальперин]. – СПб: Экономическая школа, 1999. – Т.1. – 349с.
 4. Костусев, А.А. Конкурентная политика в Украине / А.А. Костусев – К.: КНЭУ, 2004. – 311 с.
 5. Авдашева, С.Б. Теория организации отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М Розанова. – М.: ИЧП Издательство Магистр, 1998. – 320 с.
 6. Наливайченко, С.П. Взаимосвязь уровня концентрации, высоты барьеров входа и монопольной власти на локальном рынке / С.П. Наливайченко, С.М. Ергин // Учёные записки ТНУ им. В.И. Вернадского. – 2012. – Т. 24 (63). № 4. Серия: Экономика и управление. – С. 207-219.
 7. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Р. Гильфердинг [пер. с нем. И.И. Степанова-Скворцова]. – М.: Соцэкгиз, 1959. – 508 с.
 8. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл [пер. с англ. Р.И. Столлера; общ. ред. и вступ. сл. С.М. Никитина]. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.
 9. Bonanno, G. Location Choice, Product Proliferation and Entry Deterrence / G. Bonanno // Review of Economic Studies. – 1987. – Vol. 54. – P. 37-45.
 10. Schmalensee, R. Advertising and Entry Deterrence: An Exploratory Model / R. Schmalensee // Journal of Political Economy. – 1983. – Vol. 91. – P. 636-653.
 11. Spence, A.M. Notes on Advertising, Economies of Scale and Entry Barriers / A.M. Spence // Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 95. – P. 493-508.
 12. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [пер. с англ.] / Д. Норт – М.: Фонд экономической книги НАЧАЛА, 1997. – 190 с.
 13. Сорокожердьев, В.В. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и сопредельных государств на постсоветском пространстве / В.В. Сорокожердьев, А.С. Попова, С.Г. Спирина. // Общество и право. – 2015. – № 1(51). – С. 346-349.
 14. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О.И. Уильямсон [науч. редакцир. и вступит. ст. В.С. Катъкало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович]. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
 15. Чемберлин, Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости [пер. с англ.] / Э.Х. Чемберлин – М.: Экономика, 1996. – 415 с.
 16. Scherer, F. Industrial Market Structure and Economic Performance / F. Scherer, D. Ross [3rd ed.]. – Boston, 1990. – P. 106-108.
 17. Mill, J.S. Principles of Political Economy / J.S. Mill [ed. W.Y. Ashley. Re-printed]. – New York: A.M. Kelley, 1965. – 962 p.
 18. Ансофф, И. Стратегическое управление [пер. с англ.] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
 19. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс [пер. с англ.]. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с./ Н.Г. Мэнкью – СПб.: Питер Ком, 1999. – 784 с.
 20. Dunne, T. Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries / T. Dunne, M.J. Roberts, L. Samuelson // Rand Journal of Economics. – 1988. – Vol. 19. – P. 495- 515.
 21. Modigliani, F. New Development on the Oligopoly Front / F. Modigliani // Journal of Political Economy. – 1958. – Vol. 66. – P. 215-232.
 22. Gaskin, D. Dynamic Limit Pricing / D. Gaskin // Journal of Economic Theory. – 1971. – Vol. 16. – P. 306-322.
 23. Белокрылова, О.С. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации / О.С. Белокрылова, И.В. Бережной, В.В. Вольчик // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – №2. – С. 67-73.

КАПИТАЛОГЕННЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АПОКАЛИПСИС: КОНЕЦ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ИЛИ ПРОРЫВ ЕГО К СОЦИАЛИЗМУ?

Субетто Александр Иванович

президент Ноосферной общественной академии наук, вице-президент Петровской академии наук и искусств
доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки Российской Федерации
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация.
e-mail: subal1937@yandex.ru

УДК 330.8

КАПИТАЛОГЕННЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АПОКАЛИПСИС: КОНЕЦ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ИЛИ ПРОРЫВ ЕГО К СОЦИАЛИЗМУ?

Аннотация: Статья посвящена актуальной теме – судьбе человечества и его хозяйства. Автор показывает, что сложившаяся власть финансовой капиталократии объективно неизбежно ведёт к гибели человечества и его экономики. Обосновано, что эта власть уже привела к первой фазе Глобальной Экологической Катастрофы. Мировой рынок превратился в механизм экологического самоубийства человечества. Автор показывает, что устойчивое развитие принципиально невозможно в рамках капиталистической системы, что необходим ноосферный, экологический социализм

Ключевые слова: власть финансовой капиталократии, Глобальная Экологическая Катастрофа, Анти-Разум, мировой рынок, ноосферный экологический социализм.

THE CAPITALIZED ECOLOGICAL APOCALYPSE: THE END OF HUMANITY OR BREAKTHROUGH TO SOCIALISM?

Abstract: Article is devoted to a hot topic – destiny of mankind and its economy. The author shows that the developed power of a financial kapitalokratiya objectively inevitably conducts to death of mankind and its economy. It is proved that this power has already led to the first phase of the Global Environmental Disaster. The world market has turned into the mechanism of ecological suicide of mankind. The author shows that the sustainable development is essentially impossible within capitalist system that noosphere, ecological socialism is necessary.

Keywords: power of a financial kapitalokratiya, Global Environmental Disaster, Anti-reason, world market, noosphere ecological socialism.

Миру рыночно-капиталистического бытия человечества, на «вершине» пирамиды капиталовластия которого «правит бал» Капитал-Фетиш и его олицетворяющая мировая финансовая капиталократия, уже подписала Экологический Приговор Биосфера и планета Земли, как природные мегасистемы, обладающие собственными гомеостатическими механизмами. В 2011 году я написал научно-философское эссе, как некое «Предупреждение человечеству из Будущего», «Исповедь последнего человека», в основу которого положил версию гибели человечества от «вируса-истребителя» в 2037 году, которого через управляемый мутагенез создала Биосфера, как своеобразная «реакция» её иммунного механизма, чтобы убрать человечество из своего «тела» – монолита живого вещества (по В.И. Вернадскому), как «раковую опухоль». Человечество погибло, остались города, библиотеки, театры, здания школ и университеты и т.п., и один русский человек на Земле Иван Александрович Муромцев, который и написал эту «Исповедь» – то ли его «Исповедь» – исповедь последнего человека, то ли исповедь всего человечества, сконцентрировавшегося опять-таки в этом последнем одном человеке. В этой «Исповеди» звучали вопросы: «Что явилось главной причиной гибели человечества на Земле?», «Почему не спасли человечество от гибели культура, религии, наука,

передовые идеологии?»), и другие вопросы.

В этом эссе, через исповедь этого последнего человека на Земле, я пытался показать, что человечество убила не Биосфера, потому что «реакция» Биосферы через рожденный ею «вирус-убийцу» была вторичной, была своеобразным «ответом» на угрозы со стороны рыночно-капиталистической системы хозяйствования на Земле, т.е. рыночно-капиталистической формы хозяйственного природопотребления, всей Системе Жизни на Земле. А человечество погибло от того, что не успело сбросить с себя эту омертвевшую, антиэкологическую, антиноосферную «оболочку» рыночно-капиталистического бытия, совершить Ноосферный Социалистический Прорыв к новым основаниям своего бытия, в которые входили и Роды Действительного Разума человечества, как Ноосферного Разума, отвечающего за Будущее всей Системы Жизни на Земле.

Собственно говоря, в «Исповеди последнего человека» (а эта исповедь представляет собой научно-философские размышления на более 200-ах страницах текста) я развил во всей полноте теоретическое положение, опубликованное мною в «Капиталократии» в 2000 году: «Предел в эволюции мировой капиталократии – смерть человечества, а затем и её носителей. Логика эволюции «Капитана-Бога» беспощадна. В этой логике в будущем нет места человеческой жизни. Преодоление этого Предела – в социалистической, коммунистической форме хозяйствования, т.е. в примате общественной собственности, при которой капитал становится социалистическим, т.е. не совсем капиталом, а деньги – «не совсем деньгами». Он возвращается к своим «корням» – к труду. «Общество Капитала» превращается в «Общество Труда», что означает, что на «место свободы Капитала» приходит «свобода Труда» и человек действительно приобретает власть над своим Бытием, становясь «ноосферным», т.е. способным обеспечить управление социоприродной гармонией на основе общественного интеллекта и образовательного общества» (с. 56). И далее я обращал внимание потенциального читателя моей теории капиталократии на следующий момент в переживаемой исторической трагедии-фарсе современной системой капитализма: «Управление со стороны финансовой капиталократии ограничено, ограничено именно стихией конкуренции. Здесь заложено фундаментальное противоречие неокapитализма с оформившейся финансовой капиталократией. Капитализм пытается преодолеть собственное противоречие на «рельсах» капитализма, создав капиталовласть над капиталовластью, власть денег над деньгами. В этом своем движении он пытается дойти до собственного предела – предела Великого Абсурда, в котором Капитал овладевает всем миром, уничтожая труд, и соответственно всё человечество. Предел Абсурд Капитала – экологическая смерть человека. А вслед за ним и Капитала, высосавшего из человечества всё человеческое, всю «кровь» жизни, и сделав его «трупом» ещё до начала физической смерти. «Трупный» Предел Абсурда Капитала уже просматривается зримыми контурами в «Человеинике» Александра Александровича Зиновьева и «Строе Денег» Жака Аттали, в строе «электронных денег», в котором человек окажется тождественным определенной сумме «электронных денег», т.е. электронно-денежной стоимостью, находящейся в потоках финансов и управляемой финансовой капиталократией».

Оформление на рубеже XX и XXI веков строя мировой финансовой капиталократии и соответственно системы глобального империализма, «центром» метрополии которой выступают США, и которая есть, в моей оценке, Глобальная Капитал-Мегамашина, произошло с одновременным появлением Онтологического, его можно назвать и Ноосферным, и Экологическим, Отрицания этой системы по основаниям Большой Логике Социоприродной Эволюции (это я аргументированно показываю в монографии «Ноосферизм», изданной в 2001 году) в форме первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы.

Это означает, и, к сожалению, современные ученые-марксисты этого не осознали, что противоречие между Трудом и Капиталом переросло в противоречие между Человеком и Капиталом, потому что капитализм, Глобальная Капитал-Мегамашина, мировой рынок превратились в механизм экологического самоубийства человечества.

Все механизмы капиталовластия, геополитической конкуренции, институт частной собственности на средства производства, рынок, войны, механизмы любого насилия и эксплуатации, растущая поражающая мощь современных систем вооружения (ядерное, биологическое, химическое, генетическое, плазменно-климатическое, геологическое, психотронное, психотропное, информационное, ценностно-психологическое и другие виды массового воздействия и поражения) – превращаются в механизмы экологического самоуничтожения человечества.

Мировая финансовая капиталократия, вся «пирамида» мирового капиталовластия и сопровождающие её – «пирамида» рынков и «пирамида» отношений эксплуатации, – превратились в начале XXI века, на фоне процессов первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы, в механизмы экологического самоубийства человечества.

Под «разговор» об устойчивом развитии, в которых отсутствует понимание, что в рамках капиталистической системы устойчивое развитие принципиально невозможно, растёт неустойчивость всей системы бытия человечества в «пространстве» Биосферы Земли, за процессом которой наблюдается рост рисков мгновенной экологической гибели человечества, причем с одновременным ростом множества разных вариантов такой гибели.

Недавно в газете «Военная история» (№7, 2016) в статье Л.Сомова «Шестиногие диверсанты» было поведано, что в декабре 2000 года, когда Джордж Буш-младший одержал победу на выборах в Президенты США, в штате Дакота на одной из крупных баз американских межконтинентальных баллистических ракет (МБР) класса «Минитмен», вышли из строя системы управления пуском ракет, новейшие компьютеры как будто взбесились, из-за множества замыканий начался пожар в ракетных шахтах. Все офицеры, кто нес дежурство, в панике бежали и покинули базу. Только двое операторов в одном из отсеков командного пункта самоотверженно боролись с пожаром. Возникла реальная угроза самопроизвольного старта 50-и МБР, каждая из которых несла боеголовку с 3-мя разделяющимися термоядерными зарядами. Их суммарный ядерный эквивалент был равен 4500 «хиросимам». Под удар «взбесившихся» ракет, – пишет А.Сомов, – могли попасть центральные штаты США и часть Канады. «Кроме того, в случае несанкционированного пуска «Минитменов» в сторону России территория Соединённых Штатов автоматически подверглась бы ответному «визиту» баллистических ракет класса «сатана», которые способны преодолеть любую ПРО. После такого двойного ядерного удара территория США превратилась бы в радиоактивную пустыню», – отмечает автор. Интересно, что пока ещё действующий тогда президент США Билл Клинтон сбежал со всей семьей под предлогом «рабочего визита» в одну из африканских стран. Системная катастрофическая ситуация в конце концов была устранена. В результате расследования технических причин катастрофы было обнаружено, что виновниками стали расселившиеся в шахтах, командных пунктах, в компьютерах в огромных количествах тараканы, которых кормил в течение многих лет персонал базы с помощью остатков пищи на столах. Дело об этом ЧП было засекречено и только недавно информация просочилась в средства массовой информации.

Итак, планета, мир человечества находились в «полушаге» от «ядерного Армагеддона» в конце 2000 года. О чем это говорит? – О бесперспективности самой тенденции мировой капиталократии США установить свое господство над ресурсами мира, в том числе с помощью военной силы и современного оружия массового поражения.

Не менее опасными являются эксперименты США, связанные с климатическим оружием на Аляске, в Гаконе в виде радарной системы HAARP, способной влиять на климат нашей планеты. Из той информации, которая оказалась в средствах массовой информации разных стран, Пентагон и связанные с ним научно-исследовательские организации осуществляют программу комплексного исследования радиочастотных воздействий на ионосферу. Де-факто в США разрабатывается оружие, способное кардинально менять климатические условия, вызывать землетрясения, цунами, создавать озоновые дыры, через которые солнечные и космические лучевые воздействия становятся

смертоносными для живых систем, в том числе и людей, вызывать невиданные ураганы и засухи, проливные, катастрофические по своим последствиям, дожди. Вся трагедия заключается в том, что те ученые, которые служат целям Пентагона, та наука, которая обслуживает применение НААРР, играет «в темную» со сверхсложной системой, каковой является Биосфера и планета Земля, непредсказуемые ответы которой могут оказаться катастрофическими для самих США и человечества в целом.

«Разум» мировой финансовой капиталократии, каким бы мощным интеллектом он ни обладал, именно вследствие поклонения «золотому тельцу», превращается в «Анти-Разум», т.е. в экологически самоуничтожающийся разум (этому я посвятил отдельную работу «Разум и Анти-Разум» в 2003 году).

В одном из интервью американский журналист и один из активнейших участников мирового Антиглобалистского движения В. Герасимов, которое он дал редактору газеты «Общество и Экология» 20 октября 2001 года, в ответ на вопрос – «Приходит ли в голову представителям тайного «мирового правительства», в которое входят банковские кланы Баруха, Лейбы, Куна и других, что «при таком управлении ими общество придет в мировую разбалансировку, прежде всего, Биосферы, и может случиться мировой катаклизм, от которого и им не поздоровится?» – ответил: «Вы знаете, они – мистики. И, скорее всего, они этого не понимают».

У Природы – у Биосферы и у планеты Земля как суперорганизмов, – в моей оценке, имеется в резерве не менее трех десятков неожиданных «ответов» на антропогенное давление на Систему Жизни на Земле, и каждый из них будет для человечества неожиданным и смертельным.

Миру капитализма, и как неотъемлемого его качества – «миру войн и насилия и эксплуатации» – Экологический Приговор Природой уже вынесен. Конкретная форма реализации этого Приговора может оказаться неожиданной.

Мир стал во сто крат сложнее и чувствительнее к разным формам энергетического воздействия на него со стороны человечества.

У человечества нет Будущего вне Ноосферного Экологического Духовного Социализма. Все эти якобы секретные «мировые правители» – финансовые супермагнаты из США, владеющие даже не в миллиардно-долларовом, а в триллионо-долларовом, исчислении финансовым капиталом, и думающие, что они управляют миром, а все государственные лидеры, включая президентов США, – это их марионетки, которые «танцуют» по «их правилам», – «слепы», являют собой Анти-Разум Глобальной Капитал-Мегамашины, которая, с ускорением, начинает падать в экологическую пропасть.

Наступило Время Родов Действительного Человека и Действительного Разума! А это одновременно есть переход человечества к формам бытия без эксплуатации человека человеком, без строя мировой финансовой капиталократии, без «Строя Денег» и «Цивилизации Рынка» в определении Жака Аттали.

Экологический мир рыночно-капиталистического человечества чрезмерно хрупок, он «беременен» «Армагеддонами» разного происхождения, и прошлая угроза «ядерного Армагеддона», которая неожиданно возникла в штате Дакота в США в декабре 2000 года, буквально перед началом XXI века и III-го тысячелетия с Рождества Христова, была лишь Предупреждением Человечеству, своеобразным Посланием ему от по-своему «разумного» Космоса. В этом послании все тот же вопрос: «Кто ты, Человек, на Земле? Разум Биосферы и всего Сущего на Земле, а в Будущем – в Космосе, или «ошибка Природы или Эволюции», «пробное существо» (в определении Ф.М.Достоевского), которое так и не сумело обрести разум и погибшее под «завалами» ложных ценностей капиталовластия, потребительства, гонки за прибылью, «права сильного», которое утверждалось в знаменитых «Протоколах сионских мудрецов» как истинное право, лежащее в основе управления со стороны «богоизбранных» по отношению к тем, кто такой «избранности» не удостоился?». – И отвечать нам, всем думающим людям надо безотлагательно, и отвечать бескомпромиссно.

Только Человечество Ноосферное, только Человечество Социалистическое, чей коллективный

разум несет ответственность за Будущее всего разнообразия жизни на Земле, имеет Будущую Историю! Другой альтернативы нет!

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ «МЕЙНСТРИМА», СУЩНОСТНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Алексеев Дмитрий Станиславович

аспирант, экономический факультет МГУ
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: aww20031@mail.ru

УДК 330.145

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ «МЕЙНСТРИМА», СУЩНОСТНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В статье рассмотрены зарубежные и отечественные подходы к определению венчурного капитала в их взаимосвязи с общим пониманием капитала как категории. При этом автором раскрывается эволюция трактовок по принципу от простого к сложному. Как выяснилось, толкование у различных учёных имеет как разнонаправленный характер, так и, что более примечательно, имеет собственную диалектику, где движение определений венчурного капитала расположено не в случайном порядке, а такое, при котором каждая последующая включает в себя предыдущую, двигаясь к более сложным конструкциям. Однако усложнение само по себе, проявляющееся в аккумуляровании речевых оборотов в тексте, не решает понимания сущности этого явления. А разграничение венчурного капитала на реальный венчурный капитал и фиктивный венчурный капитал в литературе отсутствует вовсе. Автором осуществлена попытка преодолеть эти ограничения и дать собственное ёмкое определение венчурного капитала с акцентом на реальный капитал.

Ключевые слова: венчурный капитал, воспроизводство, финансирование, инвестирование, инновации, реальный капитал, фиктивный капитал, экономическое развитие.

METHODOLOGICAL ALTERNATIVES TO THE «MAINSTREAM» OR WHAT IS VENTURE CAPITAL

Abstract: Foreign and domestic approaches of the venture capital definition discussed in the article and in its relationship with the general understanding of capital as a category. The author reveals the evolution of interpretations in principle from the simple to the complex. As it turned out, the interpretation by different scientists has both a multidirectional nature, has its own dialectic, where the movement of venture capital definitions are not in random order and one in which each successive includes previous, moving on to more complex structures. However, the complexity itself, shown in accumulation speech expressions in text does not solve the understanding of this phenomenon. A delineation of venture capital to the real venture capital and venture capital does not exist in literature. The author attempted to overcome these limitations and provide their own capacious definition of venture capital with an emphasis on real capital.

Keywords: venture capital, reproduction, financing, investment, innovation, real capital, fictitious capital, economic development.

Введение

Венчурный капитал подчинен общим закономерностям развития современных экономик, при котором качественный рост капитала дает конкурентные преимущества реальному сектору, что является фундаментом национального экономического развития. Как капитал, выполняющий особую инновационную функцию, он играет ключевую роль в процессе общественного воспроизводства.

В современной экономической теории наряду с трудом, землей и капиталом, к числу наиважнейших факторов производства примкнулись предпринимательство и информация. Для К. Маркса прибавочную стоимость (прибыль) создает только труд. В этой связи, в марксистской теории

факторы разложены на средства производства и труд работника. Австро-американский экономист Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития», основной движущей силой прогресса и развития экономики видит предпринимателя: «Предпринимателями (Unternehmer) же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент» [1, с. 142].

Теоретики постиндустриального общества, прогнозируя бурное развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) выделили временной и информационный факторы. Логично, что все факторы производства взаимодействуют между собой в определённых пропорциях. И задачей экономической политики современного государства является достижение оптимального соотношения факторов, что даёт максимальный (потенциальный) выпуск ВВП.

К. Маркс назвал факторы, способствующие росту производительности труда: «Производительная сила труда определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим, средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью её технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями» [2, с. 100]. Из этой цитаты следует, что, среди факторов, определяющих производительность труда – действует элемент инновационный, связанный с развитием науки, в особенности научных исследований направленных на решение технологических проблем. Часть фундаментальных идей должна получать дальнейшее развитие уже в прикладных, поисковых разработках и выходить на конкретный результат. Для нас важен уровень развития науки и степень её технологического применения, ибо в них исходный пункт для инноваций. Ввиду этого, начиная с 2007 года школа бизнеса INSEAD (Франция) совместно с Корнельским университетом и Всемирной организацией интеллектуальной собственности проводят глобальное исследование стран мира по показателю развития инноваций (таб.1).

Таблица 1 – Глобальный индекс инноваций 2015

Национальная экономика	Рейтинг (0-100)	Ранг	Доход
Швейцария	68,30	1	Высокий доход
Великобритания	62,42	2	Высокий доход
Швеция	62,40	3	Высокий доход
Нидерланды	61,58	4	Высокий доход
США	60,10	5	Высокий доход
Финляндия	59,97	6	Высокий доход
Сингапур	59,36	7	Высокий доход
Ирландия	59,13	8	Высокий доход
Люксембург	59,02	9	Высокий доход
Дания	57,70	10	Высокий доход
Гонконг (Китай)	57,23	11	Высокий доход
Германия	57,05	12	Высокий доход
Исландия	57,02	13	Высокий доход
Республика Корея	56,26	14	Высокий доход
Новая Зеландия	55,92	15	Высокий доход
Канада	55,73	16	Высокий доход
Австралия	55,22	17	Высокий доход

Япония	53,97	19	Высокий доход
Китай	47,47	29	Умеренный доход
Россия	39,32	48	Высокий доход
Беларусь	38,23	53	Умеренный доход
Бразилия	34,95	70	Умеренный доход
Индия	31,74	81	Умеренный доход

Источник: [Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015)]

Анализируя рейтинг 2015 года, мы можем заключить, что в мире сформировались три центра способных взять на себя роль глобального инновационного лидерства при переходе к экономике основанной на знаниях, в то же время три региона конкурируют между собой в приросте инновационной продукции в мировом товарообороте. В лидерах Северная Европа вместе со Швейцарией и Нидерландами. Они наиболее восприимчивы к инновациям и имеют прекрасную институциональную среду. В лидерах также страны англосаксонского мира пятую строчку которой занимают США, у которой крупнейшая в мире экономика по номинальному ВВП. Ученые с кафедры Экономики инноваций экономического факультета МГУ одним из важнейших факторов лидерства США считают финансовую систему, где особое значение отводится венчурным инвестициям [3, с. 53]. Третий регион представлен тремя азиатскими странами, сумевшими коренным образом «перейти из третьего мира в первый» [4]. Россия в рейтинге 2015 года занимает 48 строчку, что сопоставимо по уровню со странами группы БРИКС. Несмотря на более качественный ресурсный и человеческий потенциал, в группе крупных быстроразвивающихся стран Россия по инновационному индексу уступает Китаю.

Так, по мнению директора Института проблем развития науки РАН Л.Э. Миндели в 2009 году: «... Российская академия наук отправила руководству страны 164 проекта, которые были подготовлены по пяти актуальным направлениям, определенным Президентом страны, которые могли бы внести очень серьезный вклад в развитие экономики и промышленности, т.е. результаты которых могли бы принести очень серьезные достижения. Часть проектов можно было продать и получить достаточно большие суммы на развитие науки...» [5, с. 40-42]. Но, к сожалению, деньги у государства на эти цели не были заложены. По оценкам отечественных и зарубежных специалистов, сразу после фактора НТП фактор качественного человеческого ресурса обуславливает в значительной мере рост производительности труда. Это говорит о том, что на инновационной траектории капитализма, который раз в центре внимания оказался человек. Таким образом, объединение таких факторов производства, как инновационные фонды рискованного финансирования, интеллектуальный труд, высокотехнологичное предпринимательство и самые современные ИКТ являются определяющей особенностью венчурного капитала и бизнеса в области высоких технологий.

Понятие и сущность венчурного капитала

Проработка научных публикаций по данной теме показала, что среди них преобладают английские и преимущественно американские концепции и теории. В США имеются программы МВА и исследовательские институты, которые готовят менеджеров для высокотехнологичных компаний и проводят научные исследования только по венчурному капиталу. Приобретенные там знания и научные результаты составляют основу теорий по инновациям и венчуру не только на Североамериканском континенте, но и в других национальных экономиках. Но, по нашему мнению, необходимо учитывать специфику каждой отдельно взятой страны, ее национальные особенности и традиции. Адаптировать мировой опыт с учетом конкретной особенности страны, не перенося этот опыт механистически. Только так возможно получить эффективность от венчурного капитала.

Прежде чем перейти к объяснению понятия венчурного капитала хотелось бы отметить неточность, коренные различия и многозначность толкования данного определения, не только в России, но и за рубежом. Многие российские авторы корень этих причин видят в более позднем зарождении инструментов венчурного финансирования и развитии венчурной инфраструктуры, но, по нашему мнению, дело в иных причинах.

Прежде всего, мы считаем необходимым выявить трактовки венчурного капитала, в т.ч. финансирования и инвестирования, и дать собственное ёмкое понятие венчурного капитала. Многообразие трактовок варьируется в зависимости от акцентов, выставляемых авторами в определении.

В общем виде финансирование организации представляют собой совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования капитала организации во всех его формах.

Понятие «финансирование» – довольно тесно связано с понятием «инвестирования», если финансирование – это образование денежных средств, то инвестирование – это их использование. Оба понятия взаимосвязаны, но первое предшествует второму: невозможно планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Для многих экономистов существует разграничение и различия между понятиями «венчурное финансирование», «венчурное инвестирование» и «венчурный капитал». Венчурный капитал является более ёмким понятием. Для нас венчурный капитал включает в себя понятия и инвестирования, и финансирования.

Венчурный капитал возможно показать подобно тому, как производство есть потребление факторов производства. Кругооборот венчурного капитала также является производством, так как именно здесь воспроизводится и одновременно потребляется капитал. Сравнительно говоря, для нас финансирование – это производство, а инвестирование – это потребление, а вместе это процессы, происходящие в рамках единого кругооборота капитала. Потребление капитала есть экономический процесс, восстановление капитала (с прибылью) в процессе инвестирования (потребления), который делает возможным продолжение процесса производства, то есть воспроизводство. А для воспроизводства самого капитала необходимы определенная институциональная среда, финансовые новаторы, избирательное государственное воздействие на кредитно-денежные потоки, предприниматели и высокий ИРЧ (индекс человеческого развития). Под финансовыми новациями мы понимаем такие механизмы со стороны государственного и частного капитала, которые приводят к взрывному интересу к венчурному капиталу. Такие примеры в мировой практике хорошо известны. Наиболее заметные из них – SBIC (США), SITRA (Финляндия) и Йозма (Израиль). Национальные особенности различных стран, неизбежно отражающиеся на процессах воспроизводства, для нас в данном случае считаются несущественными. В этом отношении мы следуем универсалистскому подходу классической политической экономии.

Венчурный капитал сейчас – это зрелая экономическая категория для подавляющего числа специалистов. До 1991 года термин был известен и распространен у нас лишь среди определенного круга исследователей по экономическим дисциплинам. В то время область этих исследований носила название экономика научно-технического прогресса. Представляется важным глубоко проанализировать различные определения венчурного капитала учёных и на основании рассмотрения и изучения каждого подхода, опираясь на принцип «от более общего к более сложному», предложить уточненное определение венчурного капитала.

Теоретические основы исследования сущности и содержания венчурного капитала начнём проводить, исходя из экономической теории в области природы и функций капитала.

Ограниченный подход к венчурному капиталу нашёл своё отражение в работах экономистов XX века Дж.М. Кейнса [6] и Дж.Р. Хикса [7], выражающих рост его стоимостного выражения в форме денег, которые применяются в предпринимательской деятельности для получения прибыли либо как

совокупность средств производства. В мировой теории и практике наибольшее распространение получил введённый Дж.М. Кейнсом термин «актив». О высокорисковых вложениях в то время мало писали.

Начнём с географического признака, отметив, что фундаментальное понятие венчурного капитала и бизнеса в области высоких технологий отличается в англо-саксонской части и старом свете. Прежде всего, рассмотрим трактовку в США, как крупнейшем объекте по объёму капитала от мирового (69%) и количеству сделок в мире (61%), и в Европе (25% и 14% соответственно) [8, с. 10]. По данным национальной ассоциации венчурного капитала США (NVCA): «венчурный капитал – это намерение финансировать наиболее инновационных предпринимателей Америки, чтобы превратить прорывные идеи в новые растущие компании, которые ведут к созданию новых рабочих мест и экономическому росту в США» [9]. С этим определением согласуется его понимание медиакомпанией, лидирующего поставщика аналитической информации: «под венчурным бизнесом они провозглашают финансирование самых инновационных предпринимателей Америки, чтобы превратить прорывные идеи в растущие компании, которые создадут новые рабочие места и экономический рост» [10, с. 3]. Европейская ассоциация прямых частных инвестиций и венчурного капитала (EVCA) под венчурным капиталом заявляет полный спектр деятельности частного капитала от ранней стадии до финансово-страховых корпораций [11]. Этот спектр они делят на 4 направления: Limited Partner, Venture Capital, Mid-market and Large Buyout. Инвестиции такого рода обозначают термином «прямые инвестиции» (private equity): «Обеспечение поступления акционерного капитала в предприятия, минуя фондовый рынок. Прямое инвестирование может быть использовано для развития новых продуктов и технологий, идти на расширение оборотных средств, тратиться на приобретения или поступать на укрепление бухгалтерского баланса компании» [12, с. 244]. Таким образом, прямыми инвестициями называют покупку контрольного пакета акций, позволяющую активно влиять на ход развития компаний [13, с. 141]. На наш взгляд, в определении EVCA совершается переход от замысла субъектом инвестирования в малые компании, зачастую не владея контрольным пакетом, в значение прямых инвестиций – означающих инвестиции в контрольный пакет, нередко на поздней стадии, да ещё и на укрепление бухгалтерского баланса. Сошлёмся в подтверждение на исследование А.А. Вишнякова, в котором он указывает, что: «В Европе не существует, подобно США, разделения на собственно венчурные фонды и фонды прямых инвестиций (...) Переходя к сравнению сопоставимых долевых значений в общем объеме европейских прямых инвестиций, вложения в ранние стадии составляют 7,4% против 5,7% в США, в стадию расширения – 35% против 8,6%, в поздние стадии – 8% против 4,4» [14, с. 90]. Статистика говорит о склонности европейцев к инвестициям на более поздних стадиях и меньшим неопределённостям. В дополнение хотелось бы отметить слова К. Кемпбелл, что: «В США сфера выкупов с использованием заемных средств и сфера «классического» венчурного капитала представляют собой практически отдельные миры. В отличие от США, в Европе термин «венчурный капитал» исторически использовался для обозначения всех форм прямых частных инвестиций» [15, с. 18]. На наш взгляд, сравнивая то, на что делают упор два континента, более объективно отражает экономическую природу инновационно направленного венчурного капитала американская трактовка. С точки зрения стадий развития компании, американцы подчёркивают, что это вложения на стадии start-up и стадии early stage. Именно на этих стадиях происходит непосредственное создание новой высокотехнологичной компании, прототип научно-технического продукта (НТП), внедрение его на рынок и пр. О важности этих стадий мы полностью согласны с Е.А. Угнич: «...рост венчурных инвестиций на 0,1% от ВВП может увеличить темпы роста реального ВВП на 0,3%. При этом рост венчурных инвестиций на начальной стадии на 0,1% от ВВП увеличивает ВВП на 0,96%» [16, с.174]. Тем не менее, для сегодняшних российских реалий, а также с точки зрения фундаментальных общетеоретических позиций, мы не можем быть удовлетворены ни англосаксонской, ни континентальной трактовкой. По существу, они не пытаются

осознать глубинную сущность этого явления, а сконцентрированы в основном на важнейших для каждого из них практических реалиях технологического бизнеса.

В России в экономических публикациях также, как и в некоторых исследованиях других стран, венчурный капитал отождествляется с малым инновационным бизнесом, рисковым предпринимательством, формой инвестирования [17]. Известными экономистами РФ отмечено, что: «Данный капитал, как свидетельствует мировая практика, в значительной мере действительно циркулирует в процессах, протекаемых в малых предпринимательских структурах. Но это, на наш взгляд, обусловлено не размерами производственной деятельности, а особой инновационной и деловой активностью предпринимательства, являющегося частью, элементом целостной совокупности факторов, под воздействием которых в условиях смешанной экономики и осуществляется наиболее динамичное производство, связанное с новыми товарами и услугами» [18, с. 14].

Перейдём к непосредственному рассмотрению трактовок венчурного капитала, сконцентрировавшись по преимуществу на отечественной литературе. Ю.П. Аммосов, исследовавший мировую историю развития венчурного капитализма, под венчурным капиталом подразумевает: «финансовые средства, предназначенные для инвестирования в венчурные проекты и компании, или уже туда вложенные» [19, с. 11]. Если сказать это иначе, то это деньги, вложенные в бизнес. В этом случае это снимет все признаки венчурного капитала, оставив лишь те же отношения, что наблюдались на заре капитализма. Поэтому рассмотрение венчурного капитала лишь в качестве разновидности финансового капитала существенно ограничивает его природу и недостаточно для раскрытия его сущности и политэкономического содержания. Это, пожалуй, самое общее и в то же время ограниченное определение, которое нам удалось найти. Интересная книга автора по истории венчурного капитала, безусловно, заслуживает внимания, но, видимо, он не ставил своей задачей раскрытия сущности сравнительно нового экономического явления.

Одно из наиболее распространенных определений венчурного инвестирования – финансирование частным предпринимательским капиталом проекта, успешная реализация которого не гарантирована [20]. В нём уже авторы задумались о гарантиях на вложенный капитал, всегда ли он возможен? Может ли быть капитал как-то застрахован, и чем он отличается от банковского кредита? Другие авторы пишут: ««Венчурный» значит рисковый, с предоставлением инвестиций без банковских или иных гарантий, но никак не «рискованный», т.к. инвестор никогда не пойдет на неоправданный или слишком большой риск» [21]. Это определение противоречивое, так как, с одной стороны, с их слов «венчурный» значит рисковый, а с другой стороны инвестор на риск никогда не пойдет. Исключительно с риском связывает свою трактовку в словаре экономиста Н.Л. Зайцев: «венчурные операции – финансовые операции, осуществляемые с определенной степенью риска» [22, с. 21]. Причем нет разделения на венчурный капитал, инвестирование или финансирование, всё совмещено в узком понятии операции. Что же они собой представляют, не раскрывается. По мнению Л.И. Щербаковой: «Венчурный капитал – это рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты малых фирм, который характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала» [23, с. 20]. На самом деле, у неё рисковый капитал – есть финансовый капитал, который профинансировал инновацию, деньги просто дал. Для нас это суженное понятие, так как не сказано, кто будет совершать инновацию. Ведь венчурный капитал характеризуется созданием инноваций, а создание находится за пределами, в продолжение фазы «деньги – товар». Отметим далее, что риски имеют большое значение, но второстепенное, и на этом второстепенном акцентируют своё внимание большинство источников. Допустим: «Рисковый (венчурный) капитал – особая форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода» [24, с. 59]. С акцентом на быструю и высокую прибыль эту позицию ни с чем, кроме как со спекуляцией, сравнить нельзя. Например, приведём толковый словарь терминов венчурного инвестирования (РАВИ), где его авторы трактуют венчурный капитал,

как: «источник финансирования начинающих компаний, вновь возникших компаний либо компаний, находящихся в сложных условиях. Венчурные инвестиции содержат высокую степень риска, но одновременно обещают хорошие перспективы дохода – выше среднего» [25, с. 145]. В современном англо-русском толковом бизнес-словаре последнее определение дополняется предложением: «...в обмен на принимаемый на себя риск венчурные капиталисты могут получать вознаграждение в виде прибыли, роялти, привилегированных акций, роста стоимости акционерного капитала и в ином виде» [26, с. 293]. Учёные правильно затронули тему рисков и распределения рисков. Ведь инвестиционные риски несет и тот, кто финансирует (инвестор) и тот, кто производит инновационный продукт, услугу (предприниматель). Ситуацию риска следует отличать от ситуации неопределенности. Последняя характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе неуставляема. Ситуацию же риска можно охарактеризовать как разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т. е. объективно существует возможность оценить вероятность событий, предположительно возникающих в результате осуществления хозяйственной деятельности. Из этого следует, что венчурный капитал, чаще всего, инвестирует небольшую часть собственных средств в отдельный проект, оценивая риски каждого нового вложения, т. е. диверсифицируя, уходя от полной неопределенности. Однако, как нам кажется, в достаточной степени эти определения не раскрывают инновационной направленности венчурного капитала.

Первостепенное значение имеет прохождение всех фаз, о которых мы скажем ниже. Соотношение «риски – прибыль» не должно затмевать смысл венчурного воспроизводства. Эта не та стезя, погоня лишь за самой высокой прибылью, и она приводила к краху инвесторов в кризисы 1987-1988 гг., интернет кризис 2001-го и мировой 2007-2008-го годов. Наиболее важным представляется кругооборот венчурного капитала. В определении бизнес-словаря размыто понимание прибыли. А именно: неясно – прибыль на что, а также неясно, кто скрывается за венчурным капиталистом? Ведь на самом деле основную прибыль получают собственники капитала, а венчурными капиталистами принято называть управляющую команду/компанию. В этой связи на Западе разделили капитал фонда на ограниченных партнёров и генеральных партнёров. К сожалению, авторы не учитывают этого обстоятельства. Таким образом, мы не можем быть удовлетворены и этими, на первый взгляд, охватывающими многочисленные функции, определениями.

Итак, вначале мы показали, что в определениях только деньги инвестируются, затем показали понимание некоторыми авторами этого явления лишь с финансированием с учётом риска. Немного далее продвинулись ученые, рассматривающие венчурный капитал как рискованные инвестиции, да ещё и с расчётом на прибыль. Так, Р.А. Лирмян пишет, что венчурный капитал – капитал, ищущий возможности для инвестиций, отличающихся высокой степенью риска и высоким уровнем прибыли от инвестиций в случае успеха [27, с. 17]. По мнению автора с портала <http://techbusiness.ru> М. Бунчук, венчурный капитал – это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже [28]. Ограниченность этого подхода заключается в том, что суть его – это обмен денег на акции. Не акцентируют авторы внимания на новых знаниях, технологиях и продуктах. Только сфера обмена денег на ценные бумаги. Происходит движение, начинающееся с денег, которое надеется закончиться возросшими деньгами. Наш вывод подтверждается одними из самых видных исследователей в мире, рассматривающих венчурный капитализм как деловой, экономический и финансовый процесс: Лернер Дж. и Гомперс П. подчёркивают следующее: «Компании венчурного капитала финансируют высокорисковые проекты, имеющие потенциал высокого вознаграждения через реализацию пакетов акций, в то время как эти проекты остаются по-прежнему частными» [29, с. 151]. Связывает венчурный капитал только с финансами и проф. В.Ю. Фадеев, давая ему следующее определение: «Венчурный капитал – это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции

новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже» [30, с. 21]. Временный обмен денег на акции в ожидании дохода без действий, направленных на технологии и на получение инноваций, напоминает обыкновенное кредитование. Нет в этих подходах разграничения на реальный и фиктивный капитал. Но ведь каждый из них (особенно фиктивно-монетарный) имеет самостоятельное существование. Реальный же капитал всегда находится в одной из трёх своих форм: денежной, производительной или форме услуги (товара). Как верно пишет П.В. Суворов: «Сам термин “фиктивный капитал” как особый капитал, отличный от денежного капитала, производительного и товарного, не получил распространения у современных исследователей» (...) «Отход от разграничения реального и фиктивного капиталов не позволяет раскрыть относительно самостоятельное существование отдельных воспроизводственных фаз в процессе обособления движения стоимости от ее материально-вещественного воплощения» [31, с. 6].

Попытка разграничить фиктивный и реальный капитал имеется в публикации А.В. Черкашина, в которой он за фиктивный принимает финансовый капитал, а за реальный – интеллектуальный капитал [32, с. 232]. Однако на этом разграничение и выявление экономической сущности этих категорий заканчивается. Иной точки зрения и логики придерживается Е.П. Плотникова, которая методологически сперва разделяет финансовый и человеческий капитал, но после их анализа приходит к выводу, что их симбиоз и есть рисковый высокотехнологичный бизнес: «В результате образуется специфический «симбиоз» финансового и человеческого капитала – венчурный капитал, обеспечивающий эффективное использование инноваций и учитывающий характерные потребности процесса эволюции» [33, с. 43].

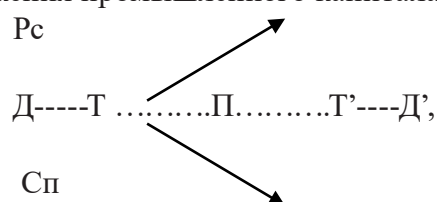
Выше уже описывалось, но мы позволим себе повторить логику наших рассуждений. Вначале мы показали, что в определениях только деньги инвестируются, затем показали понимание некоторыми авторами этого явления лишь с финансированием с учётом риска, дальше продвинулись ученые, рассматривающие венчурный капитал как рискованные инвестиции, да ещё и с расчётом на прибыль. Завершается всё в найденных нами определениях тем, что к этому технологии и инновации прибавляются. Так, механизмам и проблемам венчурного финансирования посвящены труды А.А. Дагаева и написанная им глава 5 – Венчурное финансирование инновационной деятельности в коллективной монографии ИМЭМО РАН – Инновационная экономика, где он делает вывод о том, что «...основная функция этого механизма заключается в предоставлении финансовых ресурсов на осуществление предпринимательских проектов на начальных, самых рискованных и трудно прогнозируемых стадиях. Вознаграждением за участие в поддержке таких проектов является норма прибыли, намного превышающая доходы от большинства традиционных направлений инвестиционной деятельности. Специфика финансируемых объектов и нацеленность на получение значительной прибыли предопределяют характерные особенности венчурного механизма: распределение рисков между предпринимателями и инвесторами, выработку особых схем минимизации рисков на различных стадиях инновационного цикла, активное участие инвесторов в управлении осуществляемыми проектами, ориентацию на новые перспективные научно-технические разработки» [34, с. 163-164]. Тема соотношения риска и доходности от вложений, а также включения в процесс высококлассных менеджеров, имеющих соответствующий опыт (так называемое менторство) и зачастую диплом МВА, позволили учесть проф. А.А. Дагаевым более сложную экономическую природу этого явления и рассматривать венчурный капитал как инвестиции. Но, как мы отметили ранее, инновационные риски – это только одна сторона глубокого содержания, но первостепенное значение имеет прохождение всех фаз, которые составят полный кругооборот венчурного капитала. Те же самые акценты расставлены в глоссарии венчурного предпринимательства [35, с. 190, с. 326] и в прикладной книге А.И. Каширина и А.С. Семёнова, где под венчурным финансированием они понимают: «Вложение капитала в обмен на долю в компанию, находящейся на стадии start-up, в расчете

на рост капитализации профинансированной компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли по прошествии определенного времени. Венчур – это особые экономические отношения, в которых ключевую роль в успехе компаний участие инвестора в управлении и передаче основателям компании опыта ведения бизнеса, полезных связей и навыков. Именно такие «умные» инвестиции и помогают молодым компаниям пройти через «долину смерти» – период, когда, само существование компании находится под вопросом» [36, с. 21]. Отметим и более краткое определение тех же авторов, где основной акцент делается на технологиях и инновациях: «Венчурный капитал представляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий, и именно он решает проблему финансовой недостаточности в секторе стартующих инновационных проектов» [37, с. 8-9]. Однако, как нам кажется, в достаточной степени эти определения не раскрывают инновационной направленности венчурного капитала, сводятся к функциональным задачам и тем более не рассматриваются как единый процесс производства и обращения. А ведь как непрерывный и планомерный процесс, рассматриваемый в виде кругооборота, исследовал воспроизводство и обращение капитала советский классик экономической мысли: «возможность капиталистического расширенного воспроизводства, доказанная теорией воспроизводства и обращения капитала, превращается в действительность через циклическую форму капиталистического производства» [38, с. 560-561].

Понятие «капитал» с позиций политической экономии можно определить как стоимость, приносящая прибавочную стоимость и «совокупность экономических отношений...» [39]. То есть, капитал – это стоимость в виде денег и товаров, которая используется для получения ее дополнительного прироста или прибыли [24]. Во-первых, это общее определение, в котором учёные не разделяют значений «капитал» и «венчурный капитал». Во-вторых, для В.М. Аньшина понятие венчурного капитала связано лишь со способностью приносить выгоды. Тем не менее, эти определения прямо указывают на то, как К. Маркс показал, что предприниматель, покупая и продавая товары (услуги) по их стоимости, всё-таки извлекает из этого процесса большую стоимость, чем та, которую изначально он вложил в него. Преимуществом марксистского подхода можно считать анализ последовательной трансформации капитала в различные формы – денежную, производительную, товарную и снова в денежную. Тем не менее, мы не можем быть удовлетворены такими общими формулировками.

Немного ближе к нашему пониманию сущности венчурного капитала, где акцентируется связь капитала с производством, нашло отражение в статье А.С. Макеевой, М.С. Агафонова, где они заключили, что: «кругооборот капитала – это один цикл его движения, охватывающий процесс производства и обращения создаваемых товаров, который завершается возвращением капитала в его исходную денежную форму» [40, с. 20]. Но, в отличие от нашего, авторского определения, которое мы ниже представим, в нём нет указания на высокие технологии, распределение инвестиционных и инновационных рисков, не включает оно безвозвратность, беспроцентность и долгосрочность.

В этой связи актуальным будет рассмотреть определение того, чем является промышленный капитал. Промышленный капитал есть единственный способ существования капитала, при котором функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости, соответственно присвоению прибавочного продукта, но, в то же время, и ее создание [41, с. 65]. Исходным и конечным пунктом движения промышленного капитала являются деньги. Поэтому формула кругооборота (схема из II тома «Капитала») денежного капитала представляет собой также и общую формулу движения промышленного капитала:



Где: Д – деньги

Т – товар

Рс – рабочая сила

Сп – средства производства

П – производство

Этот кругооборот промышленного капитала, имеющего денежную форму, раскрывается в энциклопедии следующим образом: «На 1-ой стадии Д-Т промышленный капитал принимает форму денежного капитала, функция которого заключается в подготовке условий для непосредственного процесса создания прибавочной стоимости. На 2-ой стадии П...Т' посредством эксплуатации наемного труда происходит реальное увеличение авансированной стоимости, ее самовозрастание, промышленный капитал приобретает форму производительного капитала. Заключительной стадией является Т'.....Д', где функция промышленного капитала состоит в реализации возросшей капитальной стоимости» [42, с. 235]. Таким образом, деньги, предстающие в форме венчурного капитала (который противопоставляет банковскому Л.И. Щербакова), – это и есть промышленный капитал, который создает процесс производства.

Сказанное, думается, целесообразно разъяснить подробнее, обратившись к логике развертывания мысли Й. Шумпетером: «Итак, мы определяем капитал как сумму денег и других платёжных средств, которая в любой момент времени может быть предоставлена в распоряжение предпринимателя.....в тот момент, когда начинается процесс развития или когда процессы выходят за рамки кругооборота, эта сумма капитала, по нашему мнению, лишь в ничтожно малой части состоит из «денег», а должна быть создана в основном из других «платежных средств» [43, с. 196]. Из данного размышления явствует то, что процесс развития и процесс накопления капитала создаётся другими платёжными средствами, как нам представляется из этого высказывания, имеется в виду человеческим капиталом в процессе производства, а не деньгами. Последнее обстоятельство позволяет предположить, что Й. Шумпетер видит цепочки добавленной стоимости в процессе самого производства (...П...), а, следовательно, там инновационный источник развития.

Итак, существует множество определений того, что собой представляет венчурный капитал. Но все они, так или иначе, сводятся к его узким функциональным задачам: способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денег в обмен на долю, и т.п. Однако автор преодолел эти ограничения, раскрыв воспроизводственный подход к венчурному предпринимательству [44], который в рамках полиметодологического подхода теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима играет приоритетную роль применительно к сущностно-содержательному, эндотерическому изучению рассматриваемой категории [45].

Таким образом, обобщая всё вышеизложенное, за основу сущности венчурного капитала с акцентом на реальную (а не фиктивную) форму, нам представляется возможным принять толкование промышленного капитала и в соответствии с этим дать ему следующее определение: венчурный капитал – это инновационное авансирование капитала на беспроцентной основе, функционирующее в сфере высокотехнологичного производства и представляющее собой не единовременный акт, а постоянно (длительный срок) совершающийся кругооборот капитала, сопряженный с высокой степенью риска, распределенной между тем, кто авансирует и тем, кто производит и существующий в трех функциональных формах – денежной, производительной и товарной.

Выводы

Возрастание стоимости прямо связано, как исследовал их К. Маркс, с тремя функциональными формами капитала – денежной, производительной и товарной. Следовательно, анализ процесса инновационного расширенного воспроизводства венчурной формы капитала необходимо дополнять этими тремя формами. Собственно, после такого подхода, проявляется возможность рассматривать

прибыльное применение нововведения и возможности дальнейшего расширения производства, а не собственное (обособленное) движение фиктивного капитала.

Последнее обстоятельство позволяет сделать вывод, что социально-инновационная экономика создаётся не в условиях «неоклассики» 19 века, а требует планомерного фундамента национальной экономической системы с пониманием движения и объёмов как реального, так и фиктивного капиталов. Целью функционирования венчурного капитала является его воспроизводство с более лучшими качественными и количественными характеристиками. Высокие показатели производства инновационных товаров (услуг) должны рассматриваться как средства достижения этой цели. В производственном процессе инновационных товаров (услуг) капитал, природные ресурсы и знания человека выступают в качестве ресурсов, а в процессе создания инноваций становятся факторами производства. Таким образом, мы можем сказать о том, что венчурный капитал занимается и процессом производства, что показано в авторском определении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
2. Маркс К. Капитал: критика политической экономии / К. Маркс. – Т. I. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 1200 с.
3. Абдурахимова Э.Н. Современные подходы трансфера технологий и коммерциализации инноваций / Э.Н. Абдурахимова, К.С. Колесникова, Н.П. Иващенко и др. // Экономические науки. – 2015. – № 6. – С. 49–56.
4. Ли Куан Ю. На пути из третьего мира в первый. Взгляды и убеждения Ли Куан Ю / Ли Куан Ю. – М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 304 с.
5. Миндели Л.Э. Перспективы развития науки в России / Л.Э. Миндели // МИР: (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 2. – С. 40-42.
6. Keynes J.M. Alternative Theories of the Rate of Interest / J.M. Keynes // *Economical Journal*. – 1937. – June.
7. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс / М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 488 с.
8. Исследование РВК российского и мирового венчурного рынка в 2007-2013 г. С. 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru>. – Дата доступа: 30.06.2016.
9. National Venture Capital Association - NVCA [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.nvca.org/about-nvca/who-we-are>. – Дата доступа: 30.06.2016.
10. Thomson Reuters & National Venture Capital Association. April 1, 2013. P. 3. [Electronic recourse]. – Mode of access: URL: <http://www.thomsonreuters.com/en.html>. – Дата доступа: 30.06.2016.
11. European Private Equity & Venture Capital Association - EVCA [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.investeurope.eu>. – Дата доступа: 30.06.2016.
12. Глоссарий венчурного предпринимательства. 2007. – СПб.: РАВИ, 2007. – 340 с.
13. Глоссарий венчурного предпринимательства // Электронная библиотека портала «Венчурная Россия», 2009. – С. 141. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allventure.ru>. – Дата доступа: 30.06.2016.
14. Вишняков А.А. Венчурное инвестирование инновационных проектов / А.А. Вишняков // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2006. – № 2. – С. 90.
15. Кемпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы / К. Кемпбелл. – М.: Альпина Бизнес Букс,

2004. – 428 с.

16. Угнич Е.А. Развитие сферы высоких технологий: роль венчурной экосистемы / Е.А. Угнич // Государственное управление. Электронный вестник. – 2016. – № 54. – С. 174.

17. Фирсов В.А. Венчурное инвестирование в малый инновационный бизнес / В.А. Фирсов // США: Экономика. Политика. Идеология. – 1993. – № 12.

18. Фоломьев А.Н. Венчурный капитал / А.Н. Фоломьев, М. Нойберт. – СПб.: Наука, 1999. – 142 с.

19. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю.П. Аммосов. – СПб.: Феникс, 2005. – 409 с.

20. Борисов Е.Ф. и др. Экономика: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2003.

21. Как получить венчурный капитал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/venture/ventcap.htm>. – Дата доступа: 30.06.2016.

22. Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста / Н.Л. Зайцев. – 4-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 224 с.

23. Щербакова Л.И. Государственное регулирование развития инновационного предпринимательства на базе венчурного капитала / Л.И. Щербакова. – М.: РАГС, 1996. – 56 с.

24. Аньшин В.М. Менеджмент инноваций в малом и венчурном бизнесе / В.М. Аньшин, С.А. Филин. – М.: Анкил, 2003. – 359 с.

25. Толковый словарь терминов венчурного инвестирования / Российская ассоц. прямого и венчурного инвестирования (РАВИ). – СПб.: «Феникс», 2004. – 150 с.

26. Ивина Л.В. Современный англо-русский толковый бизнес словарь / Л.В. Ивина, В.А. Воронцов. – М.: АСТ: Астрель: Хранитель, 2007. – 349 с.

27. Лирмян Р.А. Венчурное инвестирование в инновации: мировой опыт и российская практика / Р.А. Лирмян. – М.: Научная книга, 2006. – 138 с.

28. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса / М. Бунчук // Технологический бизнес. – 1999. – № 1. С. 1-37.

29. Gompers P.A. What Drives Venture Capital Fundraising? / P.A. Gompers, J. Lerner // Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. – 1998. – P. 151.

30. Фадеев В.Ю. Инновационное предпринимательство: мировой опыт развития / В.Ю. Фадеев // Вестник Финансового университета. – 2011. – № 1(61). – С.21.

31. Суворов В.П. Взаимодействие реального и фиктивного капиталов в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. эконом. наук / В.П. Суворов; «Московский государственный университет». – Москва, 2007. – С. 6.

32. Черкашин А.В. Венчурный капитал как фактор инновационного развития трансформирующейся экономики России / А.В. Черкашин // Молодой ученый. – 2010. – № 5. – Т.1. – С. 232.

33. Плотникова Е.П. Венчурный капитал в системе общественного капитала: постановка проблемы / Е.П. Плотникова // Вестник ОГУ. – 2010. – №8 (114). – С. 43.

34. Дынкин А.А. Инновационная экономика / А.А. Дынкин, Н.И. Иванова. - 2-е изд., исправленное и дополненное. – М.: Наука, 2004. – 352 с.

35. Электронная библиотека портала «Венчурная Россия», 2009. – С. 190. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allventure.ru>. – Дата доступа: 30.06.2016. Глоссарий венчурного предпринимательства. 2007: – СПб.: РАВИ, 2007. – С. 326.

36. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.

37. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина. – 2007. – 320 с.

38. Цаголов Н.А. Курс Политической экономии в двух томах / Н.А. Цаголов. М.: – 1973. – Т. 1.

– 831 с.

39. Ожерельева О.И. Политическая экономия: Словарь / О.И. Ожерельева и др., 1990.

40. Макеева А.С. Капитал: кругооборот и оборот капитала / А.С. Макеева, М.С. Агафонова // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – №1. – С. 20.

41. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: 1987. – 2 изд. – Т. 24. – С. 65.

42. Хандруев А.А. Промышленный капитал / А.А. Хандруев // Большая советская энциклопедия. Изд.3-е. В 30 т. – Т. 21. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – С. 235.

43. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

44. Алексеев Д.С. Воспроизводственный подход как единство производства и обращения капитала / Д.С. Алексеев // Экономические науки. – 2015. – № 10 (131). – С. 14-17.

45. Гордеев В.А. Теоретическая экономика – новый парадигмальный мейнстрим / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. – 2015. – № 1 (25).

ОПТИМИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И ПРОЦЕДУР В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЛЯ РОССИИ

Пефтиев Владимир Ильич

доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории и менеджмента
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им К.Д. Ушинского»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: keu08@yandex.ru

Залетов Юрий Сергеевич

кандидат педагогических наук, профессор, кафедра экономической теории и менеджмента
Ярославский филиал «Московский финансово-юридический университет МФЮА»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: zaleetov1983@mail.ru

УДК 330

ОПТИМИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И ПРОЦЕДУР В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЛЯ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается на практическом примере роль инновационных технологий таможенного оформления и таможенного контроля товаров в развитии экономики Ярославской области, обращается внимание на возможную позитивную роль современных технологий таможенного оформления товаров в реализации крупных транспортных проектов. Изучается вопрос регулирования государством внешнеэкономической деятельности (ВЭД) регионов РФ на примере Ярославской области. Ставится вопрос об осмыслении и научно-методическом обеспечении реформ современной системы администрирования ВЭД в регионах России на базе концепции непосредственно общественного продукта А.И. Кашенко.

Ключевые слова: новая экономическая реальность, инфраструктура и транспорт, инновационная технология, оптимизация таможенных органов и процедур, развитие экономики региона, концепция непосредственно общественного продукта А.И. Кашенко.

OPTIMIZATION OF CUSTOMS AND PROCEDURES IN THE NEW ECONOMIC REALITY FOR RUSSIA

Abstract: As a case study, the article considers the role of innovative technologies of goods customs clearance and customs control in the development of Yaroslavl region's economy, and draws attention to the potential positive role of modern customs clearance technologies in the implementation of major transport projects. We study the question of the state regulation of international economic activity (IEA) RF regions by the example of Yaroslavl region. The question of understanding the scientific and methodological support reforms of modern foreign trade administration system in the regions of Russia on the basis of the concept of the social product A.I. Kashchenko.

Keywords: new economic reality, infrastructure and transport, innovative technology, optimization of customs bodies and procedures, development of the region's economy.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. не обошел стороной и Россию. После среднесрочной паузы (2010-2013 гг.) в России имело место наложение кризисов разной природы и охвата (Н.Д. Кондратьев, С. Кузнец, теория суперциклов в нефтегазовом комплексе). Влияние мировой экономики, помноженное на внешние шоки (низкие цены на нефть, девальвация рубля, санкции и эмбарго) и исчерпание сырьевой модели развития, сформировали в России и для России новую экономическую реальность. Один из отличительных признаков – тотальная неопределенность и повышенные риски

для всех участников экономической деятельности. К ним добавились и структурные сдвиги, в частности, повышение роли инфраструктуры и транспорта. Об этом свидетельствует мегапроект – новый Шелковый путь из Китая в Европу. Межконтинентальные транспортные коридоры (в трех вариантах – северный, южный, центральный) затрагивают и перспективы Северного морского пути, БАМа и Транссиба. Свою лепту в складывающуюся схему размещения производительных сил России вносят и территории опережающего развития (ТОР), особые экономические зоны (ОЭЗ), кластеры, агломерации, технопарки и другие инновационные инструменты.

В этих условиях государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) нуждается в трансформации, оптимизации сети таможенных органов и совершенствовании таможенного администрирования. Новая экономическая реальность и место в ней инфраструктуры и транспорта требуют адекватного и оперативного осмысления в концепциях экономической теории. Отмечаем, что отдельные идеи и наблюдения в концепции непосредственно общественного продукта А.И. Кашенко могут получить дальнейшее продолжение и обсуждение, в частности, категория «обобществление» в контексте глобализации (точнее: ее кризисе) и сегментации мирового экономического пространства на макрорегионы, трансконтинентальные зоны свободной торговли. Эта сегментация преодолевается (хотя бы частично) за счет транспортных коридоров. Последние преобразуют ближнюю и дальнюю периферию по маршруту движения товаров и создания логистических центров. Обобществление получает мощный импульс и выходит за национальные и региональные границы. Экономике регионов-новаторов преобразуются. Трансконтинентальные транспортные коридоры Азия-Европа складываются в острой коллизии интересов партнеров и конкурентов (Китай, Индия, Япония, Южная Корея и другие) [1].

Актуальные проблемы ВЭД и ее таможенного сопровождения обсуждались в профессиональной среде 15 апреля 2016 года в Москве, где состоялась конференция «Таможня 2016: Актуальные вопросы ВЭД», организованная издательским домом «Коммерсант». Участвовали в работе, специалисты из различных отраслей экономики: промышленных предприятий, Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленных палат регионов РФ, таможенных органов, организации «Деловая Россия» и «Опора России».

На данном мероприятии обсуждались актуальные вопросы таможенного администрирования ВЭД в отдельных регионах и Российской Федерации в целом. Вице-президент Торгово-промышленной палаты России Георгий Петров отметил, что по итогам 2015 года объем импорта товаров снизился на 40% по сравнению с 2014 годом, объем экспорта снизился более чем на 30%. Данная тенденция сохраняется и в течении 2016 года: за первые 2 месяца 2016 года снижение по импорту составило 18%, по экспорту 38% [2].

Председатель Общественного совета при ФТС директор ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов отметил серьезное повышение логистических издержек участников ВЭД после введения в действие приказа ФТС №280 от 16.02.2016 года «О повышении эффективности контроля таможенной стоимости товаров в рамках системы управления рисками», который значительно увеличил время прохождения таможенного оформления импортных товаров необходимых для производственной деятельности предприятий – участников ВЭД по причине проведения дополнительных проверок документов и сведений.

Предприятия Ярославской области не остаются в стороне от обсуждаемых в ходе подобных мероприятий вопросов времени проведения таможенных операций, процедуры проведения контроля таможенной стоимости импортных товаров, уменьшения логистических издержек транспортировки экспортно-импортных грузов. На территории ярославского региона осуществляют хозяйственную деятельность крупные участники ВЭД: ОАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез», ОАО «Ярославский технический углерод», ОАО «Автодизель», ПАО «Ярославский шинный завод», АО «Хром» и другие. Значительную часть издержек при экспортно-импортных операциях с товарами

производимых данными предприятиями занимают транспортные расходы. Именно на данном вопросе в первую очередь решили сосредоточить внимание авторы данной публикации.

В течение 2015 года и в текущем 2016 году Федеральная таможенная служба (далее ФТС) предпринимает действия по внедрению новых информационных технологий таможенного оформления товаров. В рамках мероприятий по совершенствованию таможенного администрирования утвержденных Распоряжением Правительства РФ №1125-р от 29.06.2012 года и распоряжением ФТС России №96-р от 08.04.2016 года проводится эксперимент по совершенствованию операций при помещении товаров под процедуру таможенного транзита. Таможенный транзит – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории таможенного союза, в том числе через территорию государства, не являющегося членом таможенного союза, от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования [3].

Суть преимуществ внедрения информационных технологий состоит в следующем: документы и сведения для помещения товаров под процедуру таможенного транзита участникам ВЭД возможно подавать в таможенный орган в электронном виде. Таможнями регионов доводятся основные положения Порядка совершения таможенных операций при таможенном оформлении товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита в электронной форме. Также участникам ВЭД рассказывается о необходимости представления в таможенный орган документов, необходимых для осуществления транспортного, санитарно-карантинного, ветеринарного, фитосанитарного контроля в электронном виде. Необходимо отметить, что для совершения данных операций участнику ВЭД необходимо пройти соответствующее обучение и приобрести защищенную электронную цифровую подпись в информационной службе ФТС.

Несмотря на то, что Ярославская область не является пограничным регионом, и на ее территории отсутствуют международные автомобильные и железнодорожные пункты пропуска через границу ЕАЭС, участники ВЭД области ведут активную перевозку грузов согласно пп.4 и пп.5 п.2 статьи 215 ТК ТС:

1. перевозка иностранных товаров от одного внутреннего таможенного органа до другого внутреннего таможенного органа (например, от Ярославского таможенного поста Ярославской таможни до Костромского таможенного поста также Ярославской таможни, либо же иного таможенного органа). Ярославский моторный завод может таким образом перемещать иностранные товары своим смежным предприятиям группы «ГАЗ» в г. Нижний Новгород;

2. согласно п.5 статьи 215 ТКТС товары могут перемещаться от таможенного органа места убытия до таможенного органа места прибытия через территорию государства, не являющегося членом ЕАЭС. Данный случай наиболее применителен к крупному участнику ВЭД нашей области – ОАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез» перемещающему крупные товарные партии своей продукции в Калининградскую область РФ. Также данная ситуация актуальна для всех участников ВЭД Ярославской области перемещающие свои грузы на территорию Калининградской области и в республику Армения.

Таким образом, авторы данной статьи считают, что применение инновационной технологии – электронной транзитной декларации (далее ЭТД) при перемещении отечественных и иностранных товаров участниками ВЭД региона позволит: а) сократить время оформления документов необходимых для помещения товаров под процедуру таможенного транзита согласно п.3 статьи 182 ТКТС, тем самым снизит временные транспортные издержки участников ВЭД; б) сделать процедуру оформления транзитной декларации прозрачной и быстродоступной, максимально снизив значение «человеческого фактора».

Еще один более общий вопрос, который включает в себя и ранее рассмотренный – роль

государственных органов в регулировании экономической деятельности регионов нашей страны. С августа 2016 года на уровне Совета безопасности РФ выдвигается предложение рассмотреть проект транзитных коридоров «Единая Евразия». Данный проект должен стимулировать развитие Сибири, Дальнего Востока и Арктики за счет создания двух транспортно-логистических коридоров протяженностью 9600 км с опорой на Северный морской путь, новую скоростную железнодорожную магистраль на базе Транссиба и БАМа, а также сеть перегрузочных узлов. Безусловно, и российские таможенные органы должны сыграть позитивную роль в данном проекте [4]. С начала 2012 года в структуре таможенных органов РФ начали свою работу Центры электронного декларирования (далее ЦЭДы). Основной целью создания таких функциональных подразделений является применение на практике инновационных технологий таможенного оформления товаров по технологии полного электронного декларирования, удаленного выпуска товаров, автоматической регистрации и выпуска декларации на товары. Суть технологии удаленного выпуска товаров состоит в том, что декларируемый участником ВЭД товар физически может находиться в месте, отличном от места декларирования. Например, иностранный либо же экспортный товар физически может находиться в Костромской области, а продекларировать его возможно в ЦЭДе Ярославской таможни. Данная схема таможенного оформления грузов внедряется в отдельных регионах России и позволяет обеспечить участникам ВЭД сокращение логистических затрат, а государству снизить расходы на содержание аппарата федеральной таможенной службы вследствие сокращения штатной численности должностных лиц. Технология автоматической регистрации и выпуска декларации на товары (далее ДТ) предназначена прежде всего для активных экспортеров товаров и обеспечивает проверку ДТ комплексным программным средством практически без участия таможенного инспектора.

Грамотное и научно обоснованное внедрение в практику работы отрасли вышеобозначенных технологий таможенного оформления и таможенного контроля товаров позволит поддержать в техническом плане реализацию таких крупных инфраструктурно-транспортных проектов как «Единая Евразия» и «Белкомур» (железнодорожный путь между государствами Северной Европы, Китаем и Юго-Восточной Азией через территорию ЕАЭС).

В связи с практически повсеместным внедрением в практику таможенного оформления товаров инновационных технологий таможенного оформления реализуемых посредством работы Центров электронного декларирования, авторы статьи считают необходимым поставить вопрос о надлежащем методологическом и научном обеспечении внешнеэкономической деятельности Ярославской области.

В связи с тем, что вышеописанные события во внешнеэкономической деятельности области происходят в год 100-летия со дня рождения профессора Кащенко А.И., под руководством которого в Ярославле сложилась научная экономическая школа основанная на теории непосредственно общественного продукта, выступавшая как против недооценки роли товарно-денежных отношений, так и против их излишней идеализации, переоценки и уклона в сторону теории «рыночного социализма» [5]. Научная школа, выступавшая за безусловно взвешенную, грамотную роль контроля государственными структурами экономической деятельности.

В сегодняшней ситуации, четко прослеживается организующая роль государственной политики в работе таможенных органов России по развитию внешнеэкономической деятельности области: 1) концентрация таможенного оформления в центре электронного декларирования; 2) ограничение компетенции внутренних таможенных постов по проверке и выпуску деклараций на товары и сосредоточение их функций на фактическом таможенном контроле, проведению транзитных операций с товарами. Приведение данных аспектов внешнеэкономической деятельности в практику работы настоящего времени позволит участникам ВЭД региона сократить свои логистические издержки в виде уменьшения времени таможенного оформления импортных и особенно экспортных грузов, тем самым будет способствовать научно обоснованным направлениям развития экономики Ярославской области. В частности, в работах представителей ярославской

экономической научной школы профессора Завьялова Ф.Н. содержатся четкие указания на направления диверсификации экспорта российской экономики [6], а также профессора Педфтиева В.И. об достижении устойчивого равновесия интересов государства и бизнеса в инновационной деятельности [7]. Особенно актуальны данные утверждения в аспекте внедрения в процесс таможенного оформления товаров процедуры отложенного определения таможенной стоимости, когда стоимость биржевых товаров в таможенных целях определяется на день прибытия товарной партии в таможенный пост назначения при предварительном таможенном декларировании грузов. В целом учет вышеобозначенных обстоятельств, по мнению авторов данной публикации, безусловно поддержит крупные инфраструктурные и транспортные проекты. А применение в практике ВЭД современности основных положений концепции непосредственно общественного продукта позволит сбалансировать интересы участников ВЭД региона и государственных структур в лице таможенных органов и избежать возможных негативных последствий для всех субъектов экономики области в сложных экономических обстоятельствах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зуенко И., Зубань С. Трансконтинентальный транзит Азия – Европа / И. Зуенко, С. Зубань // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – №7. – С.70-76.
2. Итоги года в зеркале таможенного администрирования. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2016/04/18/0002> (дата обращения 10.08.2016).
3. Таможенный кодекс таможенного союза. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/ (дата обращения 10.08.2016).
4. Совбез презентовал транспортный проект. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2016/08/12/652765-sovbez-dirizhablei> (дата обращения 12.08.2016).
5. Сапир Е.В. Теория непосредственно общественного продукта А.И. Кащенко и современная сетевая производственная модель / Е.В. Сапир // Вестник ЯРГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – №2 (24). – С.150-151.
6. Завьялов Ф.Н. О некоторых направлениях диверсификации экспорта России / Ф.Н. Завьялов // Социальные и гуманитарные знания. – 2015. – №2. – С.88-88.
7. Педфтиев В.И. Инновации в среднесрочной перспективе развития России / В.И. Педфтиев // Инновационное развитие региональной экономики: состояние, проблемы, перспективы. – 2008. – С.45-48.

СРАВНЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ МОТИВОВ РОССИЯН ПРИ ВЫБОРЕ МЕСТА ОТДЫХА

Гордеева Анастасия Анатольевна

студентка факультета социальных наук,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: gordeevas@list.ru

УДК 338.3

СРАВНЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ МОТИВОВ РОССИЯН ПРИ ВЫБОРЕ МЕСТА ОТДЫХА

Аннотация: Статья посвящена результатам исследования мотивов выбора россиянами места и типа отдыха в условиях кризиса 2014-2015 года с конкретизацией и углубленным рассмотрением концептов экономического и политического мотивов и выявлению сравнения их значимости в оценочных иерархиях мотивов отдельного туриста. В статье представлена теоретическая и эмпирическая части исследования с указанием выборки, метода сбора данных, проблемной ситуации и кратким описанием каждого респондента. Анализируются данные двадцати полуструктурированных интервью, на основе которых выявляется причинно-следственная связь между причинами и непосредственным совершением выбора места отдыха в условиях 2014-2015 года. Среди ключевых результатов исследования высказывается мысль о значимости и экономического, и политического мотивов, как определяющих в кризис.

Ключевые слова: мотивы, туризм, кризис 2014-2015 года, экономический кризис, туристические практики, мотивы выбора.

COMPARISON OF THE IMPORTANCE OF ECONOMIC AND POLITICAL MOTIVES OF THE RUSSIANS IN CHOOSING A PLACE OF REST

Abstract: Article is devoted to results of research of motives of the choice by Russians of the place and type of rest in the conditions of crisis of 2014-2015 with a specification and profound consideration of concepts of economic and political motives and to identification of comparison of their importance in estimative hierarchies of motives of the certain tourist. In article it is provided theoretical and empirical speak rapidly researches with indication of selection, a method of data collection, a problem situation and the short description of each respondent. Are analyzed this twenty semi-structured interviews on the basis of which cause and effect relationship between the reasons and direct making of the choice of the vacation spot in the conditions of 2014-2015 comes to light. Among key results of research the idea of the importance of both economic, and political motives as determining in crisis is introduced.

Keywords: motivation, tourism, 2014-2015 crisis, the economic crisis, tourist practices, selecting motifs.

В 2015 году впервые за долгое время в сфере российского туризма было зафиксировано падение внешнего туризма на 40%. Отечественные аналитики стали предпринимать попытки объяснить такой феномен, что в итоге проявило две точки зрения. Первая основывалась на предположении о том, что такой спад внешнего туризма может быть оправдан резким подъемом внутреннего туризма, другая – на снижении общего количества туристических практик. Какая из этих позиций верная, сказать довольно трудно. Вероятнее всего, истинные причины кроются в совокупности двух предположений. Однако стоит важное внимание уделить тому, что статистика подводит результаты 2015 года – одного из самых нестабильных в экономическом и политическом контексте за последнее время. На основе исследования, которое удалось провести нам с коллегами в первой половине 2016 года, где

мы предприняли попытку выявить основные мотивы россиян, которыми они руководствовались в условиях кризиса 2014-2015 гг., выбирая тип и место отдыха, я хотела бы поподробнее остановиться на двух самых очевидных мотивациях, которые наиболее плотно связаны с выбором конкретного места отдыха.

Целью своей работы я определяю выявление сравнительных характеристик значимости политических и экономических мотивов выбора направления туризма в субъективных оценках россиян. Помимо этого, я собираюсь проследить, как в условиях кризиса человек определяет для себя состав этих мотивов и что, на его взгляд, будет влиять на степень важности экономических или политических аспектов при непосредственном совершении выбора.

Поскольку в своей работе я собираюсь говорить о кризисных явлениях, происходящих в 2014-2015 гг., то считаю необходимым представить основное теоретическое обоснование данного кризиса и рассмотреть применение экономической социологии в рамках данного периода, поскольку эта сторона вопроса будет использоваться мной для определения мотивов экономических субъектов. Итак, начиная с «черного вторника» в конце 2014 года, по многим экономическим показателям (таким как рост инфляции, падение стоимости национальной валюты и др.) стало заметно проявляться состояние экономической нестабильности. Именно этот, современный нам, спад в экономике я и буду использовать, как некий фон для выявления мотивов поведенческих практик россиян.

Однако, несмотря на то, что рассматривать я собираюсь только последний спад, в качестве современных экономических кризисов России принято выделять три основных и последних. К таковым относят кризис 1998-1999 года, Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов и кризис, начавшийся с декабря 2014 году и наиболее значительно проявившийся уже в 2015. Считаю нужным коротко рассмотреть основные причины и последствия каждого из них, в первую очередь для того, чтобы выявить основные отличия нынешнего экономического кризиса от предшествующих.

Отличие кризиса 2014-2015 года от предыдущих выявить довольно просто. У первых двух основная причина находилась в ведении внутренней политики государства. Так, вспомним, что в 1998 году кризис начался из-за того, что Центральный банк объявил дефолт по внутреннему долгу, выразив его в рублях. Причиной дефолта, помимо огромного государственного долга, также называют обвал зарубежных экономик, в первую очередь азиатских, низкие цены сырья, поставляемого из России, а также получившее свое широкое распространение развитие института государственных краткосрочных обязательств [1]. Последствиями данного кризиса вполне предсказуемо стали нарастание инфляционных процессов, потянувшие за собой снижение реальных доходов населения и, соответственно, падение покупательной способности россиян, что далее повлияло на расслоение общества и выявление богатого и бедного класса.

Следующий кризис 2008-2009 года, аналогично предыдущему, можно считать спадом, произошедшим из-за внутрисистемных изменений. Начался этот кризис из-за финансовых спекуляций – в это время происходило беспорядочное кредитование, в том числе непроверенных и, довольно очевидно, некачественных заемщиков. В первую очередь, это касалось ипотечного кредитования. Те фирмы, которые занимались спекулятивной выдачей кредитов, начали претерпевать предсказуемые затруднения. Это послужило запуском механизма, который, в свою очередь, дал толчок к банкротству крупных финансовых корпораций. Однако сегодня теоретики утверждают, что этот кризис нельзя назвать циклическим (в этом, кстати, будет его схожесть с кризисом 2014-2015 гг.), поскольку здесь очевидным оказалось проявление постоянного противоречия между производственными отношениями и усиленным развитием производственных сил [2].

Теперь рассмотрим современный кризис. Во-первых, некоторые экономисты называют его логичным продолжением кризиса 2008-2009 года, опираясь на то, что тот кризис нельзя было считать до конца законченным [3]. С другой стороны, существует отличие данного кризиса от предыдущих. Основной причиной кризиса 2014-2015 года принято считать активное участие России в украинском вопросе, ее участие в событиях, разворачивавшихся в 2014 году на территории соседней страны.

Безусловно, поводом послужила и аннексия Крыма. Такая политика России за пределами своих границ была расценена как причина конфликта с большей частью влиятельных мировых держав. Последние, в свою очередь, ввели ряд политических и экономических санкций против России. В числе таковых санкций можно выделить заморозку активов некоторых ресурсных российских компаний, запрет на въезд и пребывание в ряде стран отдельных граждан РФ, запрет на ввоз отдельных видов товаров, используемых от ВПК до рутинного потребления. Одним из важнейших шагов в развитии данного кризиса стало исключение России из состава Большой восьмерки и Парламента Ассамблеи Совета Европы. В результате – высокий уровень инфляции, обесценивание национальной валюты и резкие скачки в отношении рубля к доллару и евро.

Однако, существует такое понятие, как идеология. В контексте социологической теории последнюю стоит рассматривать, как «стремление общества отразить совокупность важных установок и систем, которые могут влиять на функционирование общества» [4]. Особенно актуальным это становится сегодня, когда условия кризиса созданы не столько экономикой, сколько нестабильностью политики, которая, в свою очередь, во многом и определяет идеологию в стране.

Таким образом, в рассматриваемом последнем кризисе на первый план выходят (помимо экономического) политический и идеологический вопросы. Именно в рамках нынешнего кризиса экономическая рациональность выбора может быть главной причиной, по которой люди меняют свои потребительские практики. Если говорить в контексте туризма, то важно обратить внимание на ситуацию, развернувшуюся вокруг Крыма. Можно наблюдать массовое изменение восприятия отдыха в Крыму, к нему добавилась идеологическая составляющая. Вызвано это, в первую очередь, активной пропагандой и поворотом к «консерваторскому» – по сути, советскому – массовому поведению россиян [5]. С другой же стороны, по уже упомянутой нами причине введения санкций, в сознании потребителей-россиян идеологически стала закладываться аксиома об отказе от путешествий в Европу. Важным становится еще и факт влияния медийного контента на формирование потребительского выбора места и типа отдыха. Здесь следует говорить о том, что политика и идеология способны создавать информационные поводы, которые в свою очередь будут влиять на выбор людей. Так, в качестве примера можно рассматривать угрозу террористических актов, обострившуюся сегодня, которая активно освещается средствами массовой информации.

Приведу несколько интересных фактов, обнаруженных в актуальной за рассматриваемый период статистике.

В 2014-2015 году выезд россиян за границу в целом сократился на 50%, а выезд в страны Европы – на 30% [6]. Стоит отметить, что аналогичные снижения, например, в 2008-2009 гг. (почему именно этот период – объясню дальше) составили всего 15-20%, при этом, по словам руководителя Федерального агентства по туризму РФ Анатолия Ярочкина, в 2008 году воспользоваться услугами туризма смогли около 29 миллионов россиян, что больше показателя 2007 года на целых 10% [7]. Здесь сразу же важно отметить и то, что кризис 2008-2009 года, становится видно, оказал влияние на туризм россиян, но при этом не имел разрушительного характера для отрасли туризма в Российской Федерации в целом. На фоне происходящих изменений отмечался рост интереса населения к внутреннему туризму, поддерживаемый государством и СМИ (например, масштабный Интернет-проект «Семь чудес России», организованный газетой «Известия», Телеканалом «Россия» и сайтом Вестей) [8]. Суть данного проекта заключалась в поиске различных интересных мест Российской Федерации. Конкурс проходил в несколько этапов и главные чудеса России были выбраны путем голосования через SMS и Интернет, благодаря чему жители РФ смогли ознакомиться с неизвестными им ранее местами для путешествий.

Получается, что 2014-2015 год чуть ли не поставил выездной туризм на грань исчезновения. Интересно посмотреть и то, как в этом периоде сокращалось количество выездов по каждой стране в отдельности. Ниже приведу сравнение популярных среди россиян стран, куда в 2014 и в 2015 году совершались туристические поездки.

Таблица 1 – Сравнение популярных стран для туризма среди россиян

Топ 5 по выезду из РФ за 1 п. 2015 года (туризм)		Топ 5 по выезду из РФ за 1 п. 2014 года (туризм)	
Египет	1 054 569	Турция	3 278 405
Турция	1 031 525	Египет	2 565 726
Германия	284 209	Греция	1 016 083
Таиланд	255 862	Испания	982 256
Италия	233 951	Таиланд	933 759

Мы видим, что выезд россиян за границу значительно сократился, но при этом наиболее популярными остаются все те же направления и страны, за исключением Испании и Греции, которые в 2015 году замещаются такими странами, как Италия и Германия.

Важно отметить, что во время проводимого мною с коллегами исследования прямо на наших глазах начала меняться представленная здесь актуальная статистика. Имеется в виду, что по причине таких событий, как террористический акт, произошедший на борту самолета А321 в Египте 17 ноября 2015 года, совершенный запрещенной в Российской Федерации террористической группировкой «Исламское государство», и сбитый на территории Турции СУ-24 24 ноября 2015 года, доступ для желающих отдохнуть в этих странах стал резко ограничен – туроператоры приостановили продажу путевок в эти страны, при этом на некоторое время даже было остановлено авиасообщение с данными странами.

Отличительной чертой в туризме периода 2008-2009 и периода 2014-2015 является тот факт, что в первом случае кризис стал причиной общего сокращения расходов на туризм (то есть равномерного сокращения как внутренних поездок, так и внешних), а во втором - переориентацией россиян на внутренний туризм. Проведенное интернет-порталом www.travel.ru исследование показало, что основными направлениями внутреннего туризма являются такие города как Москва, Санкт-Петербург, Казань, Сочи, Екатеринбург, Краснодар, Нижний Новгород, Пермь, Новосибирск и Самара. В 2015 году к этому списку добавились города Крыма [9].

Таким образом, становится понятно, что мотивы выбора россиянами места отдыха в 2014-2015 годах определялись целым рядом причин, наиболее важные из которых это экономический и политический вопрос. Поэтому в своем исследовании, рассматривая системы мотивов выбора места отдыха человеком, реализовавшим туристическую практику за выбранный период, я постараюсь выявить различия в значимости двух выбранных мною аспектов в субъективных оценках россиян. Основываться я буду, как мною уже упоминалось, на проведенном мною с коллегами качественном исследовании. Наша работа включала в себя анализ теоретической литературы, сбор и анализ двадцати полуструктурированных интервью. Изначально в качестве определяющих критериев для отбора респондентов нами были использованы такие, как (а) факт наличия туристической практики в 2014-2015 году (ездил ли человек отдыхать?) и (б) наличие источника дохода (необходимого для реализации данной практики).

В нашем совместном исследовании мы приводили подробное описание процесса сбора данных, пересмотра заявленных квот по возрасту и полу, ограничения выборки и возникших трудностей, однако я же остановлюсь на интересных именно для моей темы данных. Для начала приведу сводную таблицу с краткой характеристикой респондентов, в которой важными для рассмотрения экономических и политических мотивов будут, в первую очередь, субъективная оценка информантом своего уровня доходов и место, куда за период 2014-2015 года совершалась поездка.

Не претендуя ни на какие количественные определения частот, попытаюсь охарактеризовать используемую выборку. Видно, что в исследовании принимали участие люди, вполне вероятно,

относящиеся к разным стратам (а может даже и слоям), однако за исключением некоторых мнений на вопрос об оценке уровня дохода мы получали ответ «средний».

Таблица 2 – Основные характеристики респондентов

№	Пол	Возраст	Субъективная оценка респондентом уровня дохода	Место отдыха
T01	М	24	Средний (покупка 30 тысяч)	Гонконг, Стамбул
T02	М	20	Средний (еда и одежда, иногда техника)	Санкт-Петербург
T03	Ж	20	Средний (45 тысяч в месяц з/п)	Санкт-Петербург, Черногория
T04	Ж	29	Средний (покупка 20 тысяч)	Лондон, Северодвинск
T05	М	31	Выше среднего	Волгоград, Грузия
T06	Ж	74	Средний (хватает на все, что необходимо и на отдых)	Турция, Крым, Испания
T07	Ж	26	Средний (хватает на покупку одежды и хороший отпуск, покупка до 23 тысяч)	Испания, Владимир-Нижний Новгород-Казань
T08	М	31	Средний (покупка до 15 тысяч)	Египет, Черногория, Кострома
T09	М	21	Средний (покупка 50000)	Греция, Молдова
T10	Ж	46	Средний (покупка до 30 тысяч)	Греция, Турция
T11	М	26	Средний (покупка до 70 тысяч)	Узбекистан, Турция, США
T12	М	35	Средний (еда, жилье, одежда, такси, отдых)	Крым
T13	М	28	Средний (еда, одежда, машина)	Испания, Тула
T14	Ж	23	Средний (мне хватает)	Турция
T15	Ж	37	Средний (покупка в месяц - небольшой телевизор)	Эстония, Франция, США, Марокко, Иваново, Кострома, Владимир, Суздаль
T16	Ж	21	Средний (еда, коммунальные)	Берлин, Черногория
T17	Ж	36	Средний (з/п 60000)	Египет, Абхазия
T18	Ж	41	Средний (ипотека, содержание дочери)	Тель-Авив
T19	Ж	20	Средний (одежда, еда, развлечения, покупка до 50 тысяч)	Крым
T20	М	38	Выше среднего	Турция

Почему это интересная для меня характеристика? Дело в том, что именно на средний класс, как принято считать, больше всего оказывает влияние экономическая нестабильность, в то время как «бедные» и «богатые» зачастую ощущают на себе кризисные явления куда слабее.

С другой стороны, можно проследить широкий спектр тех стран и городов, куда путешествовали информанты. Наблюдаются как и «типичные» места отдыха, так и довольно необычные; при этом становится понятно, что типологизировать туристов можно по принципу выезда или невыезда за пределы России, а также по совмещению практик в двух направлениях.

Далее представлю анализ в трех концептуальных направлениях, необходимый для того, чтобы

сделать выводы о значимости двух выбранных мною мотивов и сравнения их положения в системе субъективных оценок информантов.

Начну с того, как в проведенном исследовании детерминировались экономические и политические мотивы. Под экономическими мотивами стоит понимать совокупность условий, которые создаются «снаружи», но при этом имеют влияние на человека и его потребление «изнутри». Иными словами, я говорю о кризисных явлениях, о которых уже упоминалось и основные черты которых уже приводились, и о финансовом поведении информанта в этот период. Так, мною предполагалось, что выявить наличие экономического мотива выбора места отдыха будет возможно на основе рассмотрения влияния кризиса на депривационное поведение информанта и соотнесения таких практик с фактом присутствия туристической практики. Поэтому свой анализ здесь я выстрою следующим образом: рассмотрю субъективные оценки информантов об изменении их расходов, исходя из предположения, что в кризис расходы должны сокращаться, затем перейду к вопросам ограничений и экономии и прослежу, как это можно сопоставить с туристической практикой, затем постараюсь выявить, к каким методам сокращения расходов на отдых прибегают туристы, а далее коснусь вопроса о том, какие мнения были высказаны по поводу выбора места отдыха относительно уровня располагаемых материальных средств.

Итак, для начала стоит выяснить, как изменились расходы информантов за последние несколько лет. Сопоставимым с предположением стало мнение, что расходы увеличивались, а сам информант соотносил это изменение с кризисом:

«Очень выросли расходы на питание и все остальное, потому что цены выросли, а зарплата осталась такая же» (Т18).

Еще один важный момент связан с тем, что информанты сами пытались конкретизировать степень данного увеличения:

«Увеличились очень значительно. Потребности растут, цены растут, хочется соответствовать» (Т19).

Интересный момент связан со следующими мнениями:

«Расходы увеличились, так как выросли доходы» (Т05).

«Расходы выросли, но я не хочу сказать, что это связано с экономической ситуацией, просто мои потребности стали выше и все» (Т11).

Такие практики, возможно, связываются с тем, что у информантов, выразивших такое мнение, субъективные оценки собственных доходов, а также объективные соотнесения уровня своих доходов с позицией в шкале «могу себе позволить» от продуктов питания и одежды до машины и квартиры, ориентированы на доходы выше среднего.

Такая обособленность от кризисных влияний и даже в некотором смысле слом стереотипа, что кризис затрагивает всех и каждого, сходится с высказанным ранее мною предположением о том, что сильнее всего кризис сказывается на типичных представителях среднего класса. Хотя, допускаю и тот момент, что ситуация возникновения такого мнения об отсутствии воздействия кризиса, может быть обоснована особенностями нашей выборки, например, тем, что мы не учитывали в качестве одного из критериев выборки точное значение уровня дохода, чтобы можно было определить принадлежность к страте, наличие именно постоянного заработка (в исследовании допускался и дополнительный, сезонный, другие виды) и постоянного места работы (не рассматривали ситуации влияния кризиса на этот аспект).

Перейдем к вопросу экономии. Основным нашим предположением, как я уже заявляла, становится мысль о том, что в рассматриваемый период – с 2014 года по 2015 и современная ситуация – люди, скорее всего, будут экономить, поскольку все-таки экономика нестабильна, курсы валют меняются, вопрос с безработицей выходит на первый план. Так, было высказано мнение, что экономить приходится в связи с тем, что «денег не хватает, цены выросли» (Т15). Другое мнение уже конкретизировало причину экономии: «тяжеловато с работой было некоторый период времени

назад» (Т13). Стала выстраиваться некая типология. Так, первое разделение произошло на уровне «экономлю»/«не приходится экономить». («Ну, я не могу сказать, что мне приходится экономить...» (Т6). Еще одним очень интересным наблюдением стало то, что выделилась еще одна группа мнений, которая утверждала, что экономить не приходится, но ограничивать себя или планировать свои расходы человек вынужден:

«Иногда бывает только себя ограничиваю, например, в покупках новой одежды» (Т19);

«Не позволяю себе растрчивать все абсолютно деньги на какие-то непонятные вещи. Просто разумно живу» (Т9).

Получается, что, если информанты не экономят, то хотя бы пытаются разумно контролировать свои расходы. Однако, даже при таких оценках своего экономического состояния в рассматриваемый период, туристические практики людей имеют место, при этом не отмечается резких изменений в направлении туризма. Это наталкивает на мысль о том, что контроль расходов, опознаваемый в качестве индикатора финансово грамотного поведения, нацеленного на рационализацию, может проявлять себя и в наличии/отсутствии сбережений. В том числе, речь может идти и о наличии сбережений на отдых. Скорее всего, те респонденты, которым приходится экономить средства, не будут делать сбережений в отличие от тех, кто относит себя к группе не нуждающихся в ограничении своих средств. Однако, респонденты выразили мнение, что они либо сберегают средства, либо признаются, что делать этого не умеют, хотя высоко оценивают важность этого вопроса («Вижу в этом смысл, но пока не научилась это делать» (Т10); «Мне это не удастся, ... конечно же, это необходимо» (Т16).

Важный момент связан с соотношением респондентами понятий «сберегать» и «откладывать». Четко разделились мнения, по которым одна часть информантов по смыслу объединила эти понятия в одно и на вопрос о том, делают ли они сбережения, отвечала примерно следующее: «Да, конечно. Вот начала последние месяцы понемногу откладывать на всякий случай...» (Т19). Другая группа людей различала эти понятия, потому что сбережениями для них считались средства, которые «просто лежат, копятся» (Т1), а откладывают они на разовые действия, такие, например, как единовременная оплата отдыха или крупной покупки. Возникает предположение о том, что такая практика может быть связана с наличием открытых счетов в банках, где хранятся вклады респондентов. И такая идея имела право на существование, так как ее обозначили несколько респондентов (Т4, Т9), которые рассказали, что держат деньги во вкладах и на депозитных счетах. Вернемся к предположению, что в кризисное время человек скорее всего будет откладывать на отдых, поскольку эта потребность является одной из базовых, а значит даже в условиях существования внешних ограничений, человек все равно будет рассматривать отдых как одну из необходимых статей расходов. Выяснилось, что респонденты и правда считают отдых важной статьей расходов, такой, на которую стоит откладывать: «Однозначно да, но сейчас... просто стараюсь не одновременно оплачивать... Растягиваю во времени для того, чтобы это не было так затратно» (Т15). Однако, некоторые высказывали идею о том, что планировать отдых нужно уже при имеющихся средствах, а не откладывать специально. Одной из причин наличия такого рода мнений, на наш взгляд, может быть восприятие отдыха, как некоторой дополнительной потребности, которая не должна являться одной из основных статей расходов. С другой стороны, здесь вполне возможно влияние нестабильной обстановки, которая накладывает свой отпечаток на вопрос о разумности и рациональности откладывания средств именно на отдых.

Информанты выстраивали свое мнение относительно последнего из рассматриваемых нами кризисов, останавливая внимание на связи экономики и политики, которая, по их словам, заключается конкретно в том, что государство посредством развития инфраструктуры и необходимых условий влияет на внутренний туризм, а сам туристический бизнес, в свою очередь, требует вмешательства со стороны государства. Поэтому интересно проанализировать мнения касательно связи между политикой и туризмом – то, как на взгляд самого человека, который пользуется этой «услугой», могут быть связаны эти понятия. В качестве предположения использовалась идея о том, что информанты будут связывать политику и туризм, а уникальность этой определяемой ими связи будет состоять

именно в двустороннем влиянии как политики на туризм, так и туризма на политику. Вот, какие мнения удалось получить:

«Туризм и политика связаны, вот в данном случае мы видим этот конфликт с Турцией, потому что, насколько я знаю, никогда там не было никакой угрозы на побережье <...> Поэтому я считаю, что это чисто политическое решение о прекращении деятельности какой-либо туристической с Турцией» (Т08);

«Я раньше думала, что не связан, но сейчас думаю, что связан» (Т18).

Как выяснилось, респонденты не отрицают взаимосвязь между туризмом и политикой. А в качестве отрицательного влияния политики на туризм приводят пример с Турцией и Египтом, а именно те ограничения, которые были введены в сфере туризма в 2015-ом году (запрет въезда на территорию данных стран, ограничение прямого авиасообщения). По словам информантов, политическая ситуация, связанная с конфликтом между Россией и Турцией с Египтом, нашла свое отражение в их практике туризма и теперь им придется искать другие маршруты вместо довольно бюджетных курортов. Причем для одних это стало серьезной потерей, а для других лишь утвердило их нежелание посещать вышеупомянутые страны. Что касается положительного влияния политики на туризм:

«Положительная связь – это когда страны пришли к какому-то консенсусу, что-то решили во благо отношений между странами. Соответственно, в таких случаях, создаются для туристов хорошие условия» (Т05);

«Давайте так: то, что у нас такие проблемы с курсом – очень выгодно для иностранцев. Они могут к нам ездить. С этой точки зрения, это даже выгодно для России, для развития туристического направления и больше ребят начали ездить по городам и что-то для себя там интересное посмотреть и открывать новые направления» (Т07).

Такая характеристика наличия положительной связи, вполне вероятно, может являться индикатором политических настроений респондента.

Нам удалось выявить мнение, что не только политика влияет на туризм, но и туризм может влиять на политику. Последнее находило свое проявление через выражение мнений по поводу притока иностранцев в нашу страну, его возможности благосклонно влиять на развитие инфраструктуры, распространение необходимых условий и расширения сферы туристических услуг в России. Соответственно, все это будет требовать указаний «сверху», а, значит, будет требовать политических решений.

Существовала и еще одна идея, что выявление политики как одного из оказывающих влияние на выбор фактора, не обязательно означает, что тот, кто делает выбор, согласен с современной внутренней и внешней политикой в стране. На этот счет мнения наших информантов также разделились: были как те, кто целиком и полностью поддерживали политику, проводимую нашим государством, так и те, кто был недоволен ею и считал, что нужно менять стратегию поведения для улучшения сложившейся ситуации. Важно отметить и то, что неожиданно для нас появилась еще одна группа мнений, которая выражала несогласие с внутренней политикой государства, однако в целом поддерживала внешнюю:

«Многие люди незаслуженно унижают нашего президента, его политику» (Т17);

«Внутренней политикой я вообще никак не доволен. С точки зрения внешней политики, в чём-то правильно, в чём-то нет» (Т09).

Анализ показал, что политическую ситуацию в стране и мире в целом можно рассматривать в качестве одного из внешних мотивов выбора места и типа отдыха, и там же рассматривать политические настроения россиян. Получается, что вопрос политической стабильности может влиять на выбор места отдыха. Теперь предлагаю рассмотреть, как относительно друг друга располагаются экономический и политический мотив в оценочных иерархиях респондентов.

В проведенном исследовании мы выявляли основные мотивы россиян и расположение данных

мотивов в иерархической системе, которую каждый информант составлял самостоятельно, используя карточки. На этих карточках нами с коллегами были предложены следующие аспекты: денежный вопрос, эмоциональная сторона (испытываемые эмоции, экзотичность, интересность), компания, советы друзей и знакомых, безопасность, политическая обстановка, комфортабельные условия и традиции. По результатам сбора данных на этапе анализа мы составили для удобства схему, в которой отразили три самых значимых мотива, о которых говорили информанты, для каждого человека. Мы проследили, что из предложенных нами мотивов на первые места респонденты ставят следующие характеристики, при этом, иногда их объединяя по значимости: эмоции, компания, безопасность, политическая обстановка, денежный вопрос и комфорт:

«Эмоции на первом месте. Ну да, деньги дальше. Это так или иначе вопрос, от которого никуда не уйдешь» (Т13);

«Политическая обстановка и безопасность будут примерно равнозначны и будут оба на первом месте» (Т07);

«В первую очередь выберу безопасность... Я бы поставил эмоции на второе место... Дальше бы я поставил комфорт...» (Т09).

Стоит отметить, что некоторые респонденты сами изъявляли желание объединить такие категории, как «безопасность» и «политическая обстановка», объясняя это схожестью или равнозначностью для них данных мотивов. Действительно, это может быть объяснимо, так как в условиях нестабильности встает вопрос безопасности, как зависимости от политической обстановки.

Получается, что денежный вопрос – экономический мотив – и политическая обстановка и безопасность, как мотив политический, обладают высокой значимостью для каждого отдельного респондента и ставятся высоко в иерархии мотивов. Еще одна интересная черта – это рассмотрение денежного и политического вопроса вместе. Иными словами, по мнению некоторых информантов, обе категории обязательно должны находиться среди трех важнейших, определяющих выбор места отдыха.

Таким образом, подводя итоги моему рассуждению, хотелось бы выделить следующие результаты исследования. Во-первых, россияне в условиях кризиса склонны не только не сокращать свои расходы и начинать экономить, но и не считают нужным это делать, поскольку их модели потребления не чувствуют в этом необходимости. Во-вторых, рассматриваемый кризис, имеющий достаточное количество политических причин и последствий, выводит на одно из главных мест по значимости политическое влияние на определение туристической практики. В-третьих, экономические и политические мотивы, как я показала в анализе данных, поддаются описанию и выявлению типологий. В-четвертых, сопоставление значимости влияния двух рассмотренных мотивов на выбор, скорее всего, не так важно, как определение самого факта, что оба аспекта одинаково становятся неисключаемыми из системы мотивов отдельного человека.

На основе проведенного мною с коллегами исследования, а также углубления мною в отдельную сферу рассматриваемого вопроса, в дальнейшем складывается возможность подтверждения качественных предположений и выявлений на количественном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зуенко И., Зубань С. Трансконтинентальный транзит Азия – Европа / И. Зуенко, С. Зубань // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – №7. – С.70-76.
2. Итоги года в зеркале таможенного администрирования. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2016/04/18/0002> (дата обращения 10.08.2016).
3. Таможенный кодекс таможенного союза. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/ (дата обращения 10.08.2016).
4. Совбез презентовал транспортный проект. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2016/08/12/652765-sovbez-dirizhablei> (дата обращения 12.08.2016).

5. Сапир Е.В. Теория непосредственно общественного продукта А.И. Кащенко и современная сетевая производственная модель / Е.В. Сапир // Вестник ЯРГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – №2 (24). – С.150-151.
6. Завьялов Ф.Н. О некоторых направлениях диверсификации экспорта России / Н.Ф. Завьялов // Социальные и гуманитарные знания. – 2015. – №2. – С.88-88.
7. Певтиев В.И. Инновации в среднесрочной перспективе развития России / В.И. Певтиев // Инновационное развитие региональной экономики: состояние, проблемы, перспективы. – 2008. – С.45-48.

СПОРНО, НО ИНТЕРЕСНО

(об очередном опусе проф. В.И. Пефтиева)

Бабаев Бронислав Дмитриевич

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», член редколлегии журнала «Теоретическая экономика»,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: politeconom@rambler.ru

Предметом рецензии является издание: Пефтиев В.И. Реформы, экономическая мысль и общество в России второй половины XX века: институциональные аспекты: монография / В.И. Пефтиев. – Ярославль: РИО ЯГПУ, 2015. – 187 с. Автор этой работы, Владимир Ильич Пефтиев, доктор экономических наук, профессор Ярославского госпедуниверситета стал подлинным писателем: кует одну книгу за другой. Он является одним из наиболее образованных вузовских преподавателей экономики в Верхневолжском регионе, у него «легкое перо», склонность разнообразить проблематику, широкий взгляд на исследуемые вопросы, он в себе в известной мере соединяет экономиста, историка, социолога и даже отчасти философа. В начале 1990-х гг. он защищал докторскую диссертацию в диссертационном совете по экономическим наукам при Ивановском госуниверситете. Я тогда был председателем этого совета и, естественно, сопровождал диссертацию В.И. Пефтиева. Он собрал свои наиболее значимые статьи, попытался соединить их в нечто целое и под широким заголовком, где было словосочетание «производственные отношения», представил как диссертацию. Естественно, возникли вопросы. Владимир Ильич сказал: «Если я сейчас не защищу диссертацию, то я ее не защищу никогда». Это возымело действие, я удвоил внимание, знакомясь с его трудом. В целом все прошло благополучно, нигде заминок не было, В.И. Пефтиев «стал преподавателем второй степени» (это в порядке шутки, чтобы не было скучно). Но вместе с тем он серьезно ошибся, потому, что период расцвета его деятельности пал на последующую четверть века.

Пришлось задуматься над тем, каков жанр повествования. Рецензируемую книгу я определил как очерки, имеющие публицистический характер. Не знаю, насколько это понравится автору, но мое суждение таково.

Знакомство с текстом позволяет сделать вывод (на мой взгляд, бесспорный), что В.И. Пефтиев – «чистый либерал». С одной стороны, это означает, что он с определенных позиций подходит к оценке событий и действующих личностей, с другой стороны, ныне либеральные идеи не в такой цене, как это было четверть века тому назад. Достаточно широко либералы являются предметом критики, и порой, достаточно ожесточенной. Либерализм В.И. Пефтиева особенно сильно проявляется как при оценке «советской политэкономии», так и при характеристике исторических лиц – Хрущева, Горбачева, Ельцина, Гайдара. У меня вызвали изумление его характеристики Ельцина и Гайдара как «оклеветанных лиц». Ведь как-никак так называемая демократическая эйфория 1990-х годов канула в лету, люди пришли в себя, образумились, а отдаленность времени позволила дать оценки объективного характера с серьезным знаком минус.

Что же представляет книга по своему содержанию? В ключе публицистического взгляда рассмотрены реформы, проводимые, соответственно, при Хрущеве, Горбачеве, Ельцине. Одновременно автор делает попытки оценить состояние экономической мысли соответствующего периода. Здесь выясняется, что спорный характер носят не только оценки указанных лиц, но и предпринятые автором попытки охарактеризовать положение в экономической науке тех периодов. Об этом несколько позднее. Третья часть рассуждений касается исследования положения в обществе, вроде бы реакция общества на проводимые реформы и следствия, вытекающие из этих реформ.

Я позволю себе воспользоваться случаем, чтобы в порядке полемики с автором книги высказать и свои суждения по тем вопросам, которые вызывают или могут вызывать неоднозначные оценки в обществе. Изложение будет носить фрагментарный характер, но и сама рецензируемая работа в известной мере представляет собой собрание очерков. Автор оказывается верен своей старой диссертационной замашке собирать материалы (возможно, разных лет и периодов) под единой крышей. В то же время работа читается с интересом (отдадим должное В.И. Пефтиеву), действительно затронуты вопросы, бесспорно сохранившие свою актуальность и по сию пору. По-видимому, каждому из нас полезно заглянуть в недавнее прошлое для того, чтобы определиться в настоящем и бросить взор на будущее. С этой стороны можно воскликнуть: «Ай, да Пефтиев...». В данном случае я вспоминаю высказывание Пушкина о самом себе и своей жене: «Ай, да Пушкин! Ай, да сукин сын! Какую женку отхватил».

Теперь коснемся отдельных проблем, которые у меня вызвали интерес в сочетании с неприязнью. Сперва об оценке знаковых фигур в нашей истории.

В книге явно просматривается примитивизация личности Н.С. Хрущева. Подобраны такого рода высказывания о нем, имеющие явно уничижительный характер: «был недостаточно образован», «склонялся к волюнтаристическим действиям», «неуважительно относился к тем или иным лицам и даже слоям населения» и пр. Я позволю себе высказать суждение о Хрущеве, которое, по всей вероятности, вызовет отторжение. В отличие от Брежнева, Горбачева, Ельцина, Никита Сергеевич обладал стратегическим видением. Он был не просто природный вожак и экспансивная личность (с этим соглашаются все), но и стратегом, если речь идет о социально-экономической проблематике. В чем же это проявилось? Хрущев активно поддерживал атомный проект, охватывавший и ядерную проблематику и космос. По сути, аналогичный проект в какой-то степени со сходными решениями и задачами реализовывался в США, это Манхэттенский проект. Нобелевский лауреат, академик, член фракции КПРФ в Госдуме Ж.И. Алферов любит приводить этот пример, показывая, что наша страна и народ «не лыком шиты», ведь оба эти проекта не только для своих стран, но и для союзников СССР и США имели эпохальное значение, потому что происходит переворот не только в военной сфере, но и в сфере гражданской, эти проекты в сильной степени изменили и сами страны, и мир в целом. Но надо было обладать стратегическим видением для того, чтобы продолжать концентрировать усилия, привлекать лучшие силы для осуществления этого проекта. В этом смысле Хрущев с задачей справился на отлично, при нем был запущен первый искусственный спутник Земли и совершен первый в мире полет человека в космос. Атомный проект требовал значительных финансовых, материальных и трудовых затрат, а в стране было много проблем, но, тем не менее, ядерной проблематике и космосу уделялось первостепенное внимание.

Второй пример стратегического видения Н.С. Хрущева – это развертывание жилищного строительства. Автор позволяет себе непростительную иронию по поводу «хрущевок», но для своего времени это был настоящий прорыв (имеется в виду масштабное жилищное строительство), который в сильнейшей степени изменил быт значительной части советского народа. Одно дело – жить в коммунальной квартире, иметь стесненные жилищные условия, некоторая часть людей жила даже в землянках, но получение в свое распоряжение полноценной квартиры, пусть даже с низкими потолками и совмещенным санузлом, можно рассматривать как принципиальное изменение в жизненном укладе. Я сам в годы войны, работая в подсобном хозяйстве Саратовского строительного треста, несколько месяцев жил в землянке, также знаком с коммунальными квартирами, получение моей семьей «хрущевки» с четырьмя комнатами не просто принесло радость мне и моим близким, но и в заметной степени изменило наш быт. В.И. Пефтиев вполне мог бы воздержаться от иронизации по поводу «хрущевок», однако его неприятие Хрущева как личности, как политической фигуры настолько существенно, что он позволил себе переступить определенную этическую ступень, использовал даже нецензурное выражение. Для того, чтобы лучше понять прокламируемую мною

мысль, напомним, что в США в 1950-е гг. в макроэкономическом плане рассматривался вопрос, что должно стать мотором развития экономики, когда прочие источники развития в заметной степени оказались исчерпанными. Тогда выбор пал (это делает честь американскому руководству) на жилищное строительство. Само развитие жилищного цикла оказалось таким, что оно сформировало необходимые предпосылки для резкого увеличения вложения средств в жилье. Такая политика в США себя оправдала, но она вдвойне оправдала себя и в нашей стране. Дело не только в масштабах жилищного строительства (автор все-таки приводит соответствующую таблицу), но и в том, что было дано стратегическое направление в развитии экономики, в дальнейшем темпы ввода в строй домов существенно возросли, но импульс всему этому в рамках социально-экономической политики был дан Хрущевым и его советниками. Разве это не стратегический подход?

Невзирая на определенные просчеты, недостатки, упущения, как стратегический можно охарактеризовать взгляд Н.С. Хрущева на развитие сельского хозяйства. Я в то время работал председателем колхоза сперва в одном хозяйстве, потом в другом, поэтому как участник событий я могу многое сказать о волюнтаризме хрущевских времен, но я могу обратить внимание и на тот факт, что селу старались уделять все большее и большее внимание, оно было одним из приоритетов. Сегодняшнее состояние народонаселения планеты позволяет сделать бесспорный вывод, что продовольственная проблема – одна из наиболее насущных, ее можно поставить в один ряд с опасностями, связанными с террором.

Теперь коснемся авторских оценок Ельцина и Гайдара. Автор не без акцента говорит о том, что он и ныне является «почитателем Ельцина», подчеркивая при этом, что эта личность, равно как и Е. Гайдар, является «оклеветанной» (эта характеристика в книжке повторяется несколько раз). Для того, чтобы лучше понять, что Ельцин вместе с Гайдаром ввергли страну в пучину неизвестности, по сути не сулившей ничего хорошего и вызвавшей серьезнейший кризис в стране в 1990-е гг., приведу суждение В. Павлова, одно время возглавлявшего союзное правительство. Я ссылаюсь на его книгу «Упущенный шанс», где он рассказывает о том, что в советское время надо было произвести коренную реформу ценообразования, для того чтобы не породить тех проблем негативного плана, которые в полной мере обнаружались во второй половине 1980-х – начале 1990-х гг. В. Павлов рассказывает об альтернативной программе перехода от плановой экономики к рынку. Существо дела заключалось в том, что в стране фрагментировались рынки, по мере того, как рынки приобретали равновесный характер, предлагалось отпускать цены и проводить прочие рыночные начинания. Если же рынки неравновесны, то предлагалось цены не отпускать. С того времени, когда выдвигались эти идеи, прошло четверть века, мы имеем возможность взвешенно и без оглядки на какую-либо конъюнктуру охарактеризовать эту альтернативную реформу. Однако Ельцин поддался влиянию так называемых младореформаторов, дал команду отпустить цены и пустить госпредприятия в плавание по зыбучим волнам стихийного рынка. Это было похоже на какое-то безумство, которое, к сожалению, не понимают современные либералы (по-другому – демократы), к числу которых относит себя и автор рецензируемой книги. В конце 1991 г. я получил задание от одной газеты дать прогноз относительно того, что будет со страной в новых условиях. Этой статье я дал название «Пронеси, Господи!» К сожалению, Господь (я – истинный атеист) оказался безучастным к нашим земным делам, он спокойно взирал на тот бардак, который возник в стране, прежде всего благодаря «оклеветанным» Ельцину и Гайдару. Возможно, В.И. Пефтиев забыл, что Ельцин правил страной в пьяном угаре. Еще тогда, когда он не был президентом, и как Председатель Верховного совета открывал очередные заседания Съезда народных депутатов, он начинал свои выступления с какими-то речевыми отклонениями. В составе Ивановской депутации (я был тогда Народным депутатом Российской Федерации) был В.Н. Тихомиров, возглавлявший нашу область в течение многих лет. Он, поблескивая очками и всматриваясь в президиум, произносил каждый день одну и ту же фразу: «Ну, кажется, сегодня Борис Николаевич с большого бодуна». Это было прискорбно. Будучи навеселе, Борис Николаевич

проводил заседания и совещания. Вспоминаю характерный случай. В Кремле встречаюсь с Михаилом Ивановичем Лапшиным, главой аграрников, который только что покинул совещание, которое вел Ельцин. Спрашиваю: «Как смотрелся Борис Николаевич?» Лапшин с горечью отвечает: «Опять был нетрезв». По поводу пьянства Ельцина написано много. Уже само это ставит под сомнение его фигуру как политического деятеля. Но другой момент заключается в том, что не было разработанного плана перевода страны на рыночные рельсы. Это величайшая безответственность – не сделав соответствующего прогноза, бросить страну в экономическую стихию в расчете на то (это любил подчеркивать Гайдар), что рынок все расставит по своим местам.

Кстати, несколько слов о Гайдаре, это будет интересно. 22 января 1992 г. в Верховном Совете шло обсуждение Послания Президента, парламентские слушания. С докладом выступил Е. Гайдар. Председательствующий этот доклад оценил как «блестящий». Стали задавать вопросы. Я спросил о следующем: «Вы говорите о том, что колхозы и совхозы существенно выиграют в условиях отпущенных цен. Но всем хорошо известно, что цены на ресурсы, поставляемые сельскому хозяйству (горюче-смазочные материалы, удобрения, химикаты, кредиты и др.), растут быстрее, чем цены на сельхозпродукцию, возникает всем известный диспаритет цен как бич сельского хозяйства». По-видимому, Гайдар затруднился ответить на мой вопрос, просто равнодушно поглядел в мою сторону, в это время был задан другой вопрос и стихийный реформатор меня проигнорировал. Затем на заседаниях Верховного совета я еще пытался поставить подобные вопросы в расчете на то, что получу ответ, но вновь мои вопросы Гайдар проигнорировал. В то время я пребывал в таком состоянии, как же люди с таким пониманием экономики могут руководить страной? Кстати, после указанных парламентских слушаний Гайдара пригласили аграрники – Агафонов, Назаров, Лапшин, шло заседание аграрного комитета Верховного совета. Аграрники ставили многочисленные острые вопросы, Гайдар слушал, делал записи, все ожидали, что он выскажется по существу, однако этого не произошло, Гайдар просто заметил, что он не является аграрником. Тоже как-то странно.

Следующий вопрос в связи с книгой В.И. Певцова – оценка «советской политэкономии». Как истый либерал, он же демократ, Владимир Ильич не следует поговорке «не плюй в колодец, пригодится воды напиться». Следует серия штампов: «тягостно читать», «оторвано от реальной действительности» и т.д. Любой процесс все-таки противоречив, включая развитие экономической теории. Научная добросовестность требует выявления не только черных, но и белых пятен. Автор же следует принципу «чем чернее прошлое, тем радужнее настоящее, рыночная эпоха». В то же время возникает достаточно сложный и ответственный вопрос: сделала ли советская политическая экономия вклад в развитие экономической теории вообще. В связи с этим я затрону несколько аспектов.

Еще в 1960-е гг. стали проводить различия между общеэкономическими вопросами в оценке производственных отношений и аспектами специфическими с различием – капитализм, социализм. Такое суждение носит принципиальный характер. Оно позволяет выявить общие черты и закономерности, присущие как одной, так и другой системе. На этом, между прочим, покоится теория конвергенции, истоки которой в нашей стране также находятся в 1960-х гг. В экономических процессах и явлениях выделяли некое общеэкономическое ядро, общеэкономические черты, формулируя процессы, присущие как капитализму, так и социализму. В то же время подход к рассмотрению производственных отношений как специфических позволял разграничить обе системы. Я думаю, что каждый думающий человек оценит значение рассматриваемого нами принципа. Его можно обнаружить в работах Черковца (старшего), Вад. Медведева и других.

Другая интересная линия, которая может рассматриваться как заслуга советских экономистов, – это понимание согласования, состыковки интересов как сути хозяйствования с политико-экономической стороны. Кстати, я во второй половине 1960-х–1970-е гг., разрабатывая тему хозяйственного расчета в колхозах, четко исходил из подобного рода установки. Тема согласования интересов получила дальнейшее развитие в современный период. В 1990-е гг. она не была в

почете, вместо понятия «интерес» использовались такие категории, как «ожидание», «цели» и пр. (разумеется, в различных аспектах). Оценивая реформы Ельцина-Гайдара-Чубайса, заметим, что эти реформы проводились без учета интересов населения и даже в ряде случаев интересов самого бизнеса (преобладал фискальный момент).

Западная экономическая теория, прежде всего экономикс как мейнстрим, не выпячивает тему экономических законов, хотя их и не игнорирует. Мне представляется, что большая заслуга советских экономистов заключается в обозначении объективного характера экономических законов, а также в их характеристике. Многие работы были посвящены анализу отдельных законов, затем стали появляться работы, где в качестве предмета рассмотрения выступила уже система этих законов. В настоящее время внимание к теме экономических законов ослаблено, в рамках институционализма акцентируется внимание на субъективных факторах экономического роста. Наверное, следовало бы рассматривать как объективно действующие экономические законы, так и субъективные факторы, на них влияющие. Это соответствует диалектическому взгляду на вещи. В то же время в повестку дня, по моему убеждению, выдвигается тема синтеза политической экономии и институциональной экономики как влиятельных ветвей экономической теории. Политическая экономия дает возможность рассмотреть сам экономический закон во всех его ипостасях, а институциональная экономика, принимая эстафету, формулирует те необходимые институциональные условия, которые позволяют обеспечивать полный простор действию этих законов. У меня на этот счет есть целый ряд разработок, выполненных совместно с доцентом Д.Б. Бабаевым.

Уже в указанные 1960-е гг. возникла проблема «построения» хозяйственных систем. С одной стороны, как указывал К. Маркс в «Предисловии к «К критике политической экономии», товарное производство стихийно достраивает недостающие ему системы. В различных местах как Маркс, так и Энгельс, Ленин и другие марксисты, рассматривали развитие товарного хозяйства и его высшей формы – капитализма как стихийный процесс, идущий снизу, как творчество бизнесменов и прочих активно действующих лиц. Но по мере того, как крепло государство и возвышалась его роль в социально-экономическом развитии, фактор госрегулирования становится в возрастающей степени предметом исследования ученых. Однако, наряду с теорией стихийного товарного развития с учетом прежде всего опыта СССР рассматривались вопросы построения социалистической системы сверху. Кстати, к этим вопросам вновь обратились уже в 2000-е гг. некоторые исследователи (В.В. Радаев старший и др.). Эта тема соотношения стихийного и сознательного начал достаточно интересна, ее истоки, повторяю, – 1960-е годы. В то время очень активно опирались на работу И.В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР» (это – несмотря на развенчивание культа личности). Сталин особо упирал на объективную сторону экономических процессов, призывая к познанию и использованию экономических законов. Сами реформы и Горбачева, и Ельцина в сильной степени противоречили этому принципу.

Большой вклад советские политико-экономисты внесли в теорию планового ведения хозяйства. По существу народнохозяйственное планирование (в директивной или индикативной форме, преобладало требование директивности) – это величайшее открытие человечества, значимость которого можно поставить рядом с научно-технической революцией. Конечно, толстые Госплановские публикации, принимавшие форму методических указаний к составлению планов экономического и социального развития народного хозяйства, читать крайне скучно, но это серьезные издания, недаром многие специалисты (Бачурин и др.) говорят о необходимости жесткой постановки темы макроэкономического планирования. Кстати, Госдума приняла закон о стратегическом планировании, однако трудно сказать, в какой степени он реализуется. Есть разработанные стратегии социально-экономического развития РФ (вариантов было много), однако представляется, что эти толстые издания просто пылятся на полках чиновничьих кабинетов.

Говоря о вкладе советских экономистов, в том числе политико-экономистов, в становление и

развитие экономической науки вообще, экономической теории в особенности, можно развернуть много тем, однако ограничимся сказанным, ибо объем рецензии ограничен.

В то же время частично можно согласиться с Владимиром Ильичем в том, что многие издания советского периода читать тягостно. Мне лично всегда не без оснований казались скучными учебники политической экономии для вузов, один издан под руководством акад. Островитянова, другой – под руководством акад. Румянцева. Несколько веселее смотрится учебник, выполненный под руководством В.А. Медведева. Ценность учебников заключается в том, что они дают свод устоявшихся знаний, поскольку при разработке подобного рода изданий из всего многообразия суждений и мыслей приходится выбирать то, что получило признание научной общественности. Владимир Ильич напрасно проигнорировал эти учебники, они бы дали ему материал для суждений о состоянии экономической мысли. По существу с этими разделами своей книги, посвященными выявлению состояния экономической мысли, автор не слишком сильно справился, особенно это относится к хрущевскому периоду. Сами суждения нередко поверхностны и явно тенденциозны. Ведь это надо додуматься – поставить крест на советской политэкономии! Правда, вспомнил Ноткина и некоторых других лиц, но этого все-таки недостаточно для полноценного понимания вклада советской теоретической экономической мысли в мировую сокровищницу. Нам понятно, что Запад имеет весьма приблизительное представление о том, что такое российская, тем более, советская экономическая мысль. Труды наших исследователей явно недостаточно переводятся на иностранные языки, но это не означает, что полноценная теоретическая мысль в экономике отсутствует или едва теплится.

Что касается реформ, то они рассматриваются профессором В.И. Педтиевым как некое «броуновское движение перемен» (эта фраза взята из книги). По сути реформы рассмотрены как перечень мероприятий с учетом того, какой отклик они получили в общественном сознании. Хотелось бы видеть оценки реформ с точки зрения их востребованности и соответствия запросам населения. Одновременно неплохо бы выделить закономерности в этих процессах. Например, как соотносятся рыночные и нерыночные начала в экономике разных периодов.

Лет 20 тому назад я подготовил материал, где, опираясь на факты и цифры, а также на общую логику рассуждений, показано, что социализм имеет как нетоварную, так и товарную природу. Возможно, в современных условиях эта тема утратила актуальность, но вместе с тем все-таки остается тема роли нерыночных моментов в развитии современного капитализма, равно как и переходной экономики. Движение перемен действительно может быть стихийным, но и в стихии необходимо улавливать закономерности. Например, говоря о структуре общественного хозяйства, мы выдвигаем тему разноразмерности: крупные, средние, мелкие предприятия, а также сверхкрупные и мельчайшие. Какие здесь существуют тенденции? Впрочем, возможно, я ставлю дополнительные научные задачи перед автором (это может быть предметом его дальнейших изысканий), в то время как я оцениваю работу не как научный труд, а как серию публицистических очерков. Отдадим должное автору, который в отдельных случаях пытается сказать свое слово в смысле состояния и развития экономико-теоретической мысли. Но это эпизоды.

Все-таки в связи с реформами хочется поставить еще одну проблему – соотношение обобществления и обособления в производстве. В.Л. Иноземцев в одной из своих книг откровенно посмеялся над категорией обобществления, найдя эту мысль устаревшей, несвоевременной. Конечно, нельзя порицать людей за то, что они обладают чувством юмора, но следует порицать за то, что они не считаются с фактами реальной действительности. В связи с реформами целесообразно было бы (уже речь идет о научном труде) поставить вопрос о том, как меняется соотношение между этими двумя сторонами развивающегося производства.

Сильная сторона работы В.И. Педтиева заключается в том, что он рассматривает во взаимосвязи и экономику, и социум (общество). Это актуально, в конце концов производство (на это указывал еще

К. Маркс) нацелено на удовлетворение потребностей общества. Капиталист, гонясь за прибылью или ее призраком, одновременно реализует интересы общества, однако это происходит при соблюдении определенных требований, которые в экономикс излагаются в виде формально организованных теорем. В.И. Пефтиев – это один из тех исследователей, которые не замыкаются в экономических проблемах (он по образованию бухгалтер-экономист, о чем можно узнать в Интернете), а склонен к так называемому междисциплинарному подходу, это уже касается методологии изложения проблем. Но в любом случае предварительно, следуя высказыванию «Богу – богово, кесарю – кесарево», целесообразно четко разграничить, где объективное и как его распознать, то же самое в отношении субъективного; где обособление и каковы его черты, то же касается и обобществления; где рыночное и где нерыночное начало и т.д. Все-таки теория вопроса впереди.

Автор признает достижения советских исследователей в области конкретно-экономических наук, хотя эту тему и не разрабатывает. Известно, что советская экономико-математическая школа (Немчинов, Канторович, Аганбегян и др.) получила всемирное признание, упоминаются даже еще дореволюционные работы Слуцкого и Дмитриева. Но конкретно-экономическая мысль все-таки покоится на определенной теории. Трудно добиться успехов в области конкретно-экономических наук, не имея каких-то достижений по части теории. Это нонсенс. Но В.И. Пефтиев в таком ключе вопрос не ставит, впрочем, если бы ставились подобного рода вопросы, то он написал бы научный труд, который «нудно читать», вместо развеселой публицистики, где есть, где разгуляться на воле.

Иногда говорят: «Практика обгоняет теорию» (например, в настоящее время это имеет прямое отношение к кредиту и т.п.). Но если нет твердого теоретического фундамента, то на чем покоится конкретная экономическая форма или процесс? По-видимому, на здравом смысле или на сравнении с какими-либо сходными процессами, протекающими то ли в других сферах, то ли в других странах. У В.И. Пефтиева тема экономической мысли не всегда сопряжена с реформированием экономики. Если такого сопряжения в реальной жизни не было, то надлежит специально на этот счет оговориться.

В.И. Пефтиев в предисловии к книжке отмечает, что его обуяла гордыня (сама постановка темы), и он ожидает «камнепад» замечаний и возражений. Конечно, ясно то, что та постановка вопроса, которая имеет место в книге, для своего благополучного разрешения от родов требует усилий целого научного коллектива. Отсюда ясно, что неизбежна публицистическая форма изложения материала. Чтобы подход был более полным, необходимы не полторы сотни страниц, а тысяча. Все-таки поблагодарим Владимира Ильича за проделанную работу, и было бы неплохо, если бы эту работу прочитали не трое (автор, редактор, составитель рецензии), а гораздо большее количество лиц. Сейчас народ вообще стал читать (по сравнению с 1970–1980-ми гг.) гораздо меньше, ибо люди перегружены работой, имеют невысокие доходы, не в состоянии покупать книги и журналы, ставшие дорогими. В какой-то степени спасает Интернет.

Поблагодарим автора за проделанную работу. Пожелаем ему творческих спехов, а число монографий дотянуть хотя бы до 30 с гаком. Что такое гак – надо поразмыслить. На этом я ставлю точку.