

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

*На правах рукописи*

**ФЕДОТОВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ**

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ  
КАК ФАКТОР ЕЁ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Специальность 5.2.1 – Экономическая теория

**ДИССЕРТАЦИЯ**

на соискание ученой степени кандидата  
экономических наук

Научный руководитель:  
доктор экономических наук, доцент  
Пшеничникова Светлана Николаевна

Санкт-Петербург

2023

**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ.....</b>	<b>13</b>
1.1. Теоретические подходы к определению структуры экономики.....	13
1.2. Ключевые подходы к анализу конкурентоспособности экономики .....	31
1.3. Добавленная стоимость как основной инструмент определения уровня конкурентоспособности экономики.....	47
<b>ГЛАВА 2. ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРУ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ.....</b>	<b>56</b>
2.1. Изменение уровня конкурентоспособности экономики как результат её структурных трансформаций.....	56
2.2. Обеспечение конкурентоспособности экономики в условиях планового механизма хозяйствования.....	88
2.3. Особенности достижения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики .....	107
2.4. Уровень конкурентоспособности экономики смешанного типа в процессе структурных трансформаций.....	124
<b>ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ.....</b>	<b>139</b>
3.1. Сопоставительный анализ уровня конкурентоспособности экономики России и стран мира.....	139
3.2. Создание конкурентоспособных производств в России.....	154
3.3. Альтернативные стратегии роста конкурентоспособности национальной экономики России. ....	170

<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>185</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....</b>	<b>200</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>225</b>

## ВВЕДЕНИЕ

### **Актуальность темы диссертационного исследования.**

Конкурентоспособность является одной из самых значимых характеристик эффективности функционирования экономической системы. В эпоху разделения труда конкуренция стимулирует хозяйствующих субъектов производить новые, пионерные продукты. Конкурентное соревнование позволяет определить успешных хозяйствующих субъектов и распределить ресурсы в наиболее перспективные отрасли экономики.

Уровень конкурентоспособности экономической системы, как один из оценочных показателей, отражает прогрессивность развития экономики в результате трансформации структуры экономики под воздействием внешних и внутренних факторов, успешность в создании и реализации передовых научных разработок, эффективность использования факторов производства. Экономические субъекты производят продукцию в условиях различного географического местоположения, наличия или отсутствия полезных ископаемых и других ресурсов, а также характеристик, определяющих специализацию системы в общемировом разделении труда.

В современных экономических реалиях для анализа сложных структур экономических систем создаются индексы и рейтинги, распределяющие страны по приоритетным показателям согласно мейнстриму современной экономической науки или предпочтениям авторов исследований. Однако научные исследования в области конкурентоспособности не позволяют ответить на один из ключевых вопросов, а именно, каким образом можно сравнивать конкурентоспособность системы, специализирующейся на добыче полезных ископаемых, и конкурентоспособность системы, специализация которой связана с производством высоко технологичного продукта. Экспортно-импортные операции отражают этап распределения продукта. Анализ усложняется при включении в мировые рейтинги хозяйственных систем,

создающих узкоспециализированные высокотехнологичные продукты. Современные тенденции запустили процесс интеграции, отчего повысился уровень зависимости между участниками мировой экономики.

**Степень разработанности проблемы.** Анализ хозяйственных систем, их структуры и конкурентоспособности получил широкое освещение в экономических исследованиях зарубежных и отечественных ученых.

Проблемы структурного состава, структурных трансформаций и эффективного функционирования разных типов хозяйственных систем, выявления их специфических особенностей, стратегий развития исследовались зарубежными и отечественными экономистами. Теоретико-методологические основы научного анализа этих вопросов заложены в трудах всемирно известных ученых таких, как Д. Гэлбрейт, К. Кларк, Р. Коуз, У. Митчелл, К. Маркс, Д. Норт, М. Порат, Р. Шеннон, А. Фишер.

В формирование теории структурных трансформаций внесли вклад такие отечественные экономисты, как А.О. Вереникин, А.Е. Викуленко, В.И. Данилов - Данильян, С.З. Замаев, В.В. Ивантер, И.В. Каширин, С.В. Любимцева, Ж.А. Мингалева, Ю.М. Осипов, Ю.А. Перский, Т.А. Селищева, Ю.В. Яковец, Ю.В. Яременко.

Определение подходов к функционированию рыночной конкурентной экономики разрабатывались и были сформированы благодаря работе таких ученых экономистов, как С. Брю, Л. Вальрас, У. Джевонс, Ж.-Б. Сэй, Дж.М. Кейнс, К. Макконнелл, Д. Милль, А. Маршалл, А. Пигу, Д. Рикардо.

Вопросам функционирования планового типа хозяйствования посвящены исследования экономистов Д.В. Валового, В.М. Иванченко, Я. Корнай, Л.В. Канторовича, Г.М. Кржижановского, А.А. Лапинскас, С.Г. Струмилина. Исследованиям в области взаимодействия плановых и рыночных механизмов функционирования посвящены работы Л.И. Абалкина, А.Г. Алтунян, С.Ю. Глазьева, В.Ю. Катасонова, А.Н. Лякин, Д.Ю. Миропольского, А.И. Попова, В.М. Полтеровича, Г.Н. Цаголова.

Содержание экономических понятий конкуренции и конкурентоспособности исследовали такие ученые, как У. Джевонс, Д. Кэрнс, М. Кастельс, П. Кругман, Д. Кларк, М. Портер, Д. Рикардо, Дж. Робинсон, А. Смит, Э. Чемберлин, Й. Шумпетер. Из отечественных экономистов необходимо выделить следующих авторов: С.А. Дятлов, А.В. Дьяченко, П.С. Завьялов, Е.А. Зайцева, С.В. Казанцев, В.И. Песков, Ю.В. Тарануха, К.М. Туманов, В.В. Черешнев, Р.А. Фатхудинов.

Вместе с тем в экономической литературе недостаточно исследованы влияние уровня конкурентоспособности экономики на изменение структуры системы и способа хозяйственной деятельности, а также зависимость между распределением ресурсов и продуктов плановым, рыночным или смешанным способом и способностью системы участвовать в конкурентной борьбе за достижение высоких экономических результатов. Недостаточная проработанность проблем формирования и изменения уровня конкурентоспособности экономики при осуществлении структурных трансформаций в условиях плановых, рыночных и смешанных типов хозяйственных систем, обусловили выбор темы диссертационного исследования.

**Целью диссертационного исследования** является обоснование влияния уровня конкурентоспособности экономики на структуру экономики в альтернативных типах хозяйственных систем в качестве фактора структурных трансформаций. Необходимость достижения поставленной цели определила постановку **следующих задач исследования:**

1) предложить авторскую трактовку категории «конкурентоспособность экономической системы»;

2) обосновать использование показателя добавленной стоимости и/или добавочного продукта, создаваемого в секторе высоко технологичной обрабатывающей промышленности, в качестве инструмента определения уровня конкурентоспособности экономической системы;

3) разработать структурно-трансформационный механизм, демонстрирующий влияние уровня конкурентоспособности экономической системы на её структуру;

4) провести анализ связи структуры и конкурентоспособности плановой экономики, выявить ее характеристики;

5) обосновать взаимосвязь формирования конкурентоспособности пионерного сектора с механизмом распределения ресурсов и продуктов в экономике рыночного и смешанного типов хозяйствования;

6) провести компаративный анализ для ряда стран по выявлению факторов и выработке мер по решению основных проблем, в наибольшей степени влияющих на уровень конкурентоспособности экономики;

**Объектом исследования** является структура экономики в альтернативных типах хозяйственных систем.

**Предметом исследования** являются процессы структурных трансформаций в экономической системе, характеризующиеся изменением влияния уровня конкурентоспособности на соотношения плановых и рыночных механизмов хозяйствования.

**Теоретическая основа исследования.** Теоретическую основу настоящего исследования составляют публикации российских и зарубежных экономистов, посвященных изучению таких аспектов формирования конкурентоспособности и структуры экономической системы, как секторальный состав системы; методы хозяйствования в разных типах систем; виды структурных трансформаций; сущность, виды, уровни конкурентоспособности; эффективность и прогрессивность функционирования экономической системы.

**Методологическая основа исследования.** Методологическую основу исследования составляют такие методы, как анализ и синтез, структурно-трансформационный, воспроизводственный методы, метод моделирования. В практической части работы применяются статистические и эконометрические методы обработки данных, сравнительный анализ.

**Информационной базой исследования** являются федеральные законы, постановления и распоряжения Правительства РФ, а также нормативно-правовые акты, государственные программы, отчеты органов исполнительной власти. В качестве источника эмпирических данных были использованы базы данных ООН, Росстата, а также статистические сборники различных стран и объединений. Проанализирован большой объём аналитической и статистической информации, публикуемой в официальных источниках, в общепризнанных вэб ресурсах, отчетах исследовательских центров.

**Обоснованность результатов диссертационного исследования** обеспечивается использованием фундаментальных научных трудов зарубежных и отечественных ученых, экономистов в качестве теоретической и практической базы исследования.

**Достоверность результатов** подтверждается применением общенаучных методов исследования, достаточным информационным обеспечением, полнотой анализа теоретических и практических разработок, эмпирическими данными, достоверность которых обеспечивается посредством транспарентности и верифицируемости.

**Область исследования** соответствует Паспорту научной специальности 5.2.1 – Экономическая теория: п. 1. Общие вопросы развития экономической науки; п. 12. Теоретический анализ экономической политики и государственного регулирования экономики; п. 16. Теоретические подходы к исследованию экономического роста, экономического развития и экономических колебаний.

**Научная новизна диссертационного исследования** заключается в разработке и теоретическом обосновании структурно-трансформационного механизма экономики, позволяющего доказать существенное влияние уровня конкурентоспособности системы на её структуру в альтернативных типах хозяйственных систем, определяемой изменением соотношений базового и пионерного секторов в результате усиления процессов централизации или децентрализации хозяйственной деятельности.

**Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:**

1. В результате критического анализа исследований отечественных и зарубежных ученых в области конкуренции и конкурентоспособности, обобщений характеристик и определений, предложена авторская трактовка категории «конкурентоспособность экономической системы», которая отличается от существующих тем, что включает секторальный состав структуры экономики, обусловленный производственно-технологическими возможностями системы.

2. Обосновано использование такого ценового показателя как добавленная стоимость и/или объёмного показателя как добавочный продукт, создаваемого в секторе высоко технологичной обрабатывающей промышленности, в качестве инструмента определения уровня конкурентоспособности экономической системы, позволяющего посредством изменения структуры экономики, а именно посредством формирования и расширения пионерного сектора, создающего инновации, повысить уровень конкурентоспособности экономики.

3. Разработан структурно-трансформационный механизм функционирования экономической системы на основе модификации двухсекторной модели, который отличается от ранее известных подходов тем, что позволяет обосновать влияние уровня конкурентоспособности экономической системы на возможность трансформационных преобразований структуры экономики в результате изменения соотношения базового и пионерного секторов в рыночном, плановом и смешанном типах хозяйственных систем. Данный механизм позволяет выявить существование не только прямой, но и обратной взаимосвязи между двумя важнейшими характеристиками эффективного функционирования систем, к которым отнесены уровень конкурентоспособности экономики и секторальная структура экономики.

4. Предложена комплексная характеристика экономики планового типа, включающая такие параметры, как полную или частичную закрытость системы;

номенклатурное распределение ресурсов и продуктов; отсутствие рынка финансовых активов. Обоснована взаимосвязь между повышением уровня конкурентоспособности экономической системы через рост конкурентоспособности базового сектора и смещением механизма распределения ресурсов и продуктов в сторону централизации.

5. Обоснована взаимосвязь между возникновением конкурентных производств в пионерном секторе со смещением механизмов распределения ресурсов и продуктов в сторону децентрализации в экономике рыночного и смешанного типов хозяйствования. Выявленный тип хозяйствования в рыночной и смешанной экономиках обуславливается наряду со структурными характеристиками использованием таких параметров государственного участия, как доля госсектора, объем государственных расходов и их влияния на экономическую динамику.

6. Выявлена функциональная зависимость уровня конкурентоспособности экономики, определяемой долей высоко технологичных производств, получающих наибольшую добавленную стоимость, от ряда значимых факторов на основе эконометрического моделирования для ряда стран. В рамках проведенного компаративного анализа осуществлена их группировка. Исследованы проблемы повышения уровня конкурентоспособности российской экономики и предложены меры, доказывающие эффективность структурных преобразований на основе расширения пионерного сектора и роста доли высокотехнологичных продуктов обрабатывающих производств.

**Теоретическая значимость исследования** заключается в анализе процесса трансформации структуры экономики под влиянием изменения уровня конкурентоспособности. Проведенное исследование позволяет определить необходимые предпосылки для создания конкурентной структуры экономики, обеспечиваемые посредством эффективных структурных трансформаций и формированием приоритетов развития. Полученные в результате работы данные могут быть использованы для дальнейших теоретических и эмпирических научных исследований в области

преобразования структуры экономики с целью повышения уровня её конкурентоспособности.

**Практическая значимость исследования.** Полученные выводы способствуют развитию теории структурных трансформаций экономических систем, теорий конкурентоспособности, могут быть использованы в учебном процессе и деятельности административных органов власти с целью формирования программ регионального развития, при разработке стратегий и программ долгосрочного промышленного развития страны, экспортно-ориентированного импортозамещения, при разработке концепции развития России на среднесрочный и долгосрочный периоды. Теоретические положения исследования могут быть использованы при проведении занятий по дисциплинам «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Альтернативные хозяйственные системы», «Евразийская политическая экономия», «Экономика России».

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и предложения научно-квалификационной работы прошли апробацию на научной сессии профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов СПбГЭУ «Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке» (г. Санкт-Петербург, 2016); научном международном форуме «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика» (г. Москва, 2018); Международной научной конференции «Четвертая промышленная революция: реалии и современные вызовы» (г. Санкт-Петербург, 2018); VI Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы» (г. Улан-Удэ, 2019); международной конференции «Scientific research of the SCO countries: synergy and integration» (г. Пекин, 2022).

**Публикация результатов исследования.** На тему исследования автором было опубликовано 13 научных работ общим объемом 7,6 п.л. (вклад автора 6,1 п.л.), в том числе 4 статьи в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК

Министерства образования и науки РФ общим объемом 3,2 п.л. (вклад автора 2,9 п.л.).

**Структура диссертации** последовательно раскрывает цель и задачи диссертационного исследования и состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Наглядность изложения материалов диссертационного исследования обеспечивается таблицами и рисунками.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

## 1.1. Теоретические подходы к определению структуры экономики

Понятие «структура» (от лат. *structure* – строение, расположение, порядок) представляет собой сложившуюся систему, состоящую из взаимозависимых, взаимодействующих элементов. Оно применяется при характеристике устойчивых связей и постоянных свойствах изучаемого объекта и, как правило, соотносится с понятиями «система» и «организация».

В толковом словаре Д.Н. Ушакова определение структура дается как равнозначное понятию «строение» в значении взаимного расположения частей, составляющих одно целое [172, с. 958]. В толковом словаре С.И. Ожегова понятие структура определяют как совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, то есть сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [123].

В философском толковании понятие «структура» отличается по значению от слова «структура» в обычном понимании и обозначает совокупность устойчивых связей объекта, которые обеспечивают целостность и сохранение его основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях – основная характеристика системы, ее инвариантный аспект [28]. Структура – это совокупность устойчивых отношений и связей между элементами. В данное понятие включается содержание элементов, расположение в пространстве и целостность поэтапного развития. Взаимодействие в системе характеризуется связями между элементами, отличающимися, прежде всего, по степени их стабильности.

Наиболее часто в научной литературе понятие «структура» используется в соотношении с понятием «система», при этом нет строгой подчиненности

двух терминов. Широкую трактовку данное понятие получило в следующем значении: единство элементов системы, отношений и постоянных свойств, действующих неизменно. Последовательность создания системных связей определяется в процессе формирования структуры, отражающей постоянные свойства данной системы. Процесс перехода от структуры к системе является динамическим процессом, длительным по времени, в котором элементы системного и структурного анализа взаимосвязаны и неотделимы друг от друга.

Подходы к определению категории «структура» в экономической научной мысли включают в себя широкую трактовку данного понятия, но отражают различные точки зрения, формирующиеся из особенностей исследуемого объекта. Структура в экономической науке это непрерывно изменяющаяся, под влиянием внешних и внутренних факторов, составляющая системы. От структуры экономики зависит эффективность использования ресурсов, влияние научно-технического прогресса, развитие отраслей и возникновение новых видов производства. Она является важным элементом при формировании устойчивости и экономической безопасности хозяйственной системы. Каждая структура имеет специфические особенности по отношению к определённой стране, и ее развитие тесно связано с совершенствованием внутреннего рынка и отдельных сегментов. Основные подходы к определению категории «структура экономики» представлены в Таблице 1.

С.В. Любимцева в работе «Трансформация экономических систем» определяет структуру как составляющую часть системы. Изменение структуры определяется изменениями составных частей, которые также являются системами более низкого уровня или подсистемами. Автор выделяет структурные единицы, ранжированные по значимости между собой и выполняющие каждая свою функцию. Таким образом, структура характеризует качество экономической системы и позволяет определить степень ее развития [92, с. 56]. С.В. Любимцева выделяет два подхода к определению структуры экономической системы: как особенности взаимодействия между составными частями системы и как взаимосвязь структурных единиц.

Таблица 1 – Обзор подходов отечественных и зарубежных авторов к определению структуры экономики

Определение структуры экономики	Автор
Структура экономики – сложная система, состоящая из взаимозависимых и взаимодополняющих элементов.	Р. Барр, С.В. Любимцева, Ю.М. Осипов, А.И. Попов.
Структура экономики – сложная система, при этом разграничивается толкование данной категории в широком и узком смысле этого слова. В широком смысле этого слова – строение, совокупность отношений, частей и элементов, из которых складывается экономической целое. В узком смысле этого слова – состоящая из хозяйственных элементов система воспроизводства совокупного общественного продукта.	С.З. Замарев В.В. Ивантер, Ж.А. Мингалев, Ю.А. Перский.
В широком смысле этого слова – комплекс структурных характеристик экономического пространства. В узком смысле этого слова – деление экономики на сектора в соответствии с преобладающей формой собственности: частный, смешанный, общественный.	Ю.В. Яковец.
Совокупность экономических пропорций между всеми элементами хозяйственной системы, обеспечивающая ее целостность.	А.М. Бабашкина, С.Л. Брю, А.П. Градов.
Структура экономики – многоуровневая система. Уровень представляет собой совокупность предприятий, близких по характеристикам используемых ресурсов, применяемых технологий и выпускаемой продукции.	А.О. Вереникин, В.И. Данилов-Данильян, Ю.В. Яременко.
Структура экономики - определенная пропорция между базовым и пионерными секторами экономики способствующая успешному функционированию рыночной хозяйственной системы.	Д.Ю. Миропольский.
Структура экономики характеризуется как сетевая и определяется как децентрализованная система, кооперация в которой направлена на достижение определенного результата. Взаимоотношения между элементами системы носят в основном конкурентный характер, а взаимодействия существующих элементов происходят как по горизонтали, так и по вертикали.	А.В. Бузгалин, А.И. Колганов.

Источник: составлено автором на основе [18; 30; 112; 124; 133; 187]

Отлично от данной позиции подходит к трактовке рассматриваемого понятия экономист Р. Барр, который определяет два типа структур: 1) первые характеризуют деятельность простых и комплексных экономических единиц; 2) вторые создают обрамление, формирующее новую среду экономической

деятельности, в которую входят связанные элементы, влияющие на изменение данной структуры. В результате Р. Барр дает определение понятию структуры, во-первых, как идеи разнородности единиц, учитывающий фактор «среды» и «способа обращения» и составляющих единое целое, а во-вторых, как интеграции разрозненных частей, представляющих вид единого целого и приобретающих в процессе интеграции новые свойства, отличные от тех, которые данные части имеют по отдельности [18]. Данные понятия структуры выполняют разные задачи и призваны комплексно проанализировать систему в целом вне зависимости от разнородности составляющих ее частей.

Ю.М. Осипов давая определение хозяйственной системе, отмечает, что одной из её важнейших характеристик является структура. Она отражает строение системы, взаимосвязь элементов, пространственно-временное расположение частей, конструкцию [124, с. 106]. Согласно данному подходу, наличие системности является причиной возникновения свойственных хозяйствующему субъекту структуры, механизмов и технологий. В работе «Философия хозяйства» рассматриваются элементы экономики как структурированные центры, где иерархия подчинения выстраивается в зависимости от размеров структурных единиц от «верха-центра» и далее до структурных единиц по мере их уменьшения.

А.И. Попов дает определение структуре как совокупности элементов, составляющих социально-экономическую систему, взаимосвязи между которыми устанавливаются в процессе воспроизводства. Автор выделяет три уровня структурной организации: производственно-технический, институциональный и социальный [132, с. 8]. Каждый уровень подразделяется на структурные элементы с вертикальным и горизонтальным распределением, которые можно охарактеризовать как факторы, оказывающие влияние на основные элементы. Составные части структуры не делятся автором согласно силе воздействия, а распределяются по степени влияния на систему в целом.

В.В. Ивантер дает определение экономической структуре с точки зрения производственной и функциональной составляющих [155, с. 8].

Производственные составляющие структуры включают все, что относится к сфере производства. Функциональная составляющая включает в себя процессы, характеризующие состояние аспектов воспроизводственного цикла. Таким образом производственная составляющая описывает структурные особенности народного хозяйства, а функциональная рассматривает их более подробно.

В широком и в узком смысле дает определение структуры экономики Ю.К. Перский [155, с 8]. В широком смысле его определение охватывает функционирование подсистем и означает формирование связей и отношений в рамках всей системы в целом, а также направление развития, постоянные изменения и непрерывность интеграционных процессов. В узком смысле структура определяется как соотношение между отдельными элементами подсистемы, которые изучаются в пределах конкретной проблематики.

Отечественный экономист А.П. Градов, аналогично Р. Барру, подходит к определению понятия структуры, как способу упорядочивания организованных единиц, состоящих из многочисленных и различных элементарных частей [155, с 8]. Согласно трактовке автора, структура экономической единицы представляется, как совокупность категорий, отражающих состояние данной единицы в настоящий момент времени. Совокупностями могут выступать пропорции, т.е. отношения, характеризующие взаимосвязь между определенными единицами структуры.

А.О. Вереникин, В.И. Данилов-Динальян, Ю.В. Яременко, под структурой экономики понимают многоуровневую систему, состоящую из совокупностей хозяйствующих субъектов, имеющих схожие признаки деятельности и способы развития [155, с 8]. Ю.В. Яременко указывает на обязательное наличие в структуре экономики последовательно зависимых хозяйственных уровней. Это связано с разнородностью используемых ресурсов и степенью их качества. Ресурсы высокого качества используют на высших уровнях хозяйственной деятельности, а менее качественные будут использоваться на низших, где данный показатель не так значим для производства. Каждый хозяйственный уровень выступает как совокупность подразделений, близких по

характеристикам, используемым ресурсам и выпускаемой продукцией. В результате формируется модель межотраслевых взаимодействий, которая описывает структуру народного хозяйства страны.

Т.А. Селищева дает определение структуры экономики, как сложной социально-экономической системы, отдельные звенья которой находятся в определенных количественных пропорциях относительно друг друга, тесно взаимосвязаны и обеспечивают целостность системы, находясь в определенной иерархической зависимости [155, с. 9]. Автор выделяет четыре уровня функционирования данной структуры микро-, мезо-, макро- и мегауровень. При этом экономическая структура имеет количественную характеристику, определяющую соотношение между структурными звеньями, и качественную, определяющую степень взаимодействия между ними.

Ю.В. Яковец трактует экономическую структуру в широком и узком понимании данного слова, где различием является масштаб анализируемой системы [187]. В широком смысле под структурными элементами понимают крупные звенья хозяйственной цепочки воспроизводства продукт, а в узком смысле структурные элементы включают в себя сектора, функционирующие с учетом преобладающей формы государственной, частной или общественной собственности. Например, производственная структура экономики понимается автором, как соотношение групп отраслей и производств, выполняющих задачи с целью удовлетворения потребностей населения и производства. В зависимости от рассматриваемого объекта автор наделяет значением структуры элементы, составляющие данный объект.

Д.Ю. Миропольский определяет структуру экономики как пропорцию между секторами, при этом специализация секторов распределяется на два типа: первый включает в себя отрасли опережающего развития, производящий наукоемкий и высокотехнологичный продукт под названием «пионерный», второй, под название «базовый» состоит из отраслей традиционного производства, имеющий уже сложившийся процесс воспроизводства и

необходимый для поддержания привычных процессов хозяйственной жизни [112].

В работе «Глобальный капитал» А.В. Бузгалин и А.И. Колганов используют диалектический метод, подчеркивая важность разработки противоречий социально-экономического развития [30]. В рамках подачи материала классической политической экономии авторы дополняют основные постулаты и вводят новые элементы, оказывающие влияние на хозяйственное развитие. Одним из таких элементов является сетевая структура, особенностью которой является открытость, гибкость и подвижность. Она меняет классическое представление о структуре, но при этом сохраняя системность.

В настоящее время выделяется достаточное количество авторских трактовок структуры экономики. Большинство из них описывает структуру экономики как совокупность частей, элементов, отношений, характеристик. Однако при этом не указываются глубинные причины формирования определенной структуры экономики во взаимосвязи с уровнем конкурентоспособности.

Считаем целесообразным уточнить существующую трактовку понятия «структура экономики».

Структура экономики – характеристика экономической системы, отражающая устойчивые связи и взаимодействия между всеми элементами (материальной, институциональной); определяющая пропорциональное соотношение между секторами, воспроизводящими базовые и пионерные продукты, а также формирующая определенный уровень конкурентоспособности экономики в целом; обладающая изменчивостью и приобретающая в процессе воспроизводства новые свойства и характеристики, способные обеспечивать трансформационные процессы в результате преобразований во внутренней и/или внешней среде.

Структура экономической системы состоит из двух подсистем: институциональной и материальной. Институциональная подсистема – совокупность институтов, которые призваны повышать эффективность

функционирования экономической системы. Материальная подсистема обеспечивает воспроизводство материальных и нематериальных товаров и услуг, структурно состоящая из базового и пионерного секторов. Именно материальная подсистема определяется структурным составом секторов и является главенствующей во взаимосвязи трех подсистем. Важно отметить, что в данной работе понятие «структура экономической системы» и «структура экономики» являются тождественными понятиями.

Институты – это закрепленные в общественном укладе «привычки общества». Институты можно охарактеризовать как «правила игры», формирующие поведение и взаимодействие экономических субъектов в экономике. В это понятие можно включить культурные нормы, менталитет, закрепляемые на законодательном уровне особенности взаимодействия индивидов в системе, правила, определяющие поведение и характер взаимодействия. Данное понятие заимствовано из социальных наук и в настоящий момент включает в себя широкий спектр определений, главным из которых необходимо выделить значения взаимодействия и характер взаимосвязей между элементами.

Т. Веблен под значением слова «институты» понимал структуру производственного или экономического механизма, привычные способы реагирования на стимулы и принятую в настоящее время систему общественной жизни. Привнеся новое в экономическую науку из социологии, институциональная экономика задается вопросом какие особенности строения и взаимодействия экономических субъектов, направлены на создание структуры экономики [37].

Структуру экономической системы рассматривают с точки зрения различных уровней функционирования: микро-, мезо-, макро- и мега-, классифицируя по различным признакам, с помощью которых впоследствии определяется эффективность функционирования экономики и дальнейшая государственная политика в области структурных преобразований.

Прямая и обратная зависимость между изменениями отдельных элементов в структуре экономической системы вызывает необходимость изучения процессов преобразований от начала до конца. Для этого требуется рассмотреть хозяйствующий субъект, обособленный от внешних факторов, то есть производящий продукт, на собственной материальной базе, с учетом условий институционального развития и под влиянием традиций ведения хозяйства, принятых в пределах территорий воспроизводства продукта.

Хозяйственная деятельность определяет пропорции между секторами производства и потребления продукта, местоположение хозяйственной системы в структуре мирового распределения труда, а продукт является результатом данных процессов. Производство продукта процесс динамический, а значит подвержен непрерывным изменениям, что означает преобразование в элементах структуры данной системы и является результатом изменения свойств производимых товаров. Отражением данных процессов является характер и возникающие связи между структурными составляющими. Изменения в одной из составляющих структуры приводит к преобразованию системы в целом. Влияние данных процессов на характеристики системы невозможно определить без рассмотрения всего процесса целиком.

Одним из важнейших качеств любой экономической системы является изменение структуры под воздействием внешних и внутренних факторов. В зависимости от степени влияния на систему характеристик и других показателей преобразования могут носить различный характер и являются разнообразными, так как отражают многогранность жизненных ситуаций, а значит, и хозяйственных задач. Базовым и исходным понятием для определения таких терминов, по мнению Ж.А. Мингалевой, является понимание изменения как такового. В общем виде изменение структурных элементов, их взаимосвязей и пропорций понимается под термином структурный сдвиг [155, с. 43].

В зависимости от природы происходящих изменений, механизма реализации, характера и направления их можно разделить на шесть

разновидностей. Структурная реформа или структурная перестройка – это результат структурного кризиса, который возникает после исчерпания всех ресурсов старой экономической системой и изменения всех ее элементов с целью формирования новых. Структурный сдвиг, изменение или трансформация (преобразование) возникают в процессе функционирования системы по динамике роста или падения тех или иных показателей, эволюционных изменений, связанных с характером производства, ментальной подсистемой. Подобные явления могут иметь различную природу, то есть вызваны объективными и субъективными факторами внешней и внутренней среды. В отличие от реформы или перестройки они не вызваны кризисными явлениями (Таблица 2).

Таблица 2 – Классификация терминов структурных изменений

Термин структурных изменений	Сущностное значение термина	Характер и направление структурных изменений
Изменение	1. Поправка, перемена, изменяющая что-либо.	1. Позитивные/негативные. 2. Эволюционные/революционные. 3. Обратимые/необратимые. 4. Естественные/искусственные.
Сдвиг	1. Перемещение. 2. Заметное улучшение.	1. Позитивные/негативные. 2. Эволюционные/революционные. 3. Обратимые/необратимые. 4. Естественные/искусственные.
Трансформация (преобразование)	1. Переделка или изменение к лучшему. 2. Превращение из одного в другое. 3. Крупное изменение или перемена.	1. Позитивные/негативные. 2. Стихийный/сознательный.
Кризис	1. Резкий крутой перелом.	1. Негативный. 2. Революционный. 3. Стихийный.
Реформа	1. Преобразование, изменение, переустройство.	1. Результат структурных изменений в процессе структурной перестройки. Проявляется в структурных сдвигах. 2. Революционный. 3. Позитивный. 4. Искусственный.

Источник: составлено автором

В данной работе рассмотрены эволюционные изменения в структуре экономики, связанные с субъективными и объективными факторами, воздействующими на элементы. Вне зависимости от характера изменений они происходят в результате функционирования структурных составляющих, поэтому для дальнейшей характеристики будет использоваться определение трансформации системы как качественного изменения, позволяющего изучить влияние факторов на характер и способ воспроизводства продукта в хозяйственной системе.

В рамках исследования под понятием «изменение» будут подразумеваться локальные преобразования, не оказывающие влияние на другие элементы, а под термином «сдвиг» мы понимаем изменения в структуре, не приводящие саму систему к переходу на качественно новый уровень воспроизводства продукта. Понятию трансформация мы даем определение, характеризующее изменения во всей хозяйственной системе, приводящие к преобразованию способа воспроизводства и позволяющему перейти экономической системе на новый уровень технологического развития.

Структурные трансформации и преобразования в экономике происходят под воздействием внешних и внутренних факторов. Изменение структуры экономической системы является непрерывным процессом, поэтому факторы, формирующие структуру, воздействуют постоянно. В качестве базового (исходного фактора) можно назвать природно-географический фактор, который включает в себя параметры географического расположения, природно-климатической среды, наличие ресурсной базы и экологическую составляющую.

Природно-географический фактор способен оказывать определенное влияние на структурный состав экономической системы в зависимости от территориального положения государства, климатических особенностей, рельефа местности, наличия природных ископаемых.

Например, в России 4/5 всех сельскохозяйственных угодий находится в зоне рискованного земледелия. Страна является самой холодной страной, где

среднегодовая температура составляет -5,5 градусов [193]. Данный фактор формирует дополнительные издержки при производстве продукции на данной территории. Структуру экономики формирует ресурсный фактор, пространственный фактор, так как наличие территорий увеличивает издержки на транспортировку грузов, а богатые полезными ископаемыми недра меняют направления развития структуры в сторону добывающих отраслей.

Человеческий фактор можно определить следующими характеристиками: человеческий капитал, миграция населения, демографическая ситуация, уровень занятости и безработицы. Вопрос влияния перечисленных выше показателей на экономический рост наиболее подробно раскрыли такие ученые как Г. Беккер, А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, М.М. Критский, Т.Л. Судова.

Производственно-технический фактор занимает особое место среди факторов, способных существенно изменить отраслевую структуру экономики, поскольку аккумулирует в себе достижения научно-технического прогресса, наличие имеющейся производственно-технической базы, выявляет эффективность инвестиций, технологических изменений, уровень развития науки и НИОКР.

Данный фактор, наряду с человеческим, является самым важным для процесса формирования и изменения структурных пропорций в экономической системе. От производственных возможностей страны зависит секторальная и отраслевая структура национальной экономики.

Информационный фактор способен принимать сигналы, способствующие снятию неопределенности для ведения хозяйственной деятельности субъекта. Способность экономики продуцировать новую информацию, скорость и интенсивность данного процесса являются важнейшими условиями прогрессивных или регрессивных структурных изменений [155, с. 62].

Институциональный фактор необходим для понимания количественных и качественных характеристик институциональных преобразований, которые будут зависеть от отношений и форм собственности, присутствия общественных, рыночных, плановых институтов. На экономическую структуру

особое влияние оказывает выбор механизмов хозяйствования в экономической системе.

Политический фактор в виде обеспечения стабильности является важным условием экономического развития национальных экономик. Нестабильность политической системы будет однозначно отражаться на экономической ситуации в стране, вызывая отток инвестиционного капитала в результате ухудшения инвестиционного климата, нестабильность уровня цен, раскручивание инфляционной спирали, падение объёмов национального производства, снижение уровня конкурентоспособности и др.

В процессе исследования подходов к формированию экономического понятия «структура» и факторов, оказывающих влияние на структурные трансформации, необходимо выделить четыре наиболее важных направления, необходимые для решения задач научного исследования.

Во-первых, «структура» определяется учеными как сложная система, состоящая из элементов, которые взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Данный подход определяет наличие составляющих элементов структуры и говорит о связях и взаимодействии между ними. Теоретические исследования, предложенные Р. Барром, С.В. Любимцевой, Ю.М. Осиповым, А.И. Поповым позволяют определить составные части структуры экономики, но не дают характеристику самим связям, их функциональным свойствам. Отсутствует определение характера связей и возникающим свойствам эмерджентности в процессе взаимодействия структурных элементов. В рамках данного подхода не представляется возможным анализ результата их взаимодействия в рамках непрерывно процесса функционирования системы, так как составляющие представляются статическими объектами. В связи с этим, опираясь на данный подход, затруднительно дать оценку степени влияния факторов, оказывающих воздействие на структуру в целом, а также определить результаты данного влияния на составные элементы данной структуры. Довольно затруднительно выявить обратную зависимость между изменениями элементов структуры и трансформацией свойств всей системы.

Во-вторых, с точки зрения системного подхода сложная структура рассматривается в широком и узком смыслах. Данный подход исключает изучение всей системы как единого целого. Использование определения «структуры» позволяет рассматривать исследуемый объект в зависимости от целей конкретного исследования. Общий подход подразумевает изучение всей экономики, но не учитывает влияния частных структурных элементов. Узкий подход рассматривает элементы в различных комбинациях в зависимости от искомого результата, но не учитывает характеристики, свойства и влияние факторов на всю систему в целом. Структура системы может рассматриваться либо как общее, без учета структурных элементов, либо как отдельные части без понимания общего движения системы, что не позволяет нам рассмотреть весь процесс воспроизводства от начала и до конца.

В-третьих, структуре экономики дается определение как совокупности пропорций общественного производства. Данный подход позволяет оценить фактическое состояние системы и взаимодействие между структурными элементами. Подобный анализ позволяет рассмотреть структуру воспроизводства продукта, составные элементы и взаимодействие между ними. При анализе с использованием данного подхода обычно используют воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную пропорции структуры экономики. При этом не дается характеристика связей, возникающих между элементами данных пропорций с целью исследования всей цепочки производства, распределения, обмена и потребления продукта. Таким образом, как единое целое экономическая система исследована быть не может.

Четвертое направление анализа данного понятия определяет структуру экономики как многоуровневую систему. Данный подход позволяет определить степень взаимодействия каждого элемента системы и иерархию связей между ними. Несмотря на это невозможно определить характер связей между элементами структуры системы, дать характеристику процесса воспроизводства и влияние каждого элемента структуры на всю систему в целом.

Учитывая особенности подходов к определению «структура экономики» и с целью формирования характеристики конкурентоспособности экономического субъекта как всеобъемлющего показателя хозяйственной деятельности, который включает в себя все без исключения жизненные процессы, связанные с воспроизводством продукта, необходимо выявить параметры, оказывающие влияние на изменения в структурных элементах системы, наличие обратной связи между процессами структурных преобразований, а также рассматривать экономику как целое с учетом изменения связей между элементами в динамическом процессе. Признаки классификации экономической структуры представлены в таблице (Таблица 3).

С целью выявления взаимосвязи между структурой и конкурентоспособностью экономики в рамках исследования используется классификация экономической структуры, предложенная Д.Ю. Миропольским, которая делит структуру экономической системы на два сектора [112]. Согласно двухсекторной модели, базовый сектор производит традиционный продукт, необходимый для жизнедеятельности человека. Базовый сектор отличается достаточным объёмом и масштабом, использованием отлаженных технологий и традиционной базовой рабочей силы. Базовый сектор, как правило, обеспечен ресурсами, производимые продукты имеют низкую себестоимость, выручка стабильная, что обеспечивает получение прибыли.

Пионерный сектор создаёт новые инновационные продукты. В зависимости от сложившейся системы общего и профессионального образования, уровня развития науки и сферы НИОКР, новизны используемых технологий пионерный сектор может присутствовать в полной мере в структуре национальной экономики, а может только формироваться. Поскольку речь идет о производстве новых, пионерных продуктов, то такое производство является ресурснедостаточным. Убыточность объясняется длительным циклом создания инноваций (от стадии фундаментальных исследований до создания опытного образца), требует подготовки и использования

высококвалифицированной рабочей силы, современных технологий, которые являются дорогостоящими.

Таблица 3 – Признаки классификации экономической структуры

Признак классификации	Сущность классификации	Представители
По натуральному и стоимостному составу общественного продукта	Деление структуры экономики на сектора по виду производимой продукции и стоимостным особенностям его формирования.	Ф. Кенэ, В.И. Ленин, К. Маркс
Макроэкономические пропорции общественного производства	Классифицирует структуру экономики по основным статистико-экономическим показателям.	Широко распространены в экономической литературе для характеристики экономической структуры страны, в практике статистической отчетности
По секторам экономики	Структура экономики классифицируется с помощью распределения её составляющих на сектора.	Э. Белл, Д. Дунаев, К. Кларк, Ф. Махлуп, М. Порат, А. Фишер, Д.Ю. Миропольский, Т.П. Николаева
По выполняемым функциям	Классификация структуры экономики производится путем выявления основных функциональных особенностей.	А.И. Попов, Ж.А. Мингалева, А.Ю. Перский, С.З. Замараев
Пропорции, отражающие структуру общественного разделения труда	Деление структуры экономики на пропорции.	В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, В.Г. Гребенников
По числу уровней иерархии	Деление структуры по иерархическому признаку. Выделяется определенное число уровней в структуре экономики.	Ю.В. Яременко, В.И. Данилов-Данильян, А.О. Вереникин, Д.И. Волошин
По степени агрегированности	Классифицирует структуру экономики согласно уровням взаимодействия.	Г.А. Сазонова, П.С. Усатый, О.С. Белокрылова, А.В. Тарханов, А.С. Макекадырова, В.А. Шульга.
По степени развития обмена	Классификация в зависимости от способа обмена благами в экономике.	Б. Гильдербрандт.
Полиструктурная классификация	Распределение уже имеющихся структур на более подробные структурные составляющие.	Р. Барр, А.П. Градов, А.М. Бабашкина, О.Ю. Паршакова, К.А. Титов, А.Н. Фольмьев, Ю.В. Яковец, А.Н. Нечаева

Источник: составлено автором на основе [18; 112; 155; 187]

В условиях планового ведения хозяйства перелив всех видов ресурсов осуществляется централизованно, в условиях рыночного – посредством механизма торговой сделки, которая обеспечивает выгоду всем участникам сделки. Двухсекторная модель Д.Ю. Миропольского соответствует условиям, необходимым для исследования процесса структурных трансформаций и влияния на данные изменения фактора конкурентоспособности. Указанная модель позволяет рассмотреть структуру экономической системы как целое, то есть единство процесса производства, обмена, распределения и потребления производимого продукта. При использовании двухсекторной модели можно выявить влияние конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукта, где сам продукт выступает результатом хозяйственной деятельности и итоговым показателем конкурентоспособности системы. Данный подход позволяет выразить экономическую систему через продукт как, результат функционирования всех структурных составляющих в виде готовой продукции, а также влияние конкурентоспособности на производство продукта через элементы структуры экономической системы.

Взаимодействие между секторами позволяет определить влияние конкурентоспособности на связи, возникающие в процессе производства. Отношение между секторами определяет естественный переход продуктов труда из одного сектора в другой, что позволяет говорить о непрерывности функционирования элементов структуры в модели и постоянном процессе формирования конкурентоспособности.

С точки зрения изучения параметра конкурентоспособности и его влияния на структурные элементы экономической системы наиболее эффективен подход, рассматриваемый в двухсекторной модели. Он позволяет определить уровень конкурентоспособности продукта благодаря делению на базовый и пионерный сектора. Конкурентоспособность определяется в сопоставлении данных частей единого целого друг с другом, так как продукт базового сектора может успешно конкурировать с другим продуктом данного сектора, будь это товары одной отрасли, продукты субституты или товары

различных отраслей. Аналогичное свойство можно описать для продукта, производимого в пионерном секторе экономической системы.

Конкурентоспособность базовых секторов экономики определяет структуру развития экономической системы и ее структурных составляющих в процессе взаимодействия между элементами. Способ производства задает характеристики продукту, который впоследствии определяет положение экономической системы в мировом разделении труда. Пионерные продукты, аналогично базовым, также формируют подобную связь и имеют свой уровень конкурентоспособности, но являются предпочтительнее в конкурентном соревновании, так как носят характер единичного продукта, изменяющего привычный быт в хозяйственной деятельности человека.

При сопоставлении продуктов базового и пионерного секторов, несомненно, в приоритетной позиции находится продукт пионерный как единичный, изменяющий привычный быт хозяйственной деятельности и повышающий производительность труда. Но не все продукты пионерного сектора отвечают данным условиям, так как по мере продвижения к базовому сектору, пионерный продукт теряет данные свойства, переходя в разряд полупионерных, в результате чего конкуренция с базовыми продуктами увеличивается.

Полагаем, что для целей данного исследования целесообразно использовать двухсекторную модель структуры экономической системы, которая позволяет преодолеть вышеуказанные недостатки существующих авторских трактовок и увязать в логическую взаимосвязь наличие прямой и сильной зависимости уровня конкурентоспособности экономики с её структурой, а также уточнить определение структуры экономики. В зависимости от соотношения базового (традиционного) и пионерного (инновационного) секторов формируются секторальные пропорции, которые будут определять основные макроэкономические параметры функционирования экономической системы, а также её место в системе

мирохозяйственных связей, выражающееся, в том числе, в уровне конкурентоспособности экономики в целом.

## **1.2. Ключевые подходы к анализу конкурентоспособности экономики**

Современное состояние мировой экономической системы стимулирует развитие конкуренции и увеличивает степень влияния данного фактора на всех участников хозяйственных процессов. Наибольшее влияние на взаимодействие между участниками рынка оказывает процесс «размывания» границ и преодоления преград различного типа, выполнявших ранее роль регулятора экономических процессов на макро- и микроуровне.

Понятие «конкуренция» впервые возникло в процессе создания основ политической экономии, а затем рассматривалось при формировании экономической теории. Представители классической школы экономики определяли конкуренцию как естественный фактор развития экономических отношений. Впервые понятие «конкуренция» (*concurrentia* – англ. столкновение) было рассмотрено в работе Адама Смита (1723-1790 гг.) «Исследование о природе и причинах богатства народов» [262]. А. Смит определяет конкуренцию как естественное состояние человека, свойственное ему от природы, которое проявляется в поведении людей, стремящихся к соперничеству. Данный процесс в работе рассматривается как честное соперничество без сговора между субъектами рынка за наиболее выгодные условия. При этом особенными свойствами свободной конкуренции является отсутствие внешнего регулирования, что выражено следующими условиями:

- конкуренты должны действовать независимо, а не в сговоре;
- число конкурентов должно быть достаточным, чтобы исключить экстраординарные доходы;

- экономические единицы должны обладать достаточной информацией о рыночных возможностях;
- экономические единицы должны быть свободны от социальных ограничений, чтобы действовать в соответствии с этим знанием;
- необходимо достаточно времени, чтобы объем потока ресурсов стал отвечать желанию владельцев.

Монополия, по мнению А. Смита является «великим врагом хорошего хозяйства» и препятствует формированию естественной цены на предметы потребления. «Монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена. Естественная цена, или цена свободной конкуренции, напротив, представляет собою самую низкую цену, на которую можно согласиться» [262].

Развивая теорию конкуренции, Давид Риккардо (1772-1823 гг.) толковал конкуренцию как свободное соперничество субъектов на открытом рынке. Он ввел в понятийный аппарат понятие «свободная конкуренция». В классической модели рынка, где участвуют множество небольших производителей, а потребитель формирует свои предпочтения, основываясь на цене продукта и его потребительских свойствах, и со стороны хозяйствующих субъектов нет влияния на рыночный процесс, в результате образуется совершенная конкуренция [143].

В работе «Основы экономической науки» А. Маршалл (1842-1924 гг.), являющийся основоположником неоклассического направления, большое внимание уделяет изучению вопросов конкуренции. Он отмечает, что, когда анализируется конкуренция, прежде всего, подчеркиваются ее антиобщественные формы, которые столь важны для поддержания энергии и самодвижения, а прекращение их действия может нарушить стабильность общественного благосостояния. Таким образом, конкуренция бывает двух видов – созидательная и разрушительная [104, с. 63].

А. Маршалл рассматривает стремление конкурировать между участниками рынка как естественную черту, присущую человеческому

индивиду. В своей работе он указывает: «В мире, где все люди были бы совершенно добродетельны, конкуренции не было бы места, но то же самое относится и к частной собственности, и ко всем формам частного права» [104, с. 65]. Для обоснования теории равновесия, А. Маршалл рассматривает модель совершенной конкуренции, которая характеризуется большим количеством продавцов и покупателей со свободным доступом на рынок и отсутствием возможности влиять на рыночные механизмы. А. Маршалл рассматривает монополию как антипод конкуренции: если под конкуренцией понимается процветание и увеличение благосостояния населения, то монополия, напротив, уменьшает общественное благосостояние. Совместное существование данных явлений на рынке, по его мнению, невозможно.

К. Маркс (1818-1883 гг.) в работе «Капитал» рассматривает два вида конкуренции: внутриотраслевую и межотраслевую. При этом первый вид конкуренции дополняет вторую и их существование возможно только совместно [98]. Межотраслевая конкуренция представляет собой борьбу между производителями за наиболее выгодные условия использования капитала, который переходит из низкодоходных отраслей в отрасли с большей доходностью. Капитал при отсутствии барьеров переходит в отрасль с более высоким уровнем доходности. Внутриотраслевая конкуренция – это борьба производителей за наиболее выгодные условия производства и реализации товара. К. Маркс утверждает, что закон капиталистической конкуренции основывается на разнице между фактической стоимостью произведённой продукции и затратами на производство данного продукта.

В.И. Ленин (1870-1924 гг.) в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» считает неизбежным установление господства монополий во всех сферах хозяйственной жизни, так как свободная конкуренция неизбежно ведет к концентрации производства и капитала [88]. Это подрывает основы свободной торговли, приводит к взлетам цен на продукцию и к монопольному диктату на рынках сырья и капиталов.

Представитель австрийской школы К. Менгер (1840-1921 гг.) отмечает, что «если большей надобности общества соответствует меньшее доступное распоряжению количество благ, то нет сомнения в том, что потребности части членов этого общества совсем не будут удовлетворены, или же будут удовлетворены лишь не полно. В этом обстоятельстве кроется побуждение к проявлению эгоизма, и каждый индивид, там, где доступного распоряжению количества благ хватает не для всех, стремится покрыть собственную надобность возможно полнее путем устранения других» [106, с. 109].

Конкуренция является естественным стремлением человека к получению большего количества благ для удовлетворения своих потребностей через соперничество между другими участниками хозяйственной деятельности. В частности, К. Менгер считал, что собственность является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности человека. Частная собственность является неотъемлемой частью рыночной экономической системы и одним из главных элементов, формирующих стремление хозяйствующего субъекта конкурировать с другими участниками рынка. От уровня развития института частной собственности зависит качественный уровень конкуренции в экономической системе, поэтому все проекты социальных реформ могут быть направлены на разумное распределение экономических благ, но не на уничтожение частной собственности.

Основоположник кейнсианского направления Дж.М. Кейнс (1883-1946 гг.) занимался изучением вопросов макроэкономического анализа. В содержании работы «Общей теории занятости, процента и денег» сложно найти определение «конкуренция». Несмотря на это, Дж.М. Кейнс предложил новый подход к теории конкуренции, обозначив в первом же абзаце, что «постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия» [74, с. 8].

Критика модели совершенной конкуренции выявила признаки монополизации экономики, которые не были отражены в ранее существующих

концепциях. В XX веке в экономической теории складывается новое понятие конкуренции, характеризующееся двумя предельными и полярными состояниями рынка – это статическая модель конкуренции и монополия.

Ф. Хайек (1899-1992 гг.) критически высказывается в адрес теории «совершенной конкуренции» [179]. Определяя конкуренцию как движущую силу экономической жизни, он считал, что условия, описанные в данной теории, противоречат самому понятию «конкурировать». Аксиомы, принимаемые в рамках теории «совершенной конкуренции», не соответствуют нормальному состоянию рынка. В условиях выполнения всех заданных параметров конкуренция как элемент соревнования и борьбы будет полностью отсутствовать у производителей.

Особая критика высказывалась в отношении того, что все участники рынка должны иметь исчерпывающую информацию об участниках, а также о факторах и характерах, связанных с продуктом. Статичность модели совершенной конкуренции далека от применения ее на практике, так как конкуренция является динамическим процессом. Также, согласно Ф. Хайеку, незаслуженно забывается о значении личностного вклада в производимый товар как продукта или услуги, отвечающего потребностям конкретного потребителя.

В 1933 году были изданы две знаменитые работы по теории конкуренции – это «Теория монополистической конкуренции» Э. Чемберлина (1899-1967 гг.) и «Теория несовершенной конкуренции» Дж. Робинсон (1903-1983 гг.). Американский экономист Э. Чемберлин положил начало изучению теории конкуренции как динамического процесса. В работе «Теория монополистической конкуренции» была обоснована теория синтеза процессов конкуренции и монополии [182]. По мнению автора, если продукт дифференцирован, то каждый производитель является одновременно и конкурентом, и монополистом в своей узкоспециализированной области. Различия в потребностях определяются разнообразием свойств самого продукта: способами потребления, индивидуальными потребностями

покупателей, различиями свойств самих товаров. Э. Чемберлин раскрыл новые неценовые формы конкурентной борьбы, которые включают в себя улучшения качества продукта, рекламу, репутацию фирмы и формирование товарного знака. Наличие данных факторов указывает на потребность замены модели «идеальной конкуренции» на модель, включающую монополию и конкуренцию.

Дж. Робинсон в «Теории несовершенной конкуренции» первой предложила рассматривать разновидность деятельности фирм не только с точки зрения совершенной конкуренции и монополии, но и открыла новые сферы конкурентной борьбы – соперничество между производителями дифференцированного продукта и «ценовую дискриминацию». Особое внимание Дж. Робинсон уделила изучению возможностей использования цены в качестве инструмента воздействия на спрос и регулирование сбыта. Она показала, что монополист получает возможность разбить потребительский рынок товара на отдельные сегменты и для каждого из сегментов целесообразно назначить отдельную цену, чтобы общая прибыль оказалась максимальной, так как для каждой группы потребителей существует своя эластичность спроса по цене. Из данного утверждения можно сделать вывод, что «совершенная конкуренция преобладает тогда, когда спрос на продукцию каждого производителя абсолютно эластичен» [145, с. 8]. В дополнение к классической форме «ценовой конкуренции» Дж. Робинсон добавляет другие характеристики конкурентной борьбы: уровень качества продукции, качество обслуживания клиентов, репутация фирмы, логистические затраты.

Дж. Робинсон исследовала те же проблемы, что и Э. Чемберлин: проблемы функционирования рыночной конкуренции, монополизация рынка, механизм ценообразования, дифференциация производства. Основное отличие работы Дж. Робинсон в предпосылках и поставленных задачах исследования заключается в том, что она придерживалась теории совершенной конкуренции как наилучшей модели взаимодействия участников рынка, к достижению которой необходимо стремиться. Несовершенная конкуренция – это повод,

чтобы государство вмешивалось в рыночный процесс. Э. Чемберлин считал данное вмешательство излишним, так как все происходящее является нормальным процессом функционирования рынка.

М. Портер внес важнейший вклад в развитие теории конкуренции. Ученый обобщил взгляды различных экономических школ и разработал собственную методику анализа конкурентоспособности, состоящую из пяти конкурентных сил (угроз) для хозяйствующих субъектов [135]. Данные угрозы включают в себя:

1. Риск входа потенциальных конкурентов.
2. Соперничество в отрасли.
3. Давление со стороны поставщиков, заключающееся в возможности регулировать цены на сырье.
4. Давление со стороны покупателей, выражающееся в возможности покупателей «торговаться».
5. Угроза появления заменяющих продуктов.

Данные угрозы могут характеризовать уровень и степень конкуренции на рынке, что будет отражаться на размере прибыли, которую получают хозяйствующие субъекты. При более интенсивной конкуренции прибыль, естественно, ниже. М. Портер в своей работе «Международная конкуренция» указал, что в мире конкурируют не экономики стран, а фирмы, хозяйствующие в различных экономических и социальных условиях, с этой целью он вводит понятие «кластер» [135].

В процессе обсуждения пути дальнейшего развития и определения основных приоритетов изменения экономической структуры понятие «конкуренция» зачастую подменяется термином «конкурентоспособность». Наиболее часто данные тенденции можно наблюдать в научных работах, связанных с планированием экономической деятельности и эффективностью управления. В современных работах термин «конкурентоспособность» означает возможность или способность экономической единицы соперничать с другими участниками рынка, и, вследствие этого извлекать прибыль от результатов

хозяйственной деятельности. Само понятие «конкурентоспособность», являясь качественной и количественной характеристикой, означает способность субъекта выдержать конкуренцию. В большинстве случаев различия акцентируются на аспектах конкурентоспособности.

Конкурентоспособность экономики в широком смысле — это соперничество между субъектами хозяйственной системы, воспроизводящими продукт, с целью достижения преимущества. Институциональный аспект необходим для понимания характера связей. У каждого простейшего экономического субъекта будет свое значения конкурентоспособности. Какой способ воспроизводства продукта будет наиболее конкурентным: производство благ с целью удовлетворения неограниченных потребностей экономического индивида через потребление ограниченных ресурсов или воспроизводство продукта с целью удовлетворения потребностей максимального количества экономических субъектов имеющимися ресурсами? Можно ответить, что и в том, и в другом случае может быть воспроизведен продукт, отличающийся по своим характеристикам и конкурентный по свойствам.

Различные подходы к определению конкуренции характеризуют данное понятие в значении состязания на рынке, придают ему роль рыночного механизма, регулирующего спрос и предложение, а также пропорции между отраслями и секторами. Согласно определению П.С. Завьялова «конкуренция — это механизм регулирования пропорций общественного производства» [62].

Р.А. Фатхудинов и Г.А. Медведев характеризуют конкуренцию как процесс управления своими конкурентными преимуществами на конкурентном рынке для удержания побед и других целей в борьбе с конкурентами [174].

Согласно Р.Р. Ахтариевой, конкуренция приводит к сбалансированности цены по кривым спроса и предложения и трансформирует субъективную цель предпринимателя — получение прибыли в объективную цель — удовлетворение потребностей [13]. Данное утверждение действительно при производстве пионерного продукта, имеющего высокий уровень спроса и цену, покрывающую все расходы на данный товар.

Анализ подходов к определению конкуренции многих отечественных экономистов применим для рыночного типа ведения хозяйства. Однако возникает вопрос: как характеризовать конкуренцию, если способ ведения хозяйства основан не по рыночным механизмам? Они не эффективны при воспроизводстве базовых продуктов труда. Какими преимуществами может управлять система, когда единственным конкурентным источником дохода являются добывающие отрасли, а рыночный механизм перераспределения ресурсов не позволяет создавать перспективные отрасли производства?

Добыча ресурсов, транспортировка, простейшая обработка не создают высокий уровень добавленной стоимости, доходность данного производства формируется от объема реализованной продукции. Как вести хозяйственную деятельность производителю простых товаров базового сектора, доходность которого низка, а конкуренция приводит данное предприятие к банкротству и ликвидации?

Ряд производств могут быть убыточны на начальной стадии производства, при длительном времени функционирования предприятия. В этом случае не выполняется субъективная цель – получение прибыли, что влечет за собой закрытие общественно необходимых производств. Низкий уровень трудозатрат и короткие цепочки воспроизводства продукции не создают рабочие места, что приводит к диспропорциям в распределении капитала и не позволяет создать средний класс, способный стать основой для формирования экономической системы с передовыми инновационными производствами.

Управлять конкурентными преимуществами и регулировать отраслевые пропорции возможно, когда есть чем управлять и что регулировать. Но никто не отвечает на вопрос «что делать», если экономическая система воспроизводит простейший продукт, конкуренция в производстве сводится к количественным показателям, а успех достигается увеличением объемов отгруженной продукции? Каким образом в данной ситуации создать конкурентный продукт, отвечающий потребностями мировой экономической системы? Как в условиях

открытого рынка конкурировать с передовыми образцами зарубежного экспортного товара? Каким образом повысить уровень конкурентоспособности?

Анализ подходов к категории «конкурентоспособность национальной экономики» позволяет ответить на данные вопросы. Согласно гарвардскому словарю «Field Guide to Business Terms», данное понятие включает в себя возможность производить товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках. С. Коен дает схожую характеристику, определяя ее как способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков и увеличивающие реальный доход домохозяйств.

А.А. Дынкин определяет конкурентоспособность как показатель эффективности распределения и продажи произведенных товаров по сравнению с другими странами [56]. Аналогичные подходы отечественных ученых А.Л. Карпова, Н.В. Мухаровской, Н.И. Усика, определяют конкурентоспособность национальной экономики как способность реализовывать товар на мировых рынках [72; 169].

При определении данного понятия многие авторы высказывают различные мнения. М.И. Гельвановский дает следующее определение «конкурентоспособность – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования» [45, с. 34].

П.С. Завьялов понимает «конкурентоспособность» как процесс достижения успеха в основных сферах деятельности страны в противостоянии конкурирующих товаров на внутреннем и внешнем рынке [62, с. 25]. Р.А. Фатхудинов понимает под конкурентоспособностью свойства объектов в более полной мере удовлетворять потребности по сравнению с аналогичными объектами и способность выдерживать конкуренцию [174]. Н.С. Яшин характеризует «конкурентоспособность» как один из главных критериев эффективности деятельности организации, который включает в себя

совокупность факторов эффективности использования ресурсов, с одной стороны, и качества реализации возможностей, с другой [191].

М. Портер пришел к заключению, что ни одно определение данного термина не отражает истинного значения. В настоящий момент в литературе идет активное обсуждение сущности категории конкурентоспособность, и все же участники не могут прийти к единому определению. М. Портер описал стадии роста конкурентоспособности национальной экономики и выделил три базовых метода для формирования конкурентных стратегий: 1) лидерство по издержкам; 2) углубленная специализация; 3) дифференциация продукта. По мнению автора, наибольшим успехом на мировом рынке могут добиться те страны, в которых уровень конкуренции на внутреннем рынке более развит по сравнению с другими хозяйствующими субъектами [135].

Полагаем, что именно подход М. Портера можно логично увязать с содержанием двухсекторной модели структуры экономической системы, позволяющей выйти на выявление уровня конкурентоспособности экономики, поскольку существует явная связь с делением секторов и продуктов на базовые и пионерные, что подтверждает 2 и 3 позицию формирования конкуренции теории М. Портера. Также, как и в двухсекторной модели, в базовом секторе, который является ресурсоизбыточным, издержки невысокие, а в пионерном, ресурснедостаточном секторе, издержки значительные.

Исследования в области конкурентоспособности можно разделить на следующие направления понимания данного термина. Во-первых, конкурентоспособность как некое свойство объекта экономической деятельности, которое качественно выделяет его по сравнению с аналогичными объектами. Во-вторых, это свойство субъекта достигать успеха в конкурентном соревновании за наиболее благоприятные рыночные условия. В-третьих, это относительная характеристика, выражающая степень удовлетворения благом и определяющая эффективность использования требуемых ресурсов.

Конкурентоспособность как свойство хозяйственной системы возникает на различных уровнях хозяйствования: микроуровень, мезоуровень, макроуровень и мегауровень (Рисунок 1).

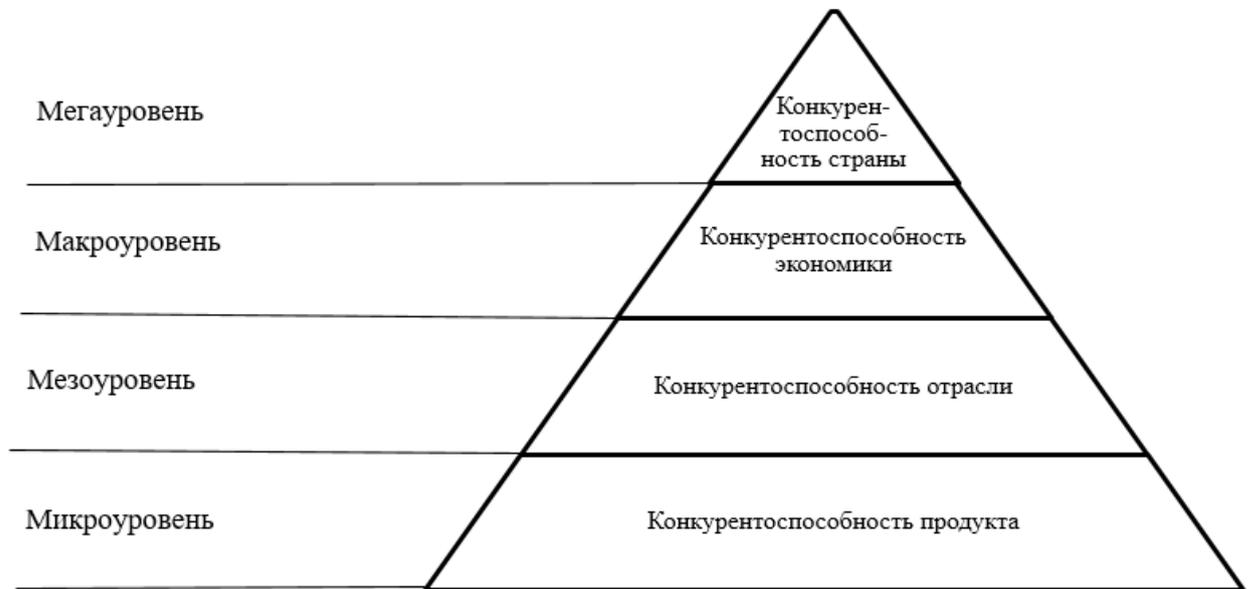


Рис. 1. Пирамида конкурентоспособности.

Источник: составлено автором на основе [177, с. 58]

Зависимость между составными элементами конкурентоспособности можно отразить, предложив данные уровни как части единой пирамиды, где по мере подъема к верхушке параметр «конкурентоспособность» меняет значение относительно характеристик объекта. На макроуровне она возникает на уровне экономики в целом как наиболее значимой, определяющей возможности страны, что выражается условиями функционирования всей хозяйственной системы, сбалансированностью экономики, инвестиционным климатом.

Основным индикатором для данного уровня конкурентоспособности является соотношения импортных и экспортных операций за определенный промежуток времени. На мезоуровне появление данного свойства необходимо отметить у отраслей или кластеров, характеризующих степень развития предприятий, отражающих эффективность использования имеющихся

производственных ресурсов и отраслей. На микроуровне данный показатель применим к отдельным предприятиям или конкретному типу продукции, как показателю результата хозяйственной деятельности системы в целом и отражает состояние предприятий и производств. Основными индикаторами являются качество и цена продукции.

Между данными уровнями существует прямая и обратная связь. Определенная продукция может характеризовать конкурентоспособность страны в целом, эффективное взаимодействие и работа отдельных предприятий при анализе общих показателей отражает отраслевую конкурентоспособность, а сопоставление данных показателей между экономиками различных стран говорит об успешности в конкурентном соревновании на глобальном уровне. Более высокие уровни конкурентоспособности создают благоприятную среду для производства конкурентоспособного продукта и определяют направление развития согласно мировому разделению труда. На низшем уровне создаются предпосылки для изменений в составных элементах, частях структуры экономики.

Конкурентоспособность экономики представляет собой возможность хозяйствующего субъекта создавать и потреблять продукты, соответствующие уровню мирового развития, согласно разделению труда и благодаря этому обеспечивать достойный уровень жизни внутри страны. Существенной составляющей общей конкурентоспособности страны является конкурентоспособность экономики.

Под конкурентоспособностью экономики мы понимаем возможность экономических субъектов осуществлять хозяйственную деятельность с целью изменения привычного бытия в лучшую сторону по сравнению с текущим состоянием.

Конкурентоспособность отрасли – это группы экономических субъектов способных в пределах определенного направления создавать продукт, отвечающий требованиям мирового и национального товарообмена с целью создания условий для роста потенциала конкурентоспособности предприятий

отрасли. Здесь оценивается обеспеченность отрасли факторами производства, необходимыми для воспроизводства конкурентоспособного продукта.

Конкурентоспособность продукта характеризуется потенциальной способностью производить товары, удовлетворяющие потребности людей и превосходящие по качественным или количественным характеристикам конкурентов. В данном контексте оценивается потенциал и производственные возможности всей деятельности фирмы.

Конкурентоспособность продукта – это привлекательность продукции как результата всей производственной цепочки для потенциальных потребителей, способных приобрести и потребить данный товар и имеющий преимущества по сравнению с другими похожими товарами. Товар считается конкурентоспособным, если он способен принести прибыль в процессе конкурентного соревнования.

В данном исследовании основное внимание будет уделено анализу конкурентоспособности экономики, поскольку именно этот вид конкурентоспособности напрямую зависит от структуры экономической системы. Конкурентоспособность экономики отражает приоритетные направления развития экономической системы. Данный показатель относится к числу оценочных, является динамическим и включает в себя множественные явные и скрытые аспекты.

Конкурентоспособность экономики в целом – это обладание определенными свойствами, которые дают преимущества перед соперниками в экономическом соревновании на конкурентных рынках.

На основе обобщения существующих теоретических подходов к определению конкурентоспособности, их критического анализа, соответствия целям исследования считаем целесообразным дать следующее определение конкурентоспособности экономической системы.

Конкурентоспособность экономики – это набор характеристик экономической системы, способных влиять на формирование и изменение определённых секторальных пропорций в структуре экономики, в основе

которых лежат производственно-технологические возможности системы; характеризующих положение объекта относительно других конкурентов и задающих направление развития данного объекта во временном промежутке и технологическом статусе; зависящих от воспроизводственных отношений, особенно состояния производительных сил, и распределительных отношений в экономике. Для процесса конкурентной борьбы мы можем уточнить определение выше и описать данное значение как особенности взаимодействия элементов системы, направленное на развитие пионерных отраслей производства и потребления продукта, а также освоения новых технологических возможностей с целью перераспределения добавленной стоимости в свою пользу.

В альтернативных типах экономических систем (рыночной, плановой, смешанной) существует специфический набор характеристик, определяющий структуру экономики и обеспечивающий достижение определенного уровня конкурентоспособности. Уровень конкурентоспособности экономики, в первую очередь, будет определяться степенью инновационности производимого страной продукта, как результата деятельности всех без исключения отраслей, включенных в производственные отношения внутри системы и выражающейся в величине добавленной стоимости, закрепляющей местоположение системы в международном разделении труда, впоследствии формирующей её экспортный потенциал.

Уровень конкурентоспособности экономики зависит от структуры экономической системы. Считаем, что экономическая система, производящая в достаточном количестве пионерный, инновационный продукт, и имеющая объёмный и масштабный пионерный сектор, способна занимать лидирующие позиции в мировой экономике и обладать высоким уровнем конкурентоспособности. Именно наличие пионерного сектора позволяет экономической системе осуществлять прогрессивное развитие, достигать положительного экономического роста на качественной основе, наполнять внутренний и внешний рынки новыми продуктами. Однако для эффективного

функционирования пионерного сектора необходимо наличие некоторого числа условий: 1) обладание многими видами ресурсов как количественно, так и качественно определенных; 2) соответствие современным тенденциям, требующим развития науки и техники; 3) эффективная система распределения доходов, которая будет бесперебойно осуществлять финансирование пионерного сектора.

Современное направление научных исследований смещается от анализа оптимизации производственных процессов и других факторов производства к анализу поведения потребителя. Синтез экономической и социологической наук ставит во главу угла исследования в области маркетинга и стратегического менеджмента. Для продавцов приоритетным направлением в конкурентной борьбе становится «победа над покупателем». Умение убеждать и переубеждать потребителя купить товар именно у данного хозяйствующего субъекта, а не у конкурента, становится основным. Производителям становится все труднее конкурировать по следующим причинам:

1) однотипность товаров – в связи с высокой степенью развития технологического прогресса границы между характеристиками товаров размываются и становится все сложнее выявить конкурентные отличия у товаров разных производителей;

2) высокий уровень информированности покупателей – развитие информационных технологий обеспечивает высокую степень осведомленности потребителя о товаре.

Современные знания в области конкуренции включают в себя целый ряд научных исследований от теории «совершенной конкуренции», предложенной экономистами классической школы, до «монополистической конкуренции» и «со конкуренции». Первоначальные взгляды на конкуренцию как противоборство хозяйствующих субъектов в процессе развития привели к смещению акцентов в сторону изучения поведения потребителей. В условиях неопределенности мировой хозяйственной системы, появления новых рынков товаров и услуг, анализ динамики развития конкуренции позволяет находить

новые подходы к оценке уровня конкурентоспособности. Развитие экономической теории приводит к пониманию того, что конкуренция является движущей силой экономических отношений, появления новых технологий, эффективного использования ресурсов и снижения затрат, что приводит к изменениям в экономической структуре, следовательно, может благотворно влиять на развитие общества и технологий.

### **1.3. Добавленная стоимость как основной инструмент определения уровня конкурентоспособности экономики**

В настоящее время современные исследователи выделяют несколько подходов к структурированию общественного производства. Общим для многих теорий остается разделение материального сектора и сектора услуг. В 30-х годах XX века А. Фишером и К. Кларком была предложена структура экономики, включающая три сектора: а) первичный сектор связан с производством и добычей полезных ископаемых; б) вторичный сектор включает отрасли обрабатывающей промышленности; в) третичный сектор включает сектор услуг [75; 176].

Д. Белл и М. Кастельс выделяют пятиступенчатую сферу общественного производства [73; 21]. В первичный сектор включены сырьевые отрасли экономики. Вторичный сектор объединяет отрасль обрабатывающих производств и всю промышленность, связанную с обработкой продукции первичного сектора. Третичной отраслью является сфера услуг, связанная с процессом производства и обслуживания коммунального хозяйства. Четверичные отрасли относятся к сфере торговли, информационному и финансовому обеспечению, а пятеричный сектор занимается обслуживанием человеческих потребностей.

Среди отечественных ученых распределить структуру экономики на четыре сектора предложил Ю.В. Яковец [187]. Им были включены потребительский сектор, инновационно-инвестиционный сектор, энерго-сырьевой сектор, сектор инфраструктуры. Различные подходы к структурированию общественного производства позволяют выявить общие закономерности: 1) в различные группы формируются отрасли, участвующие в добыче ресурсов и производстве простейших предметов потребления; 2) выделяются отрасли, участвующие в производстве услуг, в том числе финансовый сектор; отрасли обрабатывающих производств и связанные с ним работы и услуги.

В середине XX века в структуре общественного воспроизводства произошли сдвиги по снижению общей доли материального воспроизводства и увеличению доли услуг. Структуры экономик развитых стран стали стремительно меняться в последней четверти XX века. Производство услуг заняло преобладающее место [172].

В условиях информационно-сетевой экономики появляется новый тип воспроизводства, возникают новые факторы экономического роста, что приводит к образованию качественно нового типа конкуренции, которая названа С.А. Дятловым «цифровая нейро-сетевая гиперконкуренция» [57]. В современных условиях меняются степени взаимодействия между участниками конкурентного соревнования. Сокращается жизненный цикл конкурентоспособности продукта, предприятия, отрасли и системы в целом.

Внедрение незначительных новшеств ускоряет процесс погони за конкурентоспособным преимуществом. Участники рыночной конкурентной экономики в стремлении за сокращением издержек и увеличением прибыли производят незначительные изменения или псевдо нововведения для поддержания интереса к своей продукции и стимулирования спроса на условно «новый» товар на рынке. В стремлении повысить уровень конкурентоспособности они участвуют в гонке, где основными показателями становятся не количество отгруженной продукции и прибыльность

организации, а критерии потенциального роста, стоимости бренда, величины оборачиваемых средств, доли компании на рынке, уровень доверия потенциального потребителя.

Краудфандинговые платформы, бизнес-ангелы и другие способы финансирования возможных нововведений призваны привлечь денежные средства для создания новшеств, что еще более ускоряет процесс погони за новшествами. Информационная экономика отодвигает на второй план отрасли производства реального сектора, как менее инновационного. На «передовой» конкурентоспособности стоят IT-разработки, сетевые технологии, подходы к обработке и структурированию больших баз данных и объемов информации.

Издержки на создание виртуального продукта и системы могут быть незначительны. Информационная экономика будет отделяться от натурального производства прямо пропорционально процессу исключения человеческого труда в данном виде производства и замене человеческого капитала на высокопроизводительные машины с ЧПУ, позволяющие производить продукцию в больших объемах, а, значит, увеличивать норму прибыли. Данные сдвиги в структуре экономики многими трактовались как следующий этап экономического развития, когда становление постиндустриального общества способствует развитию информационных услуг. Однако кризисы начала XXI века опровергли данные утверждения. Денежные пузыри лопнули, а инвесторы понесли большие потери, что развеяло «миф» о грядущем информационном обществе. Это окончательно утвердило материальное производство как основу жизнедеятельности человека и общества.

Сложные технологические производства, способные создавать длинные цепочки выполненных работ, обеспечивают большие объёмы производства, новые рабочие места, а, следовательно, и конечный спрос. Сектор добывающих производств включает в себя меньшие цепочки производства продукции. Уровень сложности работ снижается вместе со снижением сопутствующих затрат на обработку, транспортировку, обслуживание конечного продукта. В период разделения труда специализация на сырьевом типе воспроизводства

концентрирует сверхдоход в виде добавленной стоимости в одном секторе экономики.

Распределение продуктов труда в цепочке добавленной стоимости соответствует технологическим укладам. Каждый технологический уклад представляет собой рывок в научно–техническом прогрессе человечества. По мере увеличения объёмов производства, освоения технологий, роста прибыльности, данные изобретения из пионерных переходят на уровень базовых. Согласно данному подходу на пути развития человеком было пройдено пять технологических укладов, а в настоящий момент современный мир находится в начале фазы шестого технологического уклада, основными продуктами которого являются нанотехнологии, биоэлектроника, квантовые вычислительные технологии. Пятый технологический уклад включает в себя отрасли производства и продукты труда, включающие термоядерную энергетику, электронику и микроэлектронику, программное обеспечение, телекоммуникации, освоение космического пространства, которые относятся к пионерным и полупионерным продуктам. Данные продукты обрабатывающей промышленности сейчас занимают первое место в общемировой структуре экспорта, а, значит, имеют повышенный спрос на мировом рынке.

Отрасли стран, производящие данные продукты, в лице крупных международных корпораций максимизируют прибыли и получают часть добавленной стоимости менее технологичных отраслей за счет повышенного спроса на уникальный товар. Данный факт создает условия, при которых производство передовых товаров, отвечающих современным потребностям согласно шестого технологического уклада, будет являться более конкурентоспособным, чем продукты повседневной хозяйственной деятельности, освоенные на более ранних технологических укладах. Тем самым отрасли обрабатывающих производств распределяются внутри на производство новых пионерных и привычных базовых продуктов хозяйственной деятельности.

Если мы представим экономическую систему в виде цепочки добавленной стоимости, где последнее звено – это производители пионерного продукта высокого уровня добавленной стоимости, а первое звено – это производители базовых отраслей, которые получают незначительную добавленную стоимость от реализации заготовок и универсальных блоков производимого продукта, то с уверенностью можно сказать, что высокотехнологичные компании, производящие передовые инновационные продукты, способны, благодаря разделению труда, получать значительную часть добавленной стоимости, а производители базового продукта, являющегося уже привычным для человека и приносящего меньший доход, в связи с высоким уровнем конкуренции и взаимозаменяемостью будут получать меньшую долю добавленной стоимости. Следовательно, высокотехнологичная продукция имеет большую добавленную стоимость из-за меньшего количества конкурентов, и пользуется большим спросом у конечного потребителя благодаря уникальности технических характеристик.

Для перемещения из начала цепочки в конец, производитель продукта должен внедрять нововведения, пользующиеся конечным спросом в достаточном количестве, чтобы покрывать свои издержки на создание и применение дорогостоящих средств производства [170]. С этой целью хозяйствующий субъект вынужден создавать конкурентные преимущества, совокупность которых будет определять его место в иерархии разделения труда. Они формируются из источников конкурентоспособности, то есть из факторов, которые повлияли на возникновение преимуществ по отношению к другим участникам рыночной экономики.

Конкурентные преимущества имеют ряд признаков, по которым определяется конкурентное преимущество экономического субъекта или системы. Данными признаками являются:

- конкретность – привязка конкурентного преимущества к конкретным условиям конкурентного соревнования;

- результативность – определяет результат и достижение превосходства в конкурентной борьбе;
- относительность – отражает сравнительный характер конкурентного преимущества по отношению к другим участникам соревнования;
- неустойчивость/устойчивость – признак, отражающий длительный характер преимущества.

Из перечисленных признаков наиболее важным, с точки зрения выявления уровня конкурентоспособности, является устойчивость, то есть длительность достигнутого преимущества. Она определяет успешность и уровень эффективности использования ресурсов участника конкурентного соревнования. Устойчивое конкурентное преимущество характеризуется новыми достижениями в функционировании и производстве продукции, которые трудно скопировать или повторить конкурентам.

Уникальность производимой продукции формируют ресурсы предприятия, которые обычно подразделяют на финансовые, физические, правовые, человеческие, организационные и ресурсы отношений. Успешное использование комбинирования данных ресурсов позволяет достигнуть устойчивого конкурентного преимущества, что приводит к движению участника конкурентного соревнования в конец цепочки распределения добавленной стоимости. При этом необходимо отметить, что движение может происходить не строго по звеньям, а может меняться динамически, когда вчерашний аутсайдер в конкурентной борьбе, найдя устойчивое конкурентное преимущество, завтра будет уже на пике конкурентоспособности, получая высокий уровень добавленной стоимости от реализации собственной продукции.

Понятие устойчивого конкурентного преимущества было введено в научный оборот в 1985 году М. Портером и с тех пор рассматривалось как одна из важнейших задач в достижении высоких результатов в конкурентоспособности [135]. Преимущество достигается использованием

неявного знания, благодаря чему его сложно скопировать конкурентам. Но развитие новых информационных технологий, ускорение передачи и обработки информации современными вычислительными системами и глобальный переход на шестой технологический уклад изменяют скорости формирования конкурентных преимуществ. Знания и информация становятся основными источниками устойчивого конкурентного преимущества и уникальности производимого продукта, а, значит, и конкурентоспособности.

В конце XX века Ричардом д'Авени был провозглашен переход к гиперконкуренции [215]. Согласно данной теории в условиях гиперконкуренции не имеет смысла создание устойчивого конкурентного преимущества, а достаточно создания временных преимуществ. Непрерывная борьба с конкурентами и создание значительного конкурентного преимущества требует высокой степени затрат времени и ресурсов. Разрабатывая устойчивое конкурентное преимущество, возникает вероятность падения на «дно» пирамиды, а, значит, потери всей прибыли предприятия. Для того, чтобы удержаться на верху пирамиды, необходимо вводить временные преимущества и эксплуатировать их короткое время, постоянно генерируя нововведения.

Новые продукты имеют наибольшую добавочную стоимость и пользуются высоким спросом вследствие применения передовых технологий, упрощающих человеческий быт, что является одним из важнейших конкурентных преимуществ для товара. В экономической системе, способной полностью обеспечить потребителей продуктами традиционных секторов экономики, наибольшая ценность транспонируется от товаров первой необходимости, являющимся привычными для человека в данной среде обитания при текущих условиях, к предметам с новыми или улучшенными свойствами.

Экономические науки в переплетении с социологическими дисциплинами создают образ нового продукта, делая его наиболее привлекательным для покупателей, предлагают возможность приобретения передового продукта производства, отличающегося набором характеристики от продукции базового

сектора. Сложившийся уклад придает дополнительный стимул непрерывному движению, заключающемуся в постоянном обновлении и внедрении в базовые производства передовых технологий, тем самым повышая конкурентоспособность собственного производства. Экономическая структура, имеющая наиболее технологичное производство передовой пионерной продукции, будет конкурентоспособнее остальных участников соревнования.

В данной главе была дана авторская трактовка структуры экономики, модифицирующая двухсекторную модель структуры экономики, которая базируется на выделении базового сектора, производящего традиционные продукты, и пионерного сектора, производящего инновационные продукты. Выявлено, что самым существенным типом структурных изменений, выражающимся в изменении секторального состава материальной подсистемы экономической системы, будут структурные трансформации. Именно они отражают качественные изменения и влияют на характер воспроизводства продукта посредством развития пионерного сектора, производящего инновационные продукты. Увеличение доли и значимости инновационных продуктов способствует укреплению позиций пионерного сектора, закреплению соответствующего соотношения между секторами, обуславливая возможности перехода национальной экономики на более высокий уровень конкурентоспособности и развития, в частности, обуславливающих переход к постиндустриальной экономике.

Также дана авторская трактовка уровня конкурентоспособности экономики, акцентирующая внимание, прежде всего, на возможностях производства в системе инновационного продукта, а затем его продажи, в том числе на мировых рынках. В результате этого самыми важными факторами, влияющими на формирование структуры экономики, признаны, производственно-технологический, человеческий, информационный, глобализационный факторы.

Автор полагает, что параметром, позволяющим судить об уровне конкурентоспособности экономической системы, прежде всего, как

производящей системы, является добавленная стоимость. При этом важно понимать, что существенная величина добавленной стоимости качественного характера создаётся именно в пионерном секторе, к отраслям реального сектора экономики, концентрирующегося на производстве сложных, высокотехнологичных продуктов. Таким образом в процессе создания нового товара охвачено большое количество не только основных, но и смежных отраслей обрабатывающей промышленности. В этом случае экономическая система должна иметь в своей структуре пионерный сектор, обеспечивающий производство инновационных продуктов, позволяющий системе достигать высокого уровня конкурентоспособности в мировой экономике на качественной, а не только количественной основе. Отсюда возникает необходимость исследовать не только объём ВВП и величину экспорта-импорта экономики, но и их структурный состав, который в значительной мере будет зависеть от соотношения базового и пионерного секторов, от величины добавленной стоимости, создаваемой в аналогичных секторах и в целом в экономической системе.

Длинные цепочки добавленной стоимости в пионерном секторе экономики, в первую очередь, отражают сложность при производстве продукта, вызванную его новейшими свойствами, ранее не доступными для человеческого освоения. В процессе поглощения данных свойств сокращаются этапы производства продукта, а, значит, уменьшается величина добавленной стоимости. Таким образом, первоначальный вклад труда и капитала при первичном его освоении начинает возвращаться в виде получаемого положительного результата от расширения производственных возможностей и количественно-качественных показателей производимого продукта.

## **ГЛАВА 2. ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ НА СТРУКТУРУ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ТИПОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

### **2.1. Изменение уровня конкурентоспособности экономики как результат её структурных трансформаций**

На конкурентном рынке фирмы вынуждены работать более эффективно, чтобы получать прибыль. Конкуренция ведет к ценовому давлению, поскольку расходы включаются в издержки и формируют потребительские цены. Величина издержек оказывает негативное влияние на итоговую прибыль, что, в свою очередь, стимулирует производителей к повышению рентабельности за счет сокращения потребления ресурсов и расходов на заработную плату. Средства производства распределяются наиболее оптимальным способом: избыточная мощность уменьшается, а продуктивность использования сырья увеличивается.

Описанная модель является упрощенной, так как при несовершенной конкуренции возникает стремление повысить производительность с помощью доступных средств в угоду росту прибыли. При жесткой конкуренции показатели доходности во многом зависят от решений руководства, что создает стимулы для формирования тщательного контроля за процессом производства, а конкуренция благотворно влияет на качество выпускаемой продукции и является причиной для инноваций. Разработка и производство новых товаров и услуг, совершенствование производственного и технологического процессов – это способы для фирм получить преимущество над своими конкурентами.

В конкурентной среде стимулируется распространение новых знаний. Путем адаптации и подражания фирмы могут копировать технологии у наиболее успешных конкурентов и, следовательно, становятся продуктивнее. Данные процессы ускоряются, когда уровень конкурентной борьбы выше. Аналогичным образом международная конкуренция может влиять на

производительность факторов посредством внедрения результатов научных разработок.

Развитие инноваций в области производства продукции, внедрение технологических ноу-хау повышает качество использования ресурсов и инвестиционную привлекательность и позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию.

Инновация (лат. *innovatic* – обновление, новшество) определяется как нововведение или новшество [152]. Целесообразно использование данного термина в обозначении результата какой-либо деятельности, связанной с созданием, развитием или коммерциализацией новых разработок и научных открытий путем внедрения новых технологических, организационно-экономических и производственных решений. В зависимости от предмета и объекта исследования данному понятию дают различные определения в экономической литературе.

На отраслевом уровне соперничество может привести к повышению производительности за счет возникновения выбора у конечного потребителя благ, поскольку из-за конкуренции наименее эффективные фирмы вытесняются с рынка. Следовательно, вход и выход фирм играет важную роль в повышении производительности труда. Вхождение новых фирм влечет за собой более высокую конкуренцию, а также выводит на применение новых технологий и знаний. Менее производительные, неэффективные фирмы будут вытеснены с рынка, а выживут наиболее успешные фирмы. Из-за механизма отбора, присущего современной динамике, средняя производительность рынка увеличивается.

Многие аргументы поддерживают гипотезу о том, что конкуренция благоприятна для повышения уровня производительности факторов производства, так и для экономического роста. Баланса между конкуренцией и производительностью можно достигнуть по принципу «золотой середины»: умеренная конкуренция стимулирует инновации, но, если конкуренция слишком жесткая, у фирмы нет возможности быть инновационной. Высокий

уровень конкуренции на внутреннем рынке позволяет производителям выходить на мировые рынки сбыта продукции, так как качество такой продукции намного выше по сравнению с аналогичными продуктами других стран, где конкуренция в данном секторе недостаточно высока. Возможность торговать продукцией собственного производства на мировом рынке является одной из важнейших структурных характеристик национальной экономики, в частности, в рамках двухсекторной модели (Таблица 4).

Ограниченный объем ресурсов, необходимых для производства благ, задает новые параметры для развития хозяйствующего субъекта. Постоянное стремление выйти за пределы базового продукта связано с изменениями условий окружающей среды и истощением природных запасов. Появление новых параметров, оказывающих влияние на процесс производства, требует внедрения научных разработок. Преодолевая ограниченность простейших продуктов, у экономического субъекта возникает стремление произвести продукт, отличающийся от других на качественном уровне, при производстве которого используются достижения научного прогресса.

Продукт с элементами новизны, меняющий природу, согласно Д.Ю. Миропольскому, называют пионерным продуктом [111]. Простейшая хозяйственная система в процессе производства и потребления воспроизводит продукты со свойствами базовости и пионерности. Каждая система имеет свой, отличный от других, уровень конкурентоспособности. Благодаря инновационным разработкам появляется возможность произвести пионерный продукт, что характеризует движение системы от базового продукта к пионерному. Наличие или отсутствие конкурентов в хозяйственной системе отражается структурной характеристикой уровня конкуренции (Таблица 4). Она демонстрирует влияние внешних и внутренних факторов, которые могут быть известными или скрытыми, иметь различную степень взаимодействия между собой, и отражающих текущее положение системы по отношению к другим хозяйственным системам на конкурентном рынке.

Таблица 4 – Структурные характеристики формирования типов экономических систем

Характеристики	Возможные значения	
	Рынок	План
<b>I. Межсистемные структурные характеристики</b>		
1. Специализация системы	пионерный продукт	пионерный продукт
2. Конкуренты	скорее нет	скорее есть
3. Уровень открытости системы	высокий	низкий
4. Поставщики базовых ресурсов	конкурент	монополист
5. Потребители пионерной продукции	конкуренты	монополисты
<b>II. Внутрисистемные структурные характеристики</b>		
<b>А. Характеристики, влияющие на пропорцию между базовыми и пионерными секторами</b>		
6. Удельная ресурсоотдача базового сектора	высокая	низкая
6а. Удельная трудоотдача (производительность труда) базовой рабочей силы	высокая	низкая
7. Масштаб базового сектора	большой	маленький
7а. Общее количество базовой рабочей силы	большое	маленькое
8. Удельная ресурсоемкость пионерного сектора	маленькая	большая
8а. Удельная трудоемкость пионерного продукта	маленькая	большая
9. Масштаб пионерного сектора	маленький	большой
9а. Численность пионерной рабочей силы	маленькое	большое
10. Темпы роста производительности труда в пионерном секторе	высокие	Низкие
11. Тип занятости в целом: а) в базовом секторе, б) в пионерном секторе.	гибкая гибкая жесткая	жесткая жесткая жесткая
<b>Б. Характеристики, не влияющие на пропорцию между секторами</b>		
12. Концентрация производства	низкая	высокая
13. Территориальная концентрация рабочей силы	высокая	низкая
14. Специализация производства	предметная	технологическая
15. Территориальная специализация экономики	широкая	узкая
16. Уровень специализации пионерных продуктов	низкоспециализированные	высокоспециализированные
17. Соответствие между факторами производства	есть	нет
18. Масштабы и уровень неустранимой дифференциации условий производства и потребления	несущественные	существенные
19. Уровень устойчивости производства	высокий	низкий
20. Привлекательность пионерных продуктов для потребителей базового сектора	высокая	низкая
21. Удельный вес общественных продуктов	низкий	высокий
22. Отрицательные внешние эффекты	незначительные	значительные

Источник: составлено автором на основе: [112]

Структура экономической системы отражает соотношение базового и пионерного секторов. Как и простейший продукт сочетает в себе элемент базовости и пионерности, так и структура экономической системы сочетает в себе аналогичные сектора воспроизводства базового и пионерного продукта. От количественной пропорции данных секторов в хозяйственной системе зависит её успешное функционирование и уровень конкурентоспособности.

В рамках исследования необходимо установить границы, определяющие что есть область деятельности человека – хозяйственная или экономическая система, характеризующая его полезную деятельность для развития и получения необходимого продукта. Два определения «хозяйственная система» и «экономическая система» будут рассматриваться как тождественные и равнозначные по своим характеристикам и свойствам. Данная позиция необходима для расширения исследуемой области человеческой деятельности.

Хозяйственная система, специализирующая на производстве базовых продуктов, который не требует вложений в инновационные разработки и удовлетворяет базовые потребности, является менее конкурентоспособной по отношению к другим системам. Экономическая система, производящая только продукты пионерного типа, является наиболее конкурентоспособной по отношению к конкурентам, производящим только базовые продукты, и потенциально конкурирующей по отношению к системам, производящим аналогичные пионерные продукты. В ситуации, когда некая хозяйственная система сконцентрировала все производство только на пионерном продукте, а конкуренты отсутствуют, создаются условия формирования единой экономической системы, где поставщики базовых ресурсов тесно взаимодействуют с пионерным сектором, а режим функционирования зависит от внутрисистемных характеристик.

Экономическая система, стремящаяся занять лидирующие положения на конкурентном рынке, будет специализироваться на развитии пионерного сектора, производящего передовые и инновационные продукты. При конкурентном сопоставлении экономических систем возможные следующие

варианты структурных соотношений: 1) одинаковый базовый сектор при различных объёмах и масштабах инновационного сектора; 2) одинаковые инновационные сектора при различных объёмах и масштабах базового сектора; 3) отсутствие идентичности в объёмах и масштабах базового и пионерного сектора (доминирование одной хозяйственной системы над другой). Эти три варианта соотношения секторов в хозяйственной системе будут исследоваться в рамках трёх типов систем, а именно, рыночной, плановой и смешанной.

При рассмотрении первого предложенного варианта необходимо отметить, что такая ситуация может сложиться в рыночном, плановом и смешанном типе хозяйственной системы. В данном варианте основополагающим фактором, оказывающим влияние на пропорции в структуре экономики, будет являться тип хозяйствования. При прочих равных условиях плановый тип хозяйственной системы сможет сформировать более ресурсоемкий пионерный сектор за счет централизованного распределения базового ресурса по сравнению с рыночными механизмами. Таким образом, исходя из вышеперечисленных предпосылок, наиболее конкурентоспособной будет структура с большим объёмным и масштабным пионерным сектором.

В условиях одинакового пионерного сектора хозяйственная система с меньшим базовым сектором может поддерживать свой потенциал только в условиях плановой экономики. В динамическом представлении данная система должна иметь высокий уровень капитализации и возможность быстрого внедрения новых инновационных разработок в производство продуктов. Таким образом, скорость внедрения инноваций в данной системе на единицу продукта будет намного выше, чем у сопоставимой системы с объёмным и масштабным базовым сектором.

Отсутствие идентичности в структуре экономик подразумевает полное отличие одной системы от другой, где в условиях рынка конкурентные преимущества одной системы будут превалировать над преимуществами другой системы. Данная ситуация является следствием разницы в объёмах и масштабах пионерных секторов и низком уровне конкурентоспособности

базового сектора.

Хозяйственная система, в структуре которой пионерный сектор будет преобладать над базовым сектором, имеет возможность реализации готовой продукции на более выгодных условиях и с большим спросом по сравнению с системой, где базовый сектор будет значительнее пионерного сектора. Обусловлено это тем, что продукты базового сектора удовлетворяют базовые потребности, их стоимость ниже и уровень конкурентоспособности невысокий. Прогрессивность развития системы и уровень её конкурентоспособности определяет именно пионерный сектор.

Для построения авторских моделей была модифицирована двухсекторная модель хозяйственной деятельности Д.Ю. Миропольского. Один сектор воспроизводит базовые продукты, уже освоенные в процессе развития и с низким уровнем себестоимости. Другой сектор отражает продукцию новую для воспроизводства. Хозяйствующий субъект не полностью освоил данное производство и, следовательно, себестоимость продукции в данном секторе выше, чем первичном. В данной модели конкуренция возникает в обоих секторах экономики (внутрисекторальная) и между ними (межсекторальная), а также согласно структурным характеристикам, конкуренция существует и на уровне экономических систем (межсистемная). В зависимости от успешности процесса конкурентного соревнования выявляются приоритетные направления в развитии экономики, а, следовательно, на первый план выходят высокодоходные отрасли. Они характеризуются высоким уровнем прибыли от вложенного капитала и привлечением большого объема инвестиционных вложений.

Показатель конкурентоспособности системы определяется величиной добавленной стоимости для рыночного распределения и добавочного продукта для планового способа ведения хозяйства. Например, в системе функционирует только базовый сектор, изначально создающий большую добавленную стоимость. Однако со временем в результате устаревания технологий величина добавленной стоимости будет снижаться и тогда возникнет необходимость

применения более современных средств производства и технологий для поддержания высокого уровня доходности в среднесрочном и долгосрочном периоде. Наличие пионерного сектора и постоянная поставка инноваций будет способствовать поддержанию большой величины добавленной стоимости, обеспечивая системе стабильный положительный экономический рост. При этом наличие эффективного, с точки зрения продуцирования и внедрения инноваций, пионерного сектора обеспечивает изменения в структуре системы, формируя высокий уровень конкурентоспособности. Таким образом, положительный экономический рост на качественной основе в сочетании с прогрессивностью развития за счет функционирования пионерного сектора позволяет хозяйственной системе достигать высокого уровня конкурентоспособности и поставлять на мировой рынок инновационные продукты с высокой добавленной стоимостью.

Конкурентоспособность системы, по нашему мнению, определяется объемом добавочного продукта или величиной добавленной стоимости, которые способен получать производитель в процессе конкурентной борьбы. Для достижения целей исследования необходимо рассмотреть структурные трансформации в каждом из секторов и во всей экономической системе в целом. Конкуренция в каждом секторе может иметь одинаковую и различную природу, так как характер воспроизводства благ в данных секторах также может быть разным.

Повышение уровня конкурентоспособности, достигаемое увеличением добавочного продукта в экономике, отражает смещение конкурентного соревнования «вверх» на уровень бюрократического аппарата. Успех в конкурентном соревновании достигается за счет количественного увеличения производимой продукции и низкого уровня издержек производства.

Добавленная стоимость создается в условиях конкурентного соревнования через стремление участников к увеличению цены производимого блага. При этом границы повышения добавленной стоимости регулируются в погоне за дополнительным доходом. Участник данного процесса вправе задать

непомерно высокую стоимость продукта, по сравнению с другими участниками рынка, если уверен в том, что потребитель будет приобретать данный товар.

Появление излишков в базовом секторе достигается путем сокращения издержек за счет снижения себестоимости продукции. Вовлеченность всех участников производственного процесса позволяет снизить себестоимость с помощью эффективного использования человеческих и природных ресурсов. Каждый участник системы стремится внести свой вклад в улучшение экономических результатов и повышает свою продуктивность. Данный процесс увеличивает роль количественных показателей и подходит для воспроизводства благ общественного воспроизводства.

Общественный характер воспроизводства продукции, ориентация на количественные показатели, заинтересованность всех участников в высоких результатах и низкая себестоимость отражает параметры базового сектора экономики.

Ориентация на качественные характеристики, заинтересованность небольшого числа участников воспроизводства, необходимость покрывать высокую себестоимость отражает параметры передового или пионерного сектора экономики. Повышение конкурентоспособности, проявляемое увеличением добавочной стоимости в данном секторе «смещает» вниз конкурентное соревнование, где борьба между производителями идет не за выполнение номенклатурного плана, а за максимизацию прибыли. Конкурентоспособность изменяется за счет создания эксклюзивных особенностей товара и персонифицированным стремлением к увеличению прибыли.

В этой ситуации у хозяйствующих субъектов пионерного сектора возникает симбиоз единоличного стремления к получению максимальной прибыли и необходимостью создания эксклюзивного товара, который будет востребован у большего количества потребителей. Вовлеченность всех участников процесса воспроизводства замещается интересом ограниченного

количества экономически активных индивидов, заинтересованных в повышении прибыльности процесса.

Стремление к улучшению экономических результатов подменяется понятием личного успеха, выражаемого в возможности попадания в ограниченный круг заинтересованных лиц. Стремление к единоличному успеху позволяет снизить себестоимость за счет стимулирования к повышению индивидуального результата работника. Сокращение издержек достигается благодаря наличию конкурентного соревнования. Конкуренция в данном секторе создает условия, при которых производитель снижает свою себестоимость за счет возникновения конкуренции среди поставщиков. Соревнование за максимизацию прибыли требует больше ресурсов, чем в плановой экономике, так как часть из имеющихся благ расплывается на конкурентный процесс и транзакционные издержки, следовательно, стоимость продукции будет всегда выше, чем в аналогичном секторе, где конкуренция отсутствует.

В базовом секторе хозяйственной системы добавочный продукт или добавленная стоимость создается путем «коротких» цепочек добавленной стоимости. Данный факт объясняется высоким уровнем освоения производимой в данном секторе продукции, что позволяет максимально сократить издержки производства, повысить эффективность и количество добавочного продукта.

В пионерном секторе хозяйственной системы добавочный продукт создается путем большего количества этапов воспроизводства, так как технологическое оснащение и достижения научно-технического прогресса не позволяют обрабатывать сырье с потенциально возможной максимальной производительностью. С этой целью затрачиваются дополнительные ресурсы и создаются дополнительная добавленная стоимость, которую необходимо покрывать за счет увеличения стоимости продукции.

Получение большей добавленной стоимости или добавочного продукта в базовом секторе по сравнению с другими участниками конкурентного

соревнования системы означает способность отраслей, включенных в него, получать добавленную стоимость с высокой эффективностью. Успех в данных секторах экономической системы отражает ориентацию на количественные показатели. Эффективность данных отраслей означает максимизацию количества производимого продукта с минимальными издержками с целью удовлетворения общественных нужд.

Получение большей добавленной стоимости или добавочного продукта в пионерном секторе экономики отражает способность передовых отраслей получать добавленную стоимость, в том числе за счет конкурентов в своей отрасли, а также и за счет конкурентов в отраслях производства базовой продукции. Напомним, что финансирование пионерного сектора осуществляется за счет прибыльности базового ресурсоизбыточного сектора. Так как базовые свойства производимого передового продукта могут совпадать с базовыми свойствами производимого базового продукта, то за счет внедрения научных разработок товар пионерного сектора будет более привлекателен, следовательно, имеет возможность получать добавочную стоимость продукта, производимого базовыми отраслями.

Полагаем, что конкурентоспособный сектор базовой экономики смещает акцент развития системы к централизованному управлению и распределению продукции директивным способом. В достижение успеха заинтересованы все участники хозяйственного процесса, поэтому борьба за получение большей выгоды отсутствует, следовательно, не возникает стремление к персонализации и постоянной модернизации производимой продукции. Конкуренция принимает вид соревнования, где победителем становится тот, кто производит большее количество продукции с наименьшими затратами. Данный характер отражает стремление системы к воспроизводству простейшего продукта, так как затраты на его создание минимальны, а это позволяет распределить большее количество благ между наибольшим количеством потребителей. В процессе самого производства продукта отсутствует само понятие

конкуренции, а главное – ценовая конкуренция, что смещает акцент в большей мере на количественные показатели производства продукта.

Однако, конкурентоспособный сектор пионерной продукции смещает акцент в сторону децентрализации системы. Возникает индивидуальный интерес к повышению стоимости продукции за счет внедрения новаций и достижений современной науки, что требует увеличение объемов добавленной стоимости в связи с необходимостью возврата вложенных средств и получения дохода. Пионерный сектор не обязательно будет прибыльнее, чем базовый сектор, так как себестоимость продукции в пионерном секторе экономики намного выше, чем в базовом, а, следовательно, для производства такого продукта необходимо большее количество ресурсов. Конкурентоспособность в данном секторе принимает вид конкурентной рыночной экономики со стремлением к максимизации прибыли в процессе реализации продукции. Она отличается от конкуренции в базовом секторе высоким уровнем добавленной стоимости и качественными свойствами продукта по сравнению с базовым.

Критерием, необходимым для определения новизны создаваемых продуктов в модифицированной модели, является структура экспорта, а ранжирование происходит согласно технологическим укладам. Зарождение нового уклада связано с возникновением новых прорывных технологий, которые задают темп развития для всего периода вплоть до упадка. Продукты труда, создаваемые на основе новых технологий, будут иметь более сложную структуру, производиться с большим количеством цепочек добавленной стоимости по сравнению с другими отраслями производства, и, несомненно, окажутся в пионерном секторе экономики. Следовательно, чем меньше цепочек добавленной стоимости формируется в процессе производства, тем быстрее такая структура стремится к базовому сектору в двухсекторной модели.

Например, производство двигателей внутреннего сгорания является технологией четвертого технологического уклада. Данный процесс, состоящий из множества технологических этапов, имеет большое количество стадий

создания добавочной стоимости. Но итоговая стоимость этого продукта будет ниже по сравнению, например, с производством роботизированных систем, которые формируются в пятом технологическом укладе. Даже если по количеству этапов создания продукта, а, следовательно, его добавленной стоимости, они будут одинаковы, то их стоимость по природе своей будет отличаться.

Двигатели внутреннего сгорания – продукт хорошо освоенный и современные передовые технологии в данной отрасли представляют собой постоянное совершенствование уже имеющейся схемы производства продукта. Следовательно, затраты на научные разработки данного продукта уже были амортизированы и перенесены на многочисленное количество производимых товаров. Производство робототехники, имеющее сложные технологические процессы, включающие в себя работу микропроцессоров, информационных элементов, несомненно, не так изучены и освоены по сравнению с двигателем внутреннего сгорания. Данный процесс находится только на начальной стадии своего производственного цикла после стадии научных изысканий, включает в себя более дорогие стадии производства, постоянное теоретическое и прикладное изучение материала, необходимость создания опытных образцов. Это повышает стоимость итогового результата, но в то же время производится продукт эксклюзивный в настоящем времени, что делает его желанным у потребителей и дорогим в потреблении.

Процесс перехода добавленной стоимости некоторых отраслей пионерного сектора в базовый модернизирует технологический процесс и развитие технологий. Структура технологического уклада указывает не только на достижения прогресса в определенные периоды развития человечества. С увеличением скорости развития технологий продукты труда, бывшие ранее в сфере пионерных технологий, недоступных большинству участников хозяйственной деятельности, принимают всеобщий характер, а, значит, становятся доступными для большинства. Сложные по созданию и имеющие высокий уровень добавленной стоимости продукты, такие как самолеты,

поезда, автомобили приобретают черты общественного продукта и постепенно переходят из разряда пионерного в базовый, перенося постепенно и высокую добавленную стоимость данного продукта в базовый сектор экономики.

Добавленная стоимость таких продуктов, попадая в базовые сектора экономики, начинает противоречить первичному своему назначению пионерности. Например, автомобиль имеет в своем составе высокий уровень добавленной стоимости, но при этом является результатом четвертого технологического уклада. В данный момент времени в ряде стран данный продукт становится повсеместно используемым в общественной жизни, процесс его воспроизводства удешевляется и его потребление становится доступно большинству участников хозяйственной деятельности.

Доступность такого рода общественных продуктов достигается с помощью государственных инструментов, что характеризует стремление экономики к централизованному распределению благ. Например, во многих странах используются инструменты субсидирования или тарифных барьеров для отраслей авиастроения, производства и реализации автомобилей, железнодорожных перевозок. Крупные компании авиаперевозчики, производители автомобилей функционируют с государственным участием в составе акционеров. Это позволяет субсидировать тарифы на перевозку пассажиров и означает, что при возникновении кризисной ситуации в данных отраслях характер рыночных взаимоотношений, где конкуренция «фильтрует» убыточные производства, заменяется приоритетом общественных интересов.

В период кризиса 2008 года крупная американская корпорация по производству автомобилей «Дженерал Моторс» находилась под угрозой банкротства. Автогиганту была предоставлена материальная помощь в размере 52 млрд. долларов США. Корпорация Airbusgroup является результатом слияния немецкой компании Daimler-Benz Aerospace AG, французской Aérospatiale-Matra и испанской CASA (Construcciones Aeronáuticas SA). Данная организация является второй по величине в мире аэрокосмической компанией и

занимается производством гражданской и военной авиации для европейских стран.

Образование такой структуры вызвано экономической целесообразностью в объединении имеющихся у стран–участниц ресурсов с целью сокращения издержек. Также появление такого рода предприятия может отражать общественную необходимость экономически развитых стран Европы в производстве и потреблении сложного пионерного продукта общественным способом по цене, удовлетворяющей внутренний рынок. Производя воздушные суда гражданского и военного назначения, данное производство будет ориентировано, главным образом, на потребности и возможности внутреннего рынка.

Д.Ю. Миропольский в своей работе «Пирамиды Хеопса и развитие экономики на инновационной основе» выделяет две разновидности новизны продукта. Первичный вид пионерного продукта – это существующий продукт, адаптированный к постоянным изменениям природы. Вторичный вид пионерности продукта выражается в обновлении самого продукта. Для стран лидеров индекса глобальной конкурентоспособности, в структуре экспорта преобладают продукты вторичного типа – это продукты обрабатывающей промышленности, такие как автомобили, медикаменты, компьютерные платы [110]. Продукт первичной пионерности требует концентрации всех ресурсов для создания нового продукта без гарантий на успешный исход. Продукт вторичной пионерности не требует высокой концентрации ресурсов, а использует результаты успешного конкурентного соревнования для создания новых свойств существующего продукта, что позволяет измерить и управлять возникающими рисками. В связи с более высокой степенью риска и затратами при исследовании в области разработки первичного продукта он не может быть конкурентоспособным в условиях рыночной экономики.

Производство товаров авиакосмической отрасли, военно-промышленного комплекса, атомной энергетики являются капиталоемкими отраслями, что не позволяет привлекать в процесс производства средние или крупные компании,

поэтому финансирование разработки, создания и внедрения новых продуктов в данных областях остается прерогативой государства. Главным потребителем продуктов первичной пионерности является государственный орган, что исключает возможность формирования полноценного механизма, позволяющего создать конкурентную среду для продукта. Создаваемый в этой области продукт является приоритетным направлением для развития всех отраслей производства, неоспоримым конкурентным преимуществом и в ряде случаев залогом безопасности на краткосрочную или долгосрочную перспективу.

Страна, специализирующаяся на производстве такого вида товара, не сможет конкурировать со странами, реализующими продукцию вторичной пионерности. Затраты данной страны будут существенно превышать доходы от продажи продукции, а если данный экспорт будет возможен с течением времени, то возврат инвестиций будет длиться в течение десятка лет. Примером продукта первичной пионерности, окупавшимся в течении продолжительного периода времени, является создание глобальной информационной сети. Первоначально созданная для быстрой передачи информации в военных целях, данная технология была адаптирована для массового использования в гражданском секторе, что повлияло на дальнейшее развитие человека, его жизненный уклад и стало предпосылкой для появления информационного общества.

На производстве продуктов вторичной пионерности в условиях рыночной экономики специализируются ТНК (транснациональные корпорации). Это товары автомобильной промышленности, микропроцессорные технологии, офисная и бытовая техника. Данные хозяйственные элементы имеют достаточные ресурсы, во-первых, для создания и применения новых разработок в уже имеющиеся базовые продукты, во-вторых, могут сокращать издержки за счет использования дешевых ресурсов. Данные структуры отстаивают интересы государства, к которому они относятся, и зачастую являются

инструментом для лоббирования политических интересов страны в других странах.

Правительственные структуры зачастую оказывают поддержку во внедрении собственных ТНК в отрасли хозяйственной деятельности других стран. Тем самым большие международные корпорации поглощают целые отрасли других стран и замещают продукты национального производства товарами собственного производства. Используя сырье и трудовые ресурсы других стран, производя продукт вторичной пионерности, ТНК занимают целые производственные ниши продукцией собственного производства, где владельцем становится не резидент страны производителя, а другое государство.

Продукты вторичной пионерности не сопровождаются большими капитальными вложениями и не требуют перевооружения производственных фондов. Обновление уже имеющегося базового продукта осуществляется путем внедрения одного значительного или нескольких незначительных улучшений, отвечающих текущему уровню развития технологий в обществе и потребностям самого рынка. Данные особенности снижают риск при вложении инвестиций и повышают доходность производства. Например, модернизация смартфонов, создание новых моделей с течением времени замедляется.

Для дальнейшего рассмотрения исследуемых состояний экономических систем и графического отображения процесса влияния конкурентоспособности на структурные изменения требуется внести дополнительные элементы в стандартный вид двухсекторной модели. Это вызвано необходимостью подробного рассмотрения перехода продукта из состояния единичного во всеобщий через стадию особенного, а также выявления стадии возникновения конкурентоспособного продукта.

Двухсекторная модель отображает хозяйственные отношения в процессе воспроизводства и потребления продукта. В нормально функционирующей экономике рыночного типа, в которой хозяйствующие субъекты реализуют свои интересы через инструмент торговых сделок и с помощью установления

равновесных цен, структурные предпосылки к формированию рыночной экономики отображены на рисунке 2.

На оси абсцисс (OS) располагаются хозяйствующие субъекты от наиболее доходного предприятия до менее доходного, на оси ординат обозначена предельная норма прибыли. Прямоугольник (OAEI) обозначает высокодоходные отрасли производства базовых продуктов, у которых норма прибыли на вложенный капитал больше, чем в отраслях, обозначенных прямоугольником (IEFG) – это отрасли пионерного сектора, производящего продукты, освоенные не настолько эффективно, что бы это позволило получать доход для покрытия вложенного капитала. Треугольник (BEA) отражает ресурсоизбыточность базового сектора, а (EFN) ресурсонедостаточность пионерного. Нормальное распределение дохода, обеспеченное необходимым уровнем цен, выражено в прямоугольнике (АНКF).

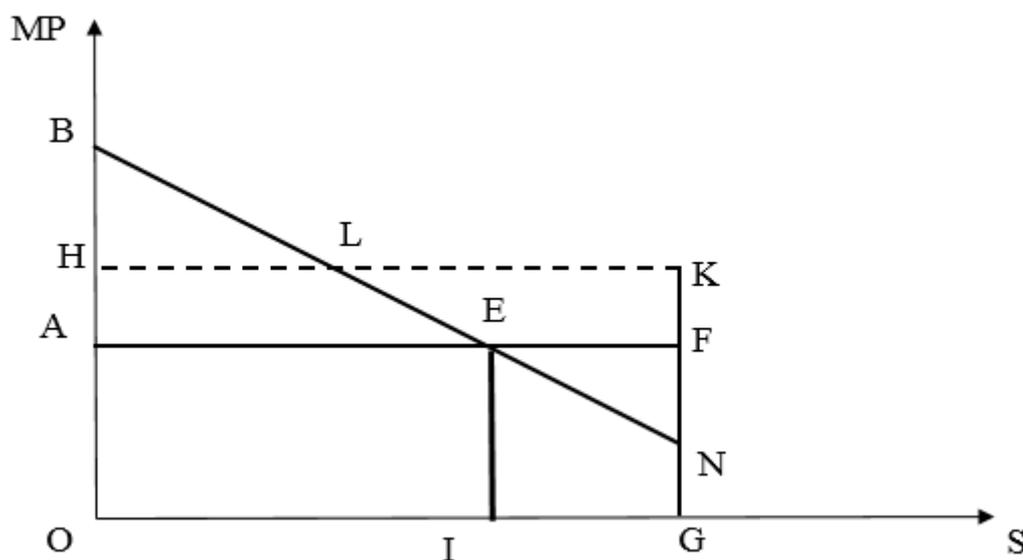


Рис. 2. Рыночная хозяйственная система.

Источник: [127]

В рамках двухсекторной модели главным отличием при формировании структурных предпосылок плановой хозяйственной системы является

определенная пропорция между базовым и пионерным секторами экономики (рисунок 3).

Структурная пропорция между секторами (OAEI) и (IEFG) зависит от целого ряда факторов, перечисленных в Таблице 4. Уровень выручки (АНКF) ниже, чем в модели рыночной экономики в связи с тем, что плановая система хозяйствования использует альтернативный способ распределения ресурсов между секторами. Это позволяет уйти от рыночного распределения через централизованное установление цен и перейти к номенклатурно-объемному механизму, при котором достижение успеха зависит от количества произведенной продукции.

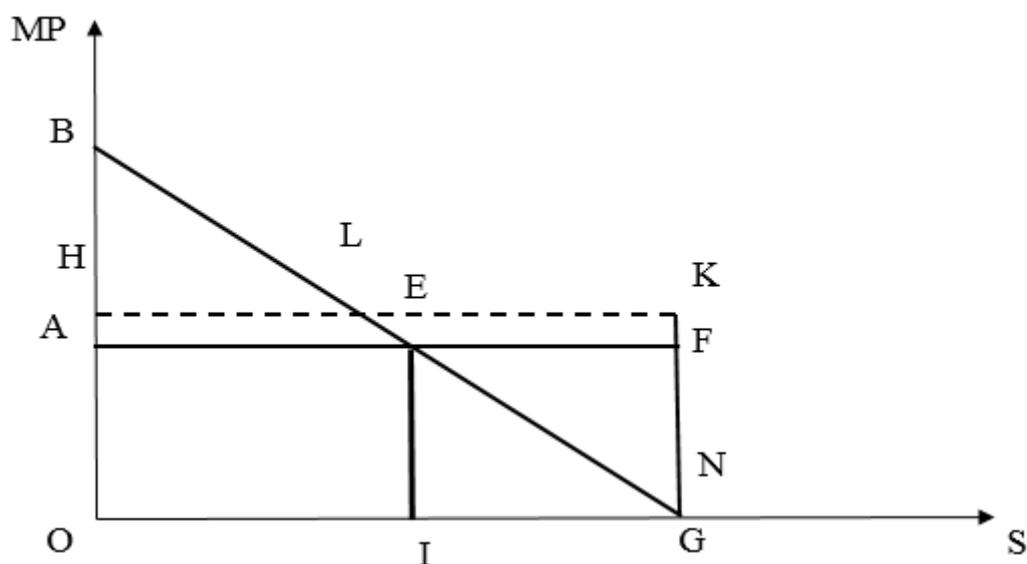


Рис. 3. Плановая хозяйственная система.

Источник: [127]

В рамках дальнейшего исследования в классическое представление двухсекторной модели необходимо внести дополнения, которые позволяют разграничить базовый и пионерный сектора согласно стадиям перехода продукта, из единичного в особенный, а из особенного во всеобщий. Единичный продукт это тот, который прошел стадии качества и количества, а главное меры и способен удовлетворять потребности человека, но стоимость

затрат на производство превышает стоимость полученного результата. В процессе улучшения качественных условий производства и сокращения затрат появляется возможность увеличить количественные показатели. Данное состояние является переходом в особенную стадию и является промежуточной между состоянием, при котором продукт производится в единичных экземплярах и когда продукт доступен наибольшему числу из возможных потребителей. Переход во всеобщую стадию описывается ситуацией, при которой стоимость полученного результата превышает стоимость затрат, что позволяет распространять продукт среди наибольшего числа возможных потребителей. С точки зрения конкурентоспособности наиболее успешными являются экономические системы, обладающие технологиями и производящие единичный и особенный продукт, поэтому данное дополнение позволяет разделить отрасли в секторах с учетом фактора конкурентоспособности на производителей, создающих единичный продукт и которые будут обозначены на графике ( $П_1П_2П_3$ ), производителей особенного продукта, обозначенные на графике ( $БП_1БП_2БП_3БП_4$ ), и производителей всеобщего продукта, обозначенные значениями ( $Б_1Б_2Б_3$ ) [111, с. 100].

На основании приведенных данных было смоделировано три состояния системы с учетом выявления конкурентоспособных отраслей в соответствующих секторах и их влияния на всю систему в целом. Первое состояние будет определяться возникновением конкурентоспособных отраслей в базовом секторе экономики. Вторая модель рассматривает возникновение конкурентоспособной отрасли в пионерном секторе. Третье состояние подразумевает возникновение конкурентных отраслей в базовом и пионерном секторах экономической системы. Плановая экономика является системой, стремящейся к закрытому характеру функционирования и отсутствию конкуренции. Рыночная экономика включает в себя классическую открытую конкурентную экономику с совершенной конкуренцией.

Рассмотрим модель 1, когда конкурентоспособные отрасли возникают в базовом секторе экономики.

Первая модель отражает возникновение конкурентной отрасли в базовом секторе экономики, где конкурентоспособные отрасли (ОВСМ) производят всеобщий продукт без элементов пионерности. Экономическая система состоит из отраслей базового производства (ОАЕИ) и пионерного сектора (IEFG) (Рисунок 4). Конкурентоспособные отрасли (ОВСМ) находятся в базовом секторе экономики и производят продукт без элементов пионерности.

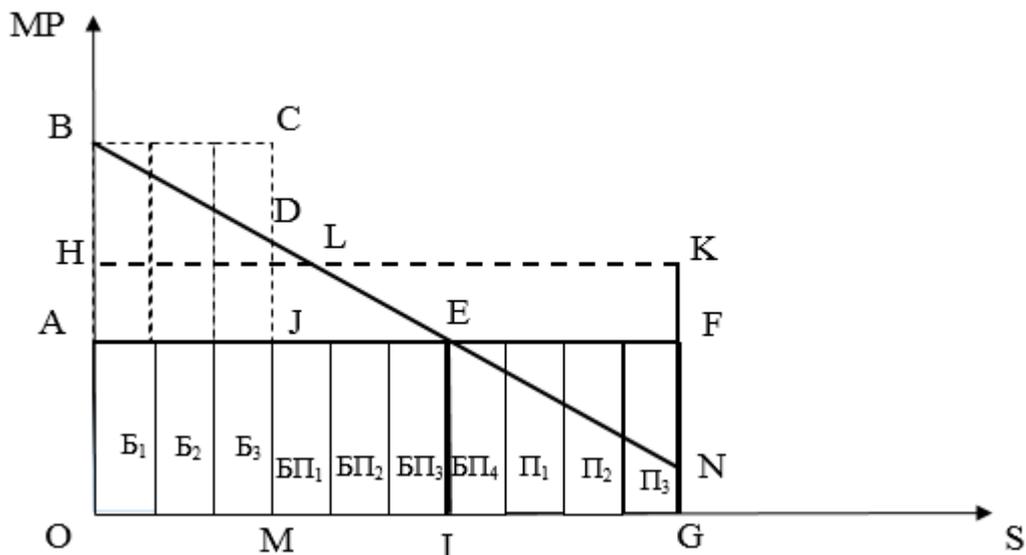


Рис. 4. Конкурентоспособные отрасли возникают в базовом секторе экономики при рыночной модели хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

У данной модели необходимо выделить следующие особенности:

- высокий уровень дохода достигается за счет оптимизации процесса производства продукта и простоты его обработки;
- ориентация производства на количественные показатели, поэтому эффективность производства будет отражаться в объемах поставляемой покупателю продукции;
- данные отрасли не требуют высоких капиталовложений и научных разработок, а механизм работы полностью изучен и не требует оптимизации и отладки;

- у такого рода производств один поставщик или источник воспроизводства, что делает ее закрытой и самодостаточной системой;
- данный продукт характеризуется небольшим количеством технологических этапов производства.

Успех в конкурентном соревновании позволяет базовым отраслям Б1, Б2 и Б3 получать максимально возможный объем добавленной стоимости, что отражает прямоугольник (АВСJ) по сравнению с другими отраслями экономической системы. Таким образом, данные отрасли имеют возможность получать свою и чужую добавленную стоимость в процессе воспроизводства продукта, что графически отображено в виде треугольника (BCD). Получение потенциальной добавленной стоимости конкурентов происходит в процессе конкурентного соревнования, изменений в структуре потребления, появлении новых конкурентных преимуществ, спекулятивной ситуации на рынке и другим факторам рыночной экономики.

Возникновение данной ситуации в условиях конкурентной рыночной экономики (Рисунок 4) создаёт условия, при которых сектор передовой пионерной продукции (IEFG) будет достаточно мал для возникновения продуктов вторичной пионерности. В данных отраслях задействован низкий процент от занятого населения и формируется небольшое количество цепочек добавленной стоимости, поэтому добавленная стоимость (ABE) будет концентрироваться у ограниченного числа лиц базового сектора, что будет препятствовать возникновению масштабного и объёмного пионерного сектора экономики. В условиях рыночной системы главным условием является максимизация прибыли. Следовательно, все ресурсы, полученные в результате успеха в конкурентном соревновании, будут оставаться в базовом секторе, так как он приносит наибольший доход и способен максимизировать прибыль в дальнейшем.

В результате возникнет необходимость перераспределения полученного дохода для развития других общественно необходимых отраслей и сфер жизнедеятельности государства. Административные органы могут увеличить

фискальную нагрузку на данную отрасль. Негативным следствием увеличения фискальной нагрузки является возникновение теневых схем ухода от налогооблагаемых доходов, что препятствует получению предельного продукта для нормального распределения и функционирования. В смешанной экономической системе полученный доход распределяется административным способом через государственные инструменты управления в перспективные отрасли производства и общественно значимые экономические проекты. В нашей модели мы рассматриваем рыночную экономику, стремящуюся к параметрам совершенной конкуренции, поэтому получаемый доход, согласно заданным условиям, будет оставаться внутри базового сектора экономики.

В условиях планового хозяйства (Рисунок 5) система (OAFG) получает весь добавочный продукт и результаты сверхдоходов, распределяя его номенклатурно-объемным механизмом. Избыток добавленной стоимости, концентрирующийся в базовом секторе экономики (ABE), перераспределяется в другие отрасли, производящие продукцию с целью модернизации производственных фондов и внедрения новых технологий (IEFG).

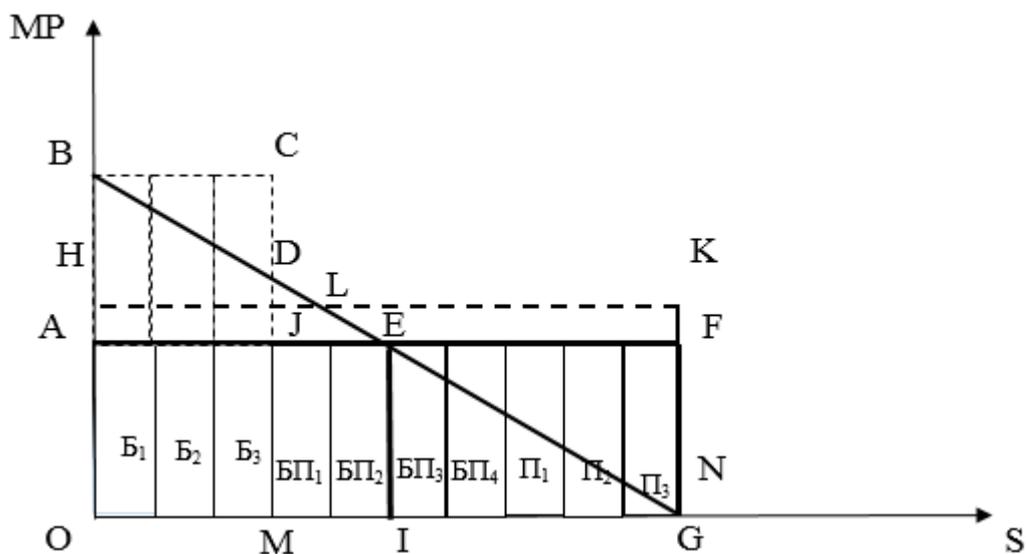


Рис. 5. Конкурентоспособные отрасли в базовом секторе плановой системы хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

Создание пионерного или нового продукта требует высокого уровня затрат и большого риска, на который не готов пойти частный капитал. Перераспределение из центра позволяет минимизировать риски и повысить эффективность производства других отраслей.

Возникновение конкурентоспособных отраслей, способных получать добавленную стоимость продукта не только свою, но и конкурента, в базовых отраслях экономики смещают хозяйственную деятельность к плановому типу хозяйствования. Для эффективного перераспределения ресурсов и развития пионерных отраслей экономики, создания пионерного продукта возникает необходимость распределения благ через единый центр управления. Классический пример, экономика СССР.

В условиях рыночной экономики данное распределение будет осуществляться через инструмент государственного заказа и подряда, субсидирования, создания внебюджетных фондов и других инструментов, позволяющих по льготным каналам пользоваться источником ресурсов для создания нового продукта, а также оно будет сопровождаться определенными издержками в связи с наличием конкуренции и рыночными правилами ведения хозяйства.

В условиях плановой экономики необходимость в создании центра распределения не возникает, так как он создан и работает для перенаправления благ согласно плановым показателям. Конкурентная борьба, отнимающая ресурсы, отсутствует, избыточный продукт отождествляется с количественными показателями, что повышает эффективность воспроизводства данных отраслей.

Возникновение конкурентных производств, способных создавать собственный и получать добавочный продукт соперников, в отраслях экономики базового сектора является предпосылкой для формирования планового типа хозяйственной системы и, наоборот, при распределении ресурсов централизованным способом через номенклатурно-объемный

механизм наиболее эффективно будут производиться продукты базового сектора экономики.

Перейдем к анализу модели 2, когда конкурентоспособные отрасли возникают в пионерном секторе экономики.

Возникновение конкурентоспособных отраслей ( $\Pi_1\Pi_2\Pi_3$  в пионерном секторе (MDCG) (Рисунок 6) означает, что система производит единый продукт, освоила процесс внедрения нововведений и научно-конструкторских разработок с высокой степенью эффективности, что позволяет достигнуть эффективной отдачи от капитала. Высокий уровень добавленной стоимости продукта достигается за счет использования ресурсов базового сектора, что создает определенные требования к производству всеобщего продукта.

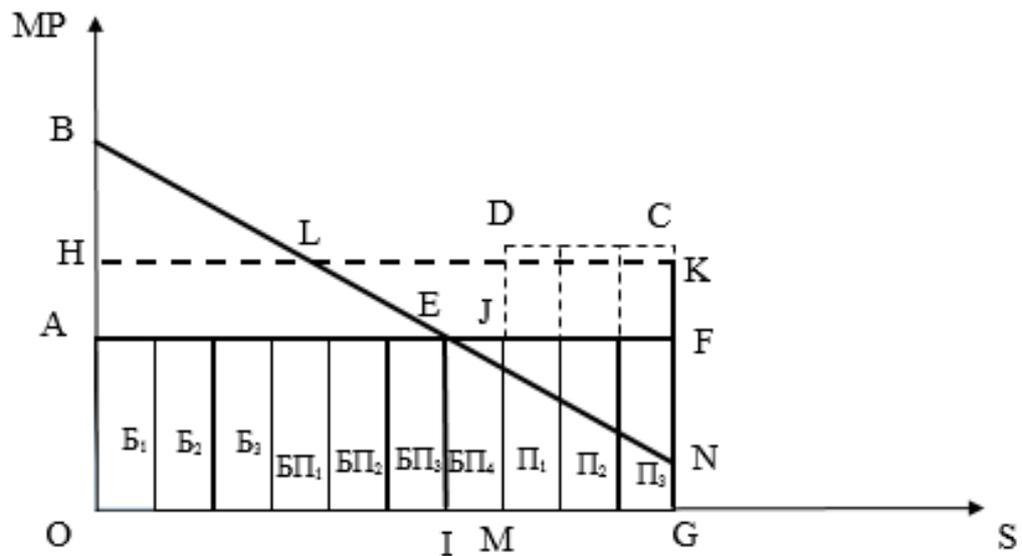


Рис. 6. Конкурентоспособные отрасли в пионерном секторе экономики при рыночной модели хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

Двухсекторная модель хозяйственной системы отражает неразрывный процесс производства и потребления продукта. Всеобщий продукт, производимый отраслями базового сектора, должен содержать в себе результаты труда пионерного сектора. Если базовый сектор экономики специализируется на агропромышленном комплексе, а пионерный продукт

производит полупроводники, то комбайны и уборочная техника должны содержать в себе данные полупроводники. Без технологически развитого базового сектора экономической системы (ОАЕI) невозможен рост и получение высокого уровня добавленной стоимости в пионерном секторе (IEFG).

У данной модели необходимо выделить следующие особенности:

- высокий уровень дохода достигается за счет уникальности продукта и его качественных характеристик;
- ориентация производства на качественные характеристики продукта и уникальные возможности при использовании;
- у данных отраслей два и более поставщика, так как для производства уникального продукта необходимы ресурсы, отличающиеся высоким уровнем качественных характеристик, что делает систему открытой;
- произведенный продукт включает в себя большое количество цепочек добавленной стоимости, так как помимо обработки данного продукта необходимы вложения труда по разработке и внедрению результатов научной деятельности в область общественного потребления;
- наличие конкурентных отраслей в данном секторе экономики говорит о высоком технологическом оснащении и возможности реализовывать произведенный продукт, несмотря на его уникальные свойства и наличия возможности у покупателя приобретать результаты пионерного труда.

Данная модель в конкурентной рыночной экономике (Рисунок 6) создает условия, при которых базовый сектор (ОАЕI) экономики должен быть гораздо больше передового сектора (IEFG). Как и в любой системе источники базовых ресурсов у данной системы будут ограничены хозяйственными условиями, поэтому для сохранения конкурентоспособного состояния отраслей П1, П2 и П3 пионерного сектора возникает необходимость в поглощении ресурсов из внешней среды.

Конкуренция необходима системе для отбора наилучших результатов научно–технических разработок. Ориентация производимого продукта на

уникальный товар будет способствовать производству новых образцов с индивидуальными свойствами и качествами, способными забирать добавленную стоимость (ABE) у продуктов с аналогичными свойствами, но худшими характеристиками. Высокое число цепочек добавленной стоимости создает большее количество рабочих мест для высококвалифицированного персонала. Указанные факторы будут способствовать открытости системы и свободному движению труда и капитала.

Возникновение конкурентоспособных производств в пионерном секторе при плановой экономической системе создаёт условия для перераспределения получаемого излишка (JDCF) продукта в другие отрасли, где наблюдается недостаток ресурсов (Рисунок 7). В процессе производства при полном отсутствии конкуренции возникает необходимость перераспределения получаемого излишка продукта из пионерного сектора в другие отрасли системы.

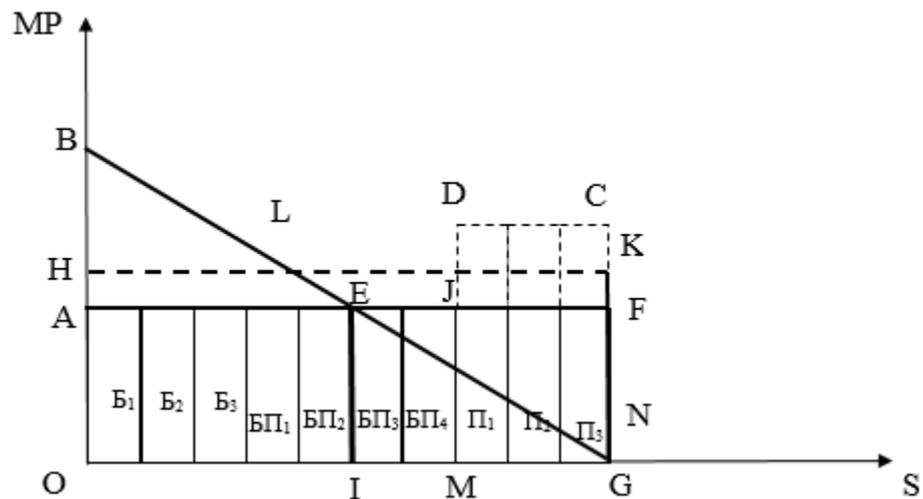


Рис. 7. Конкурентоспособные отрасли в пионерном секторе экономики плановой системы хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

Данный процесс, управляемый административными методами, будет сокращать вариации для воспроизводства уникального продукта и смещать параметры эффективности к количественным характеристикам. Плановая

система хозяйствования стремится к закрытому типу экономики и отсутствию конкуренции, так как рассчитана на ограниченный источник ресурсов и соперничество в бюрократических кругах. Система в таком виде с передовым пионерным сектором, создающим добавочный продукт, будет выстраивать горизонтальные цепочки добавленной стоимости, что также повлияет на уникальность продукта и сократит этапы воспроизводства пионерного продукта, а, следовательно, укоротит цепочки добавленной стоимости.

Продукт, получаемый в результате деятельности базовых отраслей способен приносить ресурсы, необходимые только для поддержания отрасли и дальнейшего ее функционирования. В результате добавочный продукт, созданный конкурентоспособными отраслями пионерного сектора ( $P_1P_2P_3$ ), будет перераспределен в базовый и в нерентабельные отрасли пионерного секторов. Получаемые излишки в виде добавочной продукта будут направлены системой на расширение пионерного сектора через административное перераспределение в нерентабельные или высоко затратные отрасли, что создаст предпосылки для постоянного стремления к равенству между секторами экономической системы (OAEI) и (IEFG).

Производство инновационной продукции, не состоящей в одной цепочке с конкурентоспособной продукцией пионерных отраслей, то есть не замещающей ее или не обновляющей ее технологически, создает условия для отставания перспективных и высокодоходных отраслей в базовом секторе экономики, что приведет систему к возможному отставанию в конкурентной борьбе.

Возникновение конкурентоспособных отраслей экономической системы в передовых отраслях экономики будет смещать хозяйственную деятельность к рыночному типу. Конкуренция, возникающая в данном типе хозяйствования, способствует отбору высокодоходных конкурентных образцов производимого продукта, что является основным условием воспроизведения уникального продукта. Свободное формирование цены позволяет покрыть высокие расходы на воспроизводство пионерного продукта и получить прибыль.

Рассмотрим модель 3, в которой конкурентоспособные отрасли возникают и в базовом, и в пионерном секторах экономики.

Данная модель отражает ситуацию, при которой в базовом секторе находятся передовые отрасли, производящие всеобщий продукт вторичной пионерности (БП<sub>1</sub>БП<sub>2</sub>БП<sub>3</sub>БП<sub>4</sub>) (Рисунок 8). Прямоугольник (JDCN) отражает высокий уровень конкурентоспособности отраслей БП<sub>3</sub> БП<sub>4</sub> пионерного сектора (IEFG) и БП<sub>1</sub>БП<sub>2</sub> базового сектора (ОАЕI). Товары данных отраслей являются наиболее конкурентоспособными и производят продукцию последних технологических укладов, наиболее востребованных в данный конкретный период времени для успешного ведения хозяйственной деятельности.

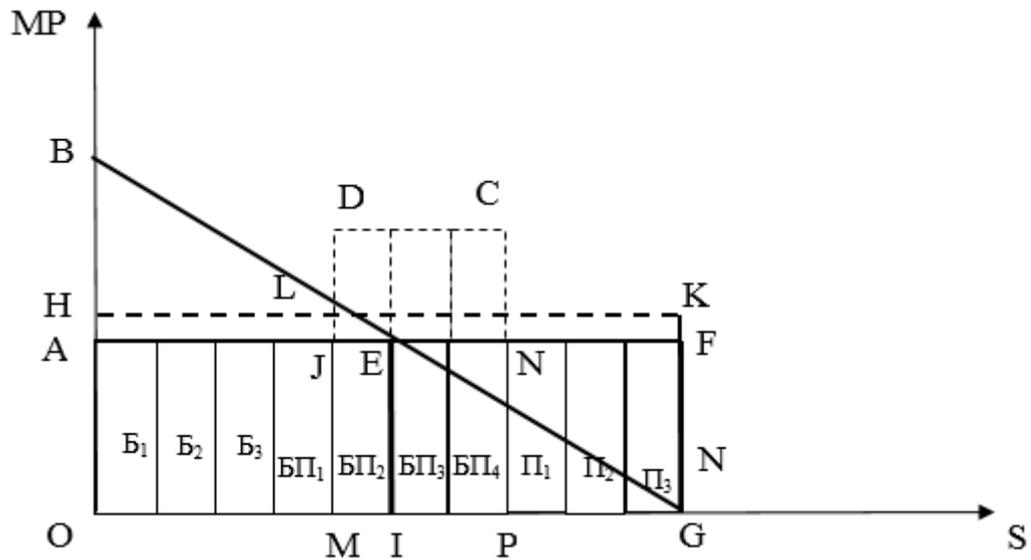


Рис. 8. Конкурентоспособные отрасли в базовом и пионерном секторе экономики плановой системы хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

Продукция данных отраслей освоена еще не настолько хорошо, чтобы быть доступной для всех участников мировой торговли, но уникальные характеристики и свойства продукта позволяют устанавливать высокую цену, способную покрыть требования большинства потребителей в новом товаре. Данные условия создают предпосылки для формирования среднего класса, позволяющего создавать производные хозяйственные механизмы, по

перераспределению излишка продукта в другие отрасли, не связанные с воспроизводством продукта (производные финансовые инструменты).

Согласно данным об экспорте продукции в мировой экономике данный вид товаров имеет наибольший экспортный потенциал. Они являются локомотивом для воспроизводства и получения высокого уровня добавленной стоимости. Так как для получения пионерного продукта отраслям необходимы товары базового сектора, то передовые отрасли базового сектора будут производить товар, предназначенный для пионерного сектора. Это отрасли обрабатывающей промышленности, способные создавать высокотехнологичную продукцию для пионерных отраслей экономики.

У данной модели необходимо выделить следующие особенности:

- высокий уровень дохода достигается за счет переориентации уникальности продукта для массового потребления;
- ориентация на качественные и количественные характеристики продукта;
- у данных отраслей два и более поставщика, так как для производства продукта необходимы большое количество ресурсов ресурсы, для удовлетворения потребителей;
- высокий уровень конкурентоспособности данных отраслей, а также большое количество производственных цепочек обеспечивает высокую занятость за счет большого количества этапов обработки продукта;
- конкурентоспособные отрасли в данных секторах производства требуют высокой квалификации и качества производимого продукта.

Возникновение данной ситуации в системе планового хозяйства приведет к постепенному перераспределению избытка ресурсов в другие отрасли хозяйственной деятельности системы. При этом передовые отрасли БП1, БП2, БП3, БП4 вторичной пионерности будут перемещаться из качественных в количественные показатели результатов, что негативно скажется на производимом продукте. Плановое хозяйство будет воспроизводить продукцию

вторичной пионерности до перехода в базовый сектор (AODK) экономической системы. Аналогичная трансформация была описана в модели № 2.

Данная модель в конкурентной рыночной экономической системе (Рисунок 9) позволит сосредоточить все ресурсы на воспроизводстве уникальной пионерной продукции. Рыночное конкурентное соревнование будет способствовать увеличению базового сектора экономики для снабжения необходимыми ресурсами отраслей вторичной пионерности БП1, БП2, БП3, БП4. Постоянная нехватка приведет к потребности в получении источников сырья из внешних систем, что повлечет за собой потерю конкурентоспособного преимущества передовых отраслей экономической системы.

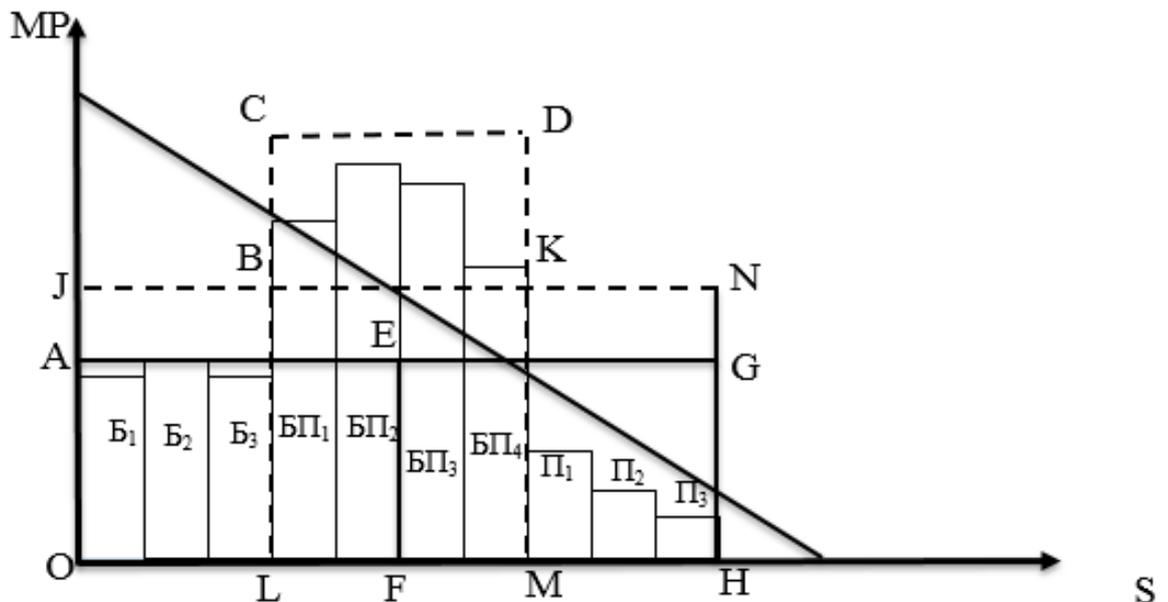


Рис. 9. Конкурентоспособные отрасли в базовом и пионерном секторе экономики рыночной системы хозяйствования.

Источник: Составлено автором на основе [127]

Данная модель может существовать в условиях ведения хозяйствования, отличных от классической плановой и конкурентной рыночной экономики и является наиболее перспективной с точки зрения развития хозяйственной системы. Она имеет большое количество производств с высоким уровнем добавленной стоимости, что увеличивает прибыль от производства продукции.

Длинные цепочки стоимости создают наибольшее количество рабочих мест для трудоспособного населения. Система в данной модели способна производить конкурентный передовой продукт, пользующийся спросом у потребителей. В случае смены технологического уклада за счет ресурсов базового сектора, управляемой частично административными методами, возникает возможность перенаправить ресурсы для формирования новых факторов производства. Склонность рынка к пионерному сектору позволяет создавать эффект стимулирования воспроизводства нового и отсеивания неликвидного продукта.

В работе «Управление экономикой: дилемма регуляторов и стимулов» Д.Ю. Миропольский и С.Н. Пшеничникова указывают, что эффективность системы необходимо оценивать, как затраты по отношению к комбинации двух эффектов – стимуляции и мобилизации. Эффект стимуляции достигается в рыночной экономической системе, а эффект мобилизации достигается при ведении планового ведения хозяйства. Данная формула помогает понять стоимость произведенных трансформаций. Какой эффект использовать, помогает понять распределение конкурентоспособности отраслей по секторам экономики.

Структура экономической системы будет всегда подвержена влиянию и негативным воздействием внешних факторов. От шоков и внутренней политической нестабильности зависит отставание в развитии хозяйственных отношений системы и прогрессивных направлений экономического развития. Для противодействия им и достижению успеха в конкурентной борьбе необходимо эффективно использовать собственные преимущества, выражающиеся не только в особенностях географического расположения, стоимости рабочей силы, капиталоемкости и многих других показателей, но при использовании секторальной и отраслевой структуры с максимальной эффективностью. При внесении изменений необходимо учитывать возможности и последствия, связанные со структурными трансформациями в системе: 1) если конкурентоспособные отрасли возникают в базовом секторе экономики, специализирующихся на простых продуктах труда, то необходимо

использовать эффект мобилизации, так как плановое ведение хозяйствования помогает эффективно использовать и распределять излишки благ для формирования предпосылок к возникновению эффективного пионерного сектора: 2) высокодоходные отрасли в пионерном секторе экономики побуждают систему использовать эффект стимуляции, чтобы вся экономическая система работала на воспроизводство передового продукта; 3) в смешанной экономической системе параметры трансформации зависят от приоритетов развития и влияния внешних и внутренних факторов.

## **2.2. Обеспечение конкурентоспособности экономики в условиях планового механизма хозяйствования**

Плановая система хозяйствования один из древнейших типов ведения финансово-экономической деятельности. Ограниченный доступ к природным благам, сезонность, несовершенство орудий труда вынуждали субъектов действовать с учетом данных факторов и распределять имеющиеся ресурсы для единственной цели – продолжения своей хозяйственной деятельности. В процессе усложнения средств и способов воспроизводства благ изменялись не только хозяйственные отношения между индивидами, но и социальное устройство. Небольшие общины перерастали в деревни, развиваясь позднее в крупные торговые города.

Для обеспечения потребностей таких крупных систем требовалось централизованное управление, которое наделялось полномочиями по обеспечению безопасности, порядка в самой системе, распределению благ между участниками данного общества. Под безопасностью системы первоначально понималась защита от внешней угрозы. В процессе эволюционного развития данное понятие видоизменилось, и в данный момент включает в себя экономическую, продовольственную, энергетическую и другие

виды безопасности. Порядок определялся набором правил и обычаев, которые впоследствии трансформировались в общественные институты. Система общественно принятых документов, закрепляющих правовые нормы взаимоотношений, гражданских свобод, отражала развитие социально-общественных отношений.

С развитием социальных отношений экономическая составляющая стала одним из приоритетных направлений совершенствования и развития. Первоначальное распределение благ осуществлялось с целью содержания армии, развития дорожной инфраструктуры для быстроты передвижения полков и легионов, а также для содержания государственного аппарата, необходимого для функционирования всей системы. В дальнейшем наиболее приоритетным направлением распределения благ стало поддержание социально незащищенных слоев общества в их жизнедеятельности. Благодаря технологическому прогрессу и постоянному повышению эффективности использования средств производства и снижению издержек стало возможным распределения общественных благ не только на развитие социальных отношений, но и формирование излишка.

Все вышеперечисленные блага распределялись путем директивного регулирования и перераспределения излишков в те сферы жизнедеятельности общества, которые, по мнению большинства, наиболее приоритетные в развитии. От лица большинства, как правило, выступает единоличный правящий орган или совет, или общественное образование, которое коллегиальным образом принимает решение. Лицо, принимающее решение, принимается большинством как полномочное принимать данные решение, а, значит, изъявляет его от лица общества в целом или его большинства.

Распределение благ производится с целью достижения общественного интереса. Поиск средств и ресурсов для содержания армии не является основной целью получения добавочного продукта государством. Государство не получает прямой материальной выгоды от развития инфраструктуры в виде дорог, аэропортов, социальных учреждений, увеличения числа учебных

заведений. Эффекты можно наблюдать в других сферах экономической деятельности, где она зафиксирована статистическими показателями и эмпирическими наблюдениями.

В 50-х годах XX века правительство Д.Д. Эйзенхауэра в США утвердило закон о федеральном строительстве автомобильных дорог. Проект был запланирован на 35 лет общей стоимостью 425 млрд. долл. США в ценах 2006 года. Автострады изменили облик Америки. Производители резко снизили издержки, связанные с транспортировкой грузов, выросла мобильность населения, что увеличило конкуренцию во всех областях жизни населения и повлияло на цены потребительских товаров, система создала единый общенациональный рынок. Магистрали окупили инвестиции более чем в 16 раз [199].

В условиях планового ведения хозяйства главенствующий орган берет на себя функцию распределения не только общественных благ, но и результатов всего произведенного труда, выраженного в форме всеобщего продукта. В процессе воспроизводства он управляет всеми аспектами хозяйственной жизни общества. Плановыми показателями регулируются не только объемы производимой продукции, но и нормативы потребляемых товаров и услуг на одну единицу. В данных условиях механизм контроля сохраняет возможность создания рекомендательных показателей по производству и потреблению продукции, но также использует административный ресурс для максимального исполнения плановых показателей. Ведение хозяйства контролируется директивным способом и должно соблюдаться неукоснительно. Несоблюдение положенных норм и не выполнение целей караются жесткими выговорами и порицанием в обществе.

Плановая экономика характеризуется двумя направлениями экономической идеологии. Первое направление отождествляет данный тип хозяйствования с государственной системой, владеющей всеми экономическими благами, наделенную функциями управления, планирования, координацией и контроля за общественной экономической деятельностью.

Второе направление характеризует данный вид хозяйствования как систему, при которой материальные ресурсы находятся в общественной собственности и распределяются централизованно, для чего необходимо использовать централизованное планирование экономической деятельности. При этом все материальные блага – природные и производственные не могут быть отчуждены частному собственнику.

Рассматривая данные трактовки, необходимо выявить существенные отличия в предложенных определениях, для понимания причин сложившегося научного мнения о хозяйственной системе планового типа. В первом определении говорится о конкретном собственнике экономических благ в лице государственной власти. Данная характеристика обозначает для нас владельца благ и способ получения благ. В основном такого рода понятиями оперируют экономисты западного направления. В сборнике «Экономика России. Оксфордский сборник» в качестве примера плановой хозяйственной системы предлагают рассмотреть экономическое устройство Советского Союза [240].

Давая определение сложившейся системе хозяйствования в советский период, ее характеризуют как административно-командную, централизованную и государственную экономику [240]. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю характеризуют плановую экономику как систему, основанную на государственной собственности с авторитарным централизованным планированием. Выделяя особенности данной модели, следует отметить, что она характеризуется фиксированными ценами, достижением необходимых показателей с использованием плановых директив. Из недостатков авторы отмечают проблемы координации и стимулирования экономических субъектов. Аналогичной точки зрения придерживаются авторы оксфордского сборника [240].

Критика подобного рода в адрес плановой системы хозяйствования является уже классической чертой экономистов, отдающих предпочтение системе рынка. Основоположниками теории плановой экономики считаются классики марксистской школы, но это не вполне верно. В 1841 г. немецкий

экономист Фридрих Лист в своем исследовании «Национальная система политической экономии» ввел понятие «народное хозяйство». В своем труде автор обозначает экономику как общественную деятельность с целью производства, распределения и потребления благ, для чего необходимо развитие производительных сил. По его мнению, «государство – это ассоциация индивидуумов под знаменем закона», а под производительными силами автор, в отличие от А. Смита, определяет профессии, создающие не только физические блага, но и связанные с деятельностью в науке, культуре, области права, на государственной службе [90].

В работе К. Маркса также появляется явный критерий деления труда на производительный и непроизводительный. По марксистской концепции, производительным является труд, приносящий прибавочную стоимость. Работниками непроизводительного труда являются банкиры, финансисты и другие профессии, не приносящие прибавочной стоимости в экономику [98].

Следовательно, плановая экономика – это способ ведения хозяйственной деятельности общества, в результате которого функции планирования, контроля, распределения и стимулирования общественного производства передаются главенствующему органу, представляющему большинство участников процесса производства и потребления продукта. В такой системе отсутствие конечного собственника или бенефициара, получающего доход и владеющего экономической единицей в структуре экономической системы, нарушает основные постулаты рыночной экономики: основы частной собственности и свободы экономической деятельности.

Переход воспроизводства благ в общественное управление путем делегирования полномочий главенствующему органу, обычно государству, непременно принимает отрицательную окраску внеэкономических понятий и характеризуется как диктатура, полицейское государство или административно-командная экономика. Несмотря на то, что функционирование общественных структур для урегулирования вопросов проблем благоустройства, инфраструктуры не удивляет экономистов. Однако

расширение государственных полномочий в области ведения всех аспектов хозяйственной жизни нации в работах специалистов принимает вид нарушения личных свобод человека и гражданина.

Данная характеристика роли государства в хозяйственной жизни общества отражает дуалистический подход западной экономической мысли к плановой системе хозяйствования. Государство является инструментом разрешения конфликтов и урегулирования спорных ситуаций в обществе. Предположим, что в некоторой общине большинство выступило за выплату взносов для уборки территорий. Некоторые представители меньшинства, проголосовавшие «против», отказываются вносить взносы на уборку. В этой ситуации работы будут производиться только за счет части общины. Во избежание данной ситуации создается орган, наделенный монополией для применения силы с целью принуждения к выполнению принятых большинством договоренностей в обществе.

Государство, обладая данной монополией, регулирует не только вопросы правового характера, но и распределения общественных благ. Данный вопрос был затронут А. Смитом, отметившим, что возведение мостов выходило за рамки интересов отдельных лиц или компаний и они должны были строиться правительством. Г. Таллок в книге «Общественные блага, перераспределение и поиск ренты» отмечает, что не все общественные блага можно отдать на откуп рынку. Существуют платные мосты и дороги, но есть случаи, при которых нелегко скоординировать действия большего количества совершенно не связанных между собой предприятий [165].

В условиях развивающейся экономики распространена ситуация, при которой условия экономической системы не позволяют создать крупные предприятия для воспроизводства важных для функционирования общества товаров. Длительная окупаемость и низкий уровень доходности в ряде отраслей экономики по данным причинам не в состоянии привлечь частные инвестиции, необходимые для выживания и развития ряда производственных отраслей, так как основной целью капитала является максимизация доходности. В данных

условиях они не отвечают требованиям капиталистической экономики, но являются общественно-необходимыми. Создание и поддержание необходимой инфраструктуры, которое включает в себя наведение мостов, постройка дорог, содержание общественного имущества, авиапромышленность, энергетические отрасли, производство средств производства – это только небольшая часть хозяйственной деятельности, необходимая для функционирования общественной жизни, но имеющих показатель низкой окупаемости с точки зрения инвестиционных вложений. С целью создания условий для нормального функционирования общества и экономической системы возникает необходимость участия государственного аппарата в хозяйственной деятельности ряда отраслей и формирования расходов на поддержание работоспособности, что вызывает отступления от общепринятых принципов капиталистической экономики с тем чтобы сохранить экономическое развитие.

Плановую экономику необходимо отождествлять не с директивным управлением и административно-командной системой исполнения приказов и показателей, а с расширением полномочий государства как управляющего органа в области производства и распределении благ, необходимых для общества. Плановость функционирования определенной системы обусловлена особенностью распределения ограниченных ресурсов бюрократическим аппаратом. Считается, что наиболее эффективно распределять ресурсы через плановый механизм, чем через конкурентную борьбу между участниками производства. В этой ситуации проявляется еще один недостаток плановой экономики – поиск и создание стимулов, побуждающих на экономический рост. В рамках общепринятой теории в условиях планового ведения хозяйства отсутствуют стимулы для субъектов экономической системы, способные создать условия, необходимы для непрерывного роста показателей. Ранее мы уже отметили, что движущей силой в рыночной экономике является именно конкуренция. Л.И. Абалкин в работе «Смена тысячелетий и социальные альтернативы» отмечает, что государство

должно признать, что если существует «секрет» рыночной экономики, то он состоит не в частной собственности, а в конкуренции [7].

Проблема стимулирования экономических субъектов в хозяйственной системе планового типа особо выделяется экономистами западного направления. Согласно западной концепции в плановой экономике основным получателем благ является не общество в целом, а государство в лице бюрократического аппарата. Его деятельность может быть рассмотрена как предпринимательская, поскольку им движет мотив расширения кругооборота контролируемых хозяйственных ресурсов. В область государственного функционирования входят производство товаров и услуг, текущее поступление и расходование средств бюджета, организация кредитно-денежного обращения, регламентирование цен, тарифов, условия предоставления рабочих мест, внешнеторговая деятельность.

Государство, как регулятор хозяйственной деятельности, стремится увеличить объемы поступлений в бюджет, как участник мировой экономической деятельности – расширить торговые связи и взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами, при этом конечным получателям благ, т.е. результата деятельности государства, являются многочисленные служащие, имеющие частный интерес, возникающий в процессе службы.

Бюрократии дает возможность управлять и быть собственником средств производства номенклатурно-объемный механизм. Агрегируя номенклатуру в объем, то есть преобразуя имеющиеся ресурсы в продукт, служащий получает власть над источником благ. Поэтому собственник в плановой экономике тот, кто планирует. В данном случае плановую экономику необходимо рассматривать как многоуровневую систему, построенную по принципу иерархической пирамиды. На верхушке пирамиды располагается центральная власть, которая владеет неограниченным ресурсом и стремится получить еще больше источников для управления: чем больше ресурсов распределяет чиновник по собственному усмотрению, тем больше зависит общество от бюрократии. По мере удаления от верхушки пирамиды чиновник будет все

более ограничен в распределении ресурсов системы. Высказываясь об идеологии бюрократии, Й. Шумпетер подчеркивал, что ей присущ групповой интерес на проводимую политику. Отсюда ученый ставит под сомнение привычку экономистов рассматривать государство как надчеловеческое учреждение, деятельность которого направлена на общечеловеческое благо [184].

В процессе распределения денежных потоков возникает конфликт интересов за право использования государственных ресурсов. Э. Аткинсон и Дж. Стиглиц полагают, что бюрократический аппарат стремится к увеличению размеров своего учреждения по аналогии с теорией фирмы [12]. Согласно Д.М. Бьюкинену «В рамках заданных ограничений бюрократ пытается максимизировать свою собственную полезность. Он не отличается в этом отношении от других людей» [32].

Преследование собственных интересов бюрократическим аппаратом для повышения собственного «веса» в иерархии перемещает конкуренцию рыночного типа, основанную на борьбе за корыстный интерес в виде личного дохода, в плоскость планового хозяйства в виде соревнования за влияние и возможность перераспределения бюджетных средств.

Процесс присвоения собственником капитала прибавочной стоимости в рыночной экономической системе в условиях плановой экономики превращается в постоянное стремление государственного служащего управлять и перераспределять возникающий добавочный продукт в свою пользу. Данное утверждение подразумевает одно из важнейших правил в плановой системе хозяйствования, нарушение которого влечет за собой падение её эффективности. Для корректного функционирования необходим контроль за возникновением и распределением добавочного продукта. Излишки благ будут образовываться вследствие совершенствования технологических процессов и повышения производительности труда. Присвоение добавочного продукта хозяйствующим субъектом или бюрократом будет аналогично присвоению добавленной стоимости капиталистом в

рыночной экономике, что в плановой системе будет смещать ее к рыночному типу хозяйствования. Нахождение материальных ресурсов и благ в общественной собственности, аналогично незыблемости частной собственности, в плановой экономике является главнейшим условием функционирования такой системы.

В условиях плановой экономики СССР снижение эффективности системы стало следствием принятого пакета реформ Косыгина – Либермана 1965-1967 гг. Предпосылками данных изменений являлись неблагоприятные условия, сложившиеся после проведенной ранее реформы 1957-1959 гг. Народное хозяйство имело диспропорции, появились угрозы неуправляемости социальных и хозяйственных процессов. Особенно остро они проявились в затруднениях 1962-1963 гг. К 1960 году страна стояла перед выбором – чьи интересы будут главенствовать в народном хозяйстве: общественного воспроизводства или отдельного товаропроизводителя.

Реформа 1957-1959 гг. увела планирование из отдельных министерств и ведомств в область господства хозрасчетных предприятий и регионов. Децентрализация ценообразования внесла дезорганизацию в систему планового хозяйства. Предприятия увеличивали количество звеньев производства с целью присвоения большего количества ресурсов для воспроизводства продукции. В расчете на единичные изделия искусственно росли затраты.

В процессе обсуждения приоритетных направлений развития в 1965 году были предложены две инициативы. Первая из них была направлена на возврат централизованного планирования и передачи полномочий Госплану СССР. Второе предложение было направлено на то, чтобы расширить полномочия управления «на местах» и продолжить процесс децентрализации экономической системы.

А.Н. Косыгин предлагал Госплану СССР рассылать сначала научные прогнозы и наметки, которые критически будут рассматриваться «на местах», переоцениваться с учетом текущих условий и возвращаться в «центр». Включение прогнозной стадии в процесс воспроизводства продукции уже было

использовано ранее в 1920-1930 гг. От данной системы решено было отказаться по причине несоответствия поставленным целям обеспечения скорейшей индустриализации и экономического рывка. В 1965 году с целью усиления экономических стимулов в плановом хозяйстве была повышена роль стоимостных показателей, в том числе прибыли, товарно-денежных отношений [131]. Роль цены и стоимости начала преобладать над планом, что деструктивно сказалось на всей системе в целом. Реформа 1965 года отдала хозрасчетным ценам полную власть над планом. После этого народное хозяйство оставалось плановым лишь номинально.

Передача полномочий по формированию цены, а значит и добавленной стоимости «на места», сместило конкуренцию среди бюрократического аппарата обратно к управляющему органу предприятий и заводов. Директора производственных предприятий, формально не владеющие собственностью, вынуждены были путем кооперации своих действий с номенклатурными работниками определять необходимую добавочную стоимость для формирования прибыли с целью улучшения плановых показателей и перераспределения добавочной стоимости в свою пользу.

Конкуренция начала принимать классический вид рыночного соревнования за увеличение прибыли путем регулирования цены на продукцию. При этом прибыль росла за счет увеличения технологических цепочек, что искусственно завышало затраты на производство продукции и увеличивало их себестоимость. Плановые показатели перестали отражать потребности общественного воспроизводства, а концентрировали в себе стремление к увеличению добавленной стоимости и перенаправлению ресурсов в свою пользу конкретных предприятий. По вышеперечисленным причинам сложившуюся систему хозяйствования в СССР, начиная с 1965 года, сложно назвать плановой экономикой.

Уровень конкурентоспособности страны в условиях плановой экономики, как отражение эффективности взаимодействия хозяйственных субъектов, начал неуклонно снижаться в связи с утратой контроля над добавочным продуктом

(добавленной стоимостью) центральным управлением. Госплан СССР функционировал согласно данным, полученным от руководителей «на местах», что смещало конкурентную борьбу «вниз» к хозяйствующими субъектами, а не к номенклатурным работникам. Когда бюрократ обладает информацией об общем состоянии экономики, а центр дает директивные указания для выполнения плановых показателей, выделяя необходимые обществу отраслевые ресурсы, развитие экономической системы происходит благодаря принципу необходимого развития приоритетных отраслей, выбор которых исходит из данных, полученных от профильных ведомств и ученых в области экономики.

Плановые показатели, получаемые от предприятий, не включают в себя всю полноту необходимой информации, а руководствуются лишь частными интересами конкретного предприятия. В результате субъекты экономической деятельности конкурируют не за развитие отрасли, а за развитие показателей. Учитывая ограничение информационной осведомленности «на местах», данный процесс приводит к дезорганизации распределения добавочного продукта.

В приоритет возводится прибыль, а не результат эффективности производства, увеличение затрат с целью увеличения стоимости становится более привлекательным, чем снижение издержек производства с целью перенаправления свободных ресурсов для развития перспективных отраслей хозяйствования, что, безусловно снижает конкурентоспособность экономики, отрасли, предприятия и выпускаемой продукции.

Ученые экономисты выделяют период 1930-1950 гг. как наиболее яркий пример плановой экономики. Данный период еще характеризуют как время сталинской экономики. Его отличительными и наиболее важными признаками являются:

- общенародная собственность на средства производства;
- решающая роль государства в экономике;

- использование кооперативной формы хозяйствования и мелкотоварного производства в дополнение к государственной форме хозяйствования;
- централизованное управление;
- директивное управление;
- единый народнохозяйственный комплекс;
- мобилизационный характер экономической системы;
- максимальная самодостаточность экономической системы;
- преобладание физических (натуральных показателей) над стоимостными;
- отказ от показателя прибыли и ориентация на снижение себестоимости продукции;
- ограниченный характер товарно-денежных отношений;
- ускоренное развитие производства средств производства по отношению к производству предметов потребления;
- государственная монополия внешней торговли;
- замена конкуренции социалистическим соревнованием;
- недопустимость сосредоточения материальных благ в руках отдельных граждан;
- обеспечение жизненно необходимых потребностей всех членов общества.

Благодаря централизованному управлению, использованию номенклатурно-объемного механизма при распределении продукта и созданию необходимых правовых норм признаки плановой экономической системы сохранялись на протяжении всего существования Советского Союза. Со временем под влиянием реформ и созданию новых ориентиров и целей для общества они преобразовывались, постепенно снижая влияние центрального управления на экономическую жизнь общества, заменяя ориентиры количественных показателей на качественную составляющую продукта.

Для быстрого рывка в экономическом развитии с первых дней было принято решение в процессе производства дать приоритет ускоренному развитию группы отраслей А, а именно производству средств производства, по отношению к группе отраслей Б (производство предметов потребления), что определило модель мобилизационного типа экономики. Противоречие, выявленное К. Марксом между, общественным характером воспроизводства продукта и частным присвоением результатов труда, было решено с помощью изменения частного характера присвоения на общественный.

Плановая система хозяйствования добивалась этого директивным распределением добавочного продукта между всеми участниками хозяйственной деятельности согласно целям и нуждам конкретного субъекта. Мобилизационный признак данная система приобретает благодаря возможности перераспределять высвободившиеся ресурсы в кратчайшие сроки с помощью бюрократического аппарата, который выявляет на основании экспертных оценок наиболее приоритетные отрасли хозяйствования. В данном процессе понятие «добавленной стоимости» заменяется на понятие «добавочного продукта», так как стоимостная оценка производимой продукции не отражает фактической ценности, а носит учетный характер.

В процессе функционирования данной системы приоритетным является снабжение хозяйственной деятельности необходимым ресурсом с целью увеличения количества полученного продукта за счет сокращения издержек и повышения эффективности производства. В данных условиях высвободившийся добавочный продукт позволяет в 1947 году начать первый этап снижения цен на товары массового потребления по линии государственной розничной торговли. Убыток для государства в размере 57 млрд. рублей был покрыт впоследствии благодаря росту производительности труда и снижению себестоимости продукции. 1 марта 1949 года началось второе снижение цен с годовым эффектом 48 млрд. рублей. За период 1949-1953 гг. цены на товары снижались ежегодно.

Централизованное распределение добавочного продукта, образовавшегося благодаря повышению эффективности производства, позволило государству покрывать убытки от снижения цен на товары розничной государственной торговли. Плановая система хозяйствования в данном аспекте имеет отличие от рыночного типа. Если мы сможем приравнять понимание добавочного продукта и добавленной стоимости, как два равнозначных показателя эффективности и конкурентоспособности конкретной экономической системы, выраженные в единицах измерения, позволяющих судить об успешности выстраиваемых связей в хозяйственной системе, то получим два вывода, способные описать различные свойства конкурентоспособности.

Во-первых, в рыночной экономической системе всю полноту добавленной стоимости получает капиталист или орган управляющий компанией. Плата за риск, которым обосновывается данный процесс, в современном мире ограничивается суммой в уставном капитале общества или стоимостью акций, находящихся во владении. Интерес в повышении уровня конкурентоспособности предприятия возникает у закрытого круга лиц, которые находятся в поиске способов стимулирования всей экономической системы.

Й. Шумпетер писал о капитализме так: «Награды достаются талантливым, энергичным, работоспособным, но, если бы можно было измерить общий уровень конкретной способности, их долю личного вклада в коммерческий успех, мы, наверное, установили бы, что полученный денежный выигрыш не пропорционален ни первому, ни второму показателю» [184].

В плановой экономике добавочный продукт распределяется между всеми участниками хозяйственной деятельности, а единственным источником создаваемого общественного продукта является труд. Доходы от капитала в различных его проявлениях или ренты являются незаконными, а все финансовые институты, природные ресурсы и средства производства принадлежат государству, как представителю единолично управляющего органа от лица общественного большинства. Следствием повышения уровня

конкурентоспособности в данной системе является максимально полное удовлетворение потребностей всех членов общества.

Во-вторых, отсутствие частной собственности и ориентации на прибыль исключают появление конкуренции в классическом ее понимании как борьбы между хозяйствующими субъектами за максимизацию прибыли. Согласно К. Марксу, чрезмерная конкуренция может нести в себе угрозу торможения экономического развития. В плановой экономике нет конкурентной борьбы между экономическими субъектами, а есть соревнование за распределение ресурсов между бюрократическим аппаратом за увеличение влияния. Таким образом, взаимодействие между участниками рынка, определяющее конкурентоспособность системы в целом, перемещается из сферы борьбы за прибыль между производителями продукта в сферу борьбы за властный интерес между главенствующим органом управления, представляющим общественные интересы. Второе явление не приносит экономического ущерба для системы в целом, так как в данном процессе общественные интересы ставятся выше частных.

Согласно К.Р. Макконнеллу и С.Л. Брю, рыночная система распределяет редкие экономические ресурсы для удовлетворения постоянно растущих потребностей. Перед плановой экономикой ставится задача планомерного распределения ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения неограниченных потребностей.

В условиях межсистемного разделения труда, при отсутствии рычагов, необходимых для рыночного способа перераспределения ресурсов: через инструменты свободного ценообразования, конкуренции и института частной собственности, - нет необходимости в создании развитых финансовых институтов. В следствие чего перенаправление ресурсов между секторами производится директивным способом, формируется технологическая специализация производства, а поставщик для воспроизводства продукта как правило монополист. Данные факторы формируют систему закрытого типа, для

которой нет необходимости в свободном движении труда и капитала, так как нет самого стимула для данных процессов – конкуренции.

Экономическое развитие внутри плановой хозяйственной системы происходит за счет соперничества между бюрократическим аппаратом, а в мировой экономике благодаря соперничеству за способность создавать пионерный продукт в его вещественной форме. Так как полученный добавочный продукт перераспределяется эффективнее по сравнению с добавочной стоимостью, то отсутствует фактор ресурснедостаточности. В связи с этим плановая экономика лишает себя циклических кризисных явлений, наблюдается минимальная зависимость от импорта иностранной продукции и сырья. Данная экономическая система преимущественно закрытого типа, что позволяет эффективнее функционировать в условиях неопределенности, но снижает уровень конкурентоспособности по отношению к системе рыночного типа. Перечисленные условия требуют дать определение экономической системе конкурентного планового типа, для выявления важных отличий между рыночными и плановыми способами перераспределения.

Экономическая система конкурентного планового типа – это система с определенными пропорциями секторов, сформированных под влиянием внешних и внутренних факторов, использующая номенклатурно-объемный механизм и директивный способ перераспределения благ между хозяйствующими субъектами, обладающая определенными свойствами, которые дают преимущество в конкурентном соревновании, отражают приоритетные направления развития и способы осуществления хозяйственной деятельности с целью изменений привычного хозяйственного уклада в лучшую сторону

В условиях ограниченных ресурсов весь имеющийся труд используется на воспроизводство продукта, так как это повышает его эффективность. Труд, как и капитал, жестко регулируются центральным аппаратом планового распределения, что исключает наличие безработицы. Добавочный продукт формируется внутри системы, то есть это может быть продукт нескольких

стран с единым типом ведения планового хозяйства. Бюрократический аппарат определяет структурные особенности системы и соотношения отраслевых значений, определяя текущие потребности. Отсутствует необходимость в создании производных финансовых инструментов и крупного финансового сектора, так как основным источником капитала является воспроизводство продукта. Добавочный продукт или добавленная стоимость, образованная в результате такого производства, распределяется государством директивным способом, согласно плановым показателям (Таблица 5).

Таблица 5 – Структурные особенности системы конкурентного планового типа

Признак системы	Структурные особенности	Статистические показатели
Закрытая хозяйственная система или система с ограничениями при производстве продукта	Ограниченность ресурсов для воспроизводства продукта.	1. Низкий уровень капитализации экономики по сравнению с другими открытыми системами. 2. Показатели свободного движения капитала.
	Жесткое регулирование рынка труда.	1. Производительность труда 2. Уровень занятости. 3. Доход (средний медианный показатели близки по значениям). 4. Паритет покупательной способности.
	Товарооборот, движение товаров и услуг.	1. Добавленная стоимость формируется на местном уровне.
Номенклатурное распределение ресурсов	Перераспределение ресурсов производится бюрократическим аппаратом.	1. Соотношение отраслей производства. 2. Соотношения секторов первичного, вторичного и третичного либо базового и пионерного.
Отсутствие финансового сектора	Концентрация капитала в первичном и вторичном секторах экономики.	1. Капитализация банковского сектора. 2. Невысокий уровень производных финансовых инструментов.

Источник: составлено автором на основе [91]

Таким образом, для плановой экономики из перечня структурных характеристик важными оказались такие характеристики как закрытость

экономической системы, номенклатурное распределение ресурсов и отсутствие рынка финансовых активов. Данные характеристики раскрываются через систему экономических параметров.

Обоснованный в параграфе 2.1 вывод о стремлении системы при расширении базового сектора к централизации подтверждается практическим аспектом, в частности, на примере функционирования плановой экономики советского периода. Именно развитие базового сектора на основе роста индустриальной мощи позволило создавать существенные объёмы добавочного продукта, впоследствии формирующего высокий уровень прибыльности общественного производства. Централизованное управление и планирование позволяло директивным путем перераспределять и направлять значительную часть прибыли базового сектора для финансирования пионерного сектора.

Отсюда, согласно двухсекторной модели, несмотря на в целом убыточность всего пионерного сектора, включающего все стадии создания и производства пионерного продукта, от научной идеи до массового производства, в среднесрочной и долгосрочной перспективе такая экономическая система показала достаточно высокую эффективность функционирования и высокий уровень конкурентоспособности. Высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики СССР определялся наличием масштабного и объёмного пионерного сектора, производящего инновационные товары и услуги, получающего постоянное финансирование из прибыли базового сектора в требуемых размерах и в четко определенные временные промежутки (пятилетки). Четко выстроенная система государственного управления позволяла ставить перед обществом долгосрочные планы и выполнять их посредством ресурсного обеспечения. Такие органы как Госплан, Госснаб, Госкомцен и другие позволяли увязывать воедино все народнохозяйственные потоки ресурсов, продуктов, труда, финансов, эффективность использования которых и обеспечивала высокий уровень конкурентоспособности советской экономики.

### **2.3. Особенности достижения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики**

Процесс модификации двухсекторной модели требует анализа структурных составляющих базового и пионерного секторов. В рамках исследования хозяйственная система должна отвечать необходимому набору признаков для определения в ней приоритетного положения конкурентного пионерного или конкурентного базового сектора экономики. С этой целью были исследованы структурные особенности экономической системы для рыночного и планового распределения продукта.

Важные отличия между системами двух типов заключаются в способе перераспределения благ и эффективности его использования. Наибольшего успеха в условиях конкуренции достигает система способная производить товары с наименьшими издержками, что напрямую влияет на возникновение конкурентоспособных отраслей в пионерном и базовом секторах. В связи с однородностью причин возникновения конкретных отраслей и коренными отличиями способов распределения ресурсов между секторами для формирования конкурентоспособной структуры возникает необходимость дать определение экономической системы конкурентного рыночного и планового типов.

Экономическая система конкурентного рыночного типа – это система с определенными пропорциями секторов, сформированных под влиянием внешних и внутренних факторов, использующая механизм торговой сделки и свободного формирования цены для перераспределения благ между хозяйствующими субъектами, обладающая определенными свойствами, которые дают преимущество в конкурентном соревновании, отражают приоритетные направления развития и способы осуществления хозяйственной

деятельности с целью изменений привычного хозяйственного уклада в лучшую сторону.

Для формирования эффективного обмена между производителем пионерной конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом, и потребителем данных товаров, структура экономической системы должна быть открытого типа. Основными структурными особенностями являются свободное движение труда, капитала и товаров между участниками хозяйственной деятельности, которые характеризуются показателями чистого притока иностранных инвестиций, чистым экспортом капитала, суммарными данными по инвестициям в процентах от ВВП, численностью рабочей силы, производительностью труда, стоимостью рабочей силы (Таблица 6).

Таблица 6 – Структурные особенности хозяйственной системы конкурентного рыночного типа

Признак системы	Структурные особенности	Статистические показатели
Открытая хозяйственная система при производстве продукта	Свободное движение капитала.	1. Чистый экспорт. 2. Чистый приток иностранных инвестиций. 3. Инвестиции в процентах от ВВП.
	Свободное движение труда.	1. Численность рабочей силы. 2. Производительность труда. 3. Уровень заработной платы (средний и медианный доход отличаются).
	Свободное движение товаров.	1. Добавленная стоимость формируется на межстрановом уровне.
Высокий уровень потребления ресурсов	Перепроизводство товаров.	1. Дефицит торгового баланса. 2. Потребление энергетических ресурсов, сырья и материалов. 3. Потребительские расходы домашних хозяйств.
	Концентрация капитала в финансовом секторе экономики.	1. Капитализация банковского сектора. 2. Высокая доля производных финансовых инструментов в финансовых процессах системы.
	Сокращение ресурсонедостаточного сектора за счет социальных обязательств.	1. Уровень доходов населения. 2. Расходы на здравоохранение, образование, социальную сферу.

Источник: составлено автором на основе [91]

Высокий уровень потребления ресурсов отражается, в первую очередь, на дефиците торгового баланса, уровне потребления энергетических ресурсов по отношению к ВВП, задолженностью домашних хозяйств, показателями международных резервов и общим внешним долгом

В условиях рынка совершенной конкуренции, где все участники конкурентного соревнования находятся в одинаковых условиях, имеют полный доступ к информации и производят однородную продукцию, перед предпринимателем стоит задача выпуска уникального товара, отличного своими свойствами и характеристиками от товара конкурентов и позволяющего извлекать максимальную прибыль. Конкуренция в данном случае является стимулом технического прогресса [71, с.70].

Согласно экономикс, данный способ ведения хозяйства обладает высокой эффективностью функционирования и концентрацию производственных ресурсов хозяйствующих субъектов, действия которых направлены, в первую очередь, на максимизацию прибыли путем усовершенствования орудий труда и способов производства. Рынок создает условия, в которых, с одной стороны, находится эффективный собственник, который воспроизводит блага, необходимые обществу, а, с другой стороны, потребитель, способный получать блага с помощью свободы выбора и денежных средств, которые впоследствии аккумулируются у наиболее успешных предпринимателей.

В движение данную систему приводит конкуренция, существующая за счет непрерывного стремления к увеличению капитала, конкурентоспособность же отражает способы взаимодействия и эффективность данного процесса. Она указывает на способность противостоять соперникам, эффективно производить и продавать товары, удерживать долю рынка, обеспечивать эффективное использование ресурсов, управлять конкурентными преимуществами. Конкурентоспособность является неотъемлемой частью конкурентного процесса и является производной от нее. Там, где возникает соперничество за увеличение капитала, вследствие возникновения экономических связей между хозяйствующими субъектами, появляются лидеры и аутсайдеры. Таким

образом, конкурентоспособность выявляет связи в процессе конкурентного соревнования.

Конкуренция – это важный фактор в процессе распределения капитала среди хозяйствующих субъектов и разделении труда. Это способ существования капиталиста в рамках общепринятых правил ведения деятельности. С помощью конкурентного механизма, с учетом современного научно-технологического развития и изменения производственных отношений происходит непрерывная борьба за приращение своего капитала. Конкуренция является инструментом в данной борьбе, а конкурентоспособность отражает успешность участников в соревновании за прибыльное применение капитала.

К. Маркс отождествляет явление конкурентной борьбы с естественными процессами человеческого существования, но характерными для определенного способа производства – капиталистического. Конкуренция рассматривается как система взаимоотношений между особым родом товаропроизводителями – капиталистами. Капиталистическая конкуренция – это соперничество за прибыль, а конкуренция – это способ существования капитала и принудительный закон для него [98, с. 258].

Природа капитала вынуждает субъект рыночной экономики гнаться за прибылью. Уклониться от данной борьбы невозможно, так как другие участники конкурентного соревнования претендуют на долю капитала. По мнению К. Маркса конкуренция является внутренней природой капитала, проявляющееся и реализующееся во взаимодействии множества капиталов друг на друга. «Внутренняя тенденция капитала выступает как принуждение, которое над ним производит чужой капитал, и которое гонит его вперед за пределы правильной пропорции, беспрестанно требуя: марш! марш!..» [100].

Сама природа капитала заключает в себе постоянное приращение, а способность успешно приумножать накопленное характеризуется конкурентоспособностью. Способность получить не только свою, но и чужую добавленную стоимость продукта является главной задачей экономического

субъекта, стремление к которой принуждает его двигаться в направлении сокращения издержек и увеличения добавочной стоимости.

Отождествляя рыночную экономику со свободой предпринимательства и выбора, необходимо отметить, что субъект в своей хозяйственной деятельности свободен настолько, насколько ограничены в своих свободах его оппоненты по конкурентному соревнованию. В поисках максимизации прибыли, при отсутствии регулирования способов достижения прироста капитала, каждый участник рыночной борьбы своими действиями ограничивает других участников. Следовательно, рыночная конкурентная экономика, в первую очередь, стимулирует участников конкурентного соревнования к постоянному движению через их стремление к приращению собственного индивидуального капитала и освобождению от ограничений, навязываемых от внешних источников конкурентной борьбе.

В процессе конкурентного соревнования участвует бесконечное множество субъектов открытой экономики и каждый стремится к освобождению от ограничений, навязываемых внешней средой. В итоге необходимо отметить, что для решения задачи затрачивается большее количество ресурсов, чем в системе, имеющей закрытый тип экономической системы с большей степенью ограничения ресурсной базы и участников конкурентного соревнования.

В глобальной экономической системе наиболее распространенным типом хозяйствования является конкурентная рыночная система. Согласно ежегодному исследованию Всемирного Банка «World Development Indicators: Gross Domestic Product 2017» мировой объем ВВП в 2017 году составил \$ 76 671 787 млн, в 2018 году – 86 413 032 млн., в 2019 – 87 652 863 млн., в 2021 – 96 100 091 млн. [232]. Во главе списка лидирующих стран в мировой экономике находятся 25 стран с населением 1,3 млрд. человек и совокупным доходом 70% от общемирового ВВП. Безусловным лидером по объему экономики остаются Соединенные Штаты Америки – \$ 18 153 487 млн. Экономика Китая находится на втором месте с объемом ВВП в \$ 11 393 571 млн. На третьем месте с

показателем втрое меньшем, чем у Китая, находится Япония – \$ 4 825 207 млн. В первой двадцатке находятся также следующие страны: Германия, Великобритания, Франция, Индия, Италия, Бразилия, Канада [232]. Большинство стран являются представителями рыночного типа ведения хозяйства.

Для определения стран с рыночным типом хозяйствования предлагается анализировать ведущие страны, лидирующие по многим показателям и задающие планку по развитию другим участникам рынка, и страны, использующие догоняющий тип развития и стремящиеся достичь лидирующих позиций в мировой экономике. При анализе информации предлагается добавить участников с различными способами управления хозяйственной деятельностью. Ученые выделяют ряд моделей, которые характерны для различной группы стран. Например, либеральная модель рыночной экономики, характерная для США и Великобритании, Канады, Франции, Германии, Италии.

Азиатский способ управления экономикой отличает Японию, Китай и другие азиатские страны от западного способа хозяйствования. Для подтверждения структурных особенностей, характерных для рыночной конкурентной экономики и определения её типа по соотношению секторов, были взяты для анализа экономики США, Германии, Франции, Канады, Великобритании, Японии, Сингапура, Бразилии, Индии, Италии, Мексики, Канады, Польши, Саудовской Аравии, России, и ОАЭ.

Одним из важнейших элементов рыночной конкурентной экономики является открытость системы в целом. Данная особенность позволяет обмениваться необходимыми ресурсами для воспроизводства наиболее качественного продукта. Подтверждением отсутствия барьеров в движении труда и капитала являются показатели притока иностранных инвестиций, чистый экспорт, миграция трудоспособного населения.

Для расширения производственных возможностей необходим требуемый объем инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности. Наиболее

перспективными, с точки зрения привлечения денежных средств, являются рентабельные отрасли, где отдача от вложенного капитала имеет высокий показатель, а скорость оборота средств будет выше остальных.

США по состоянию на 2018 год имели отрицательный показатель прямых иностранных инвестиций, который составляли 339 трлн. долл. Общие объемы полученных средств составляли 258 трлн. долл., или 1,25 % от ВВП США по состоянию на 2018 год. По данному показателю в долларовом выражении американская экономика лидировала многие годы. Отрицательные данные инвестиционных потоков говорят о перенаправлении полученного капитала. Прямые иностранные инвестиции в американскую экономику по состоянию на март 2022 года уже составляли 70 681 млн. долл. [226].

Далее по объёмам привлеченных инвестиций идет Китай. В связи с тем, что статистика по входящему потоку Гонконга идёт отдельной строкой, а данная территория является специальным административным районом Китая и неразрывной частью китайской экономической системы, то необходимо учитывать статистические данные по КНР и Гонконгу совместно. В 2018 году китайская экономика превзошла США по объёму привлеченных инвестиций, сумма которых составила 344 млрд. долл. Далее идут Германия с 105 млрд. долл., Сингапур – с 82 млрд. долл., Бразилия – 78 млрд. долл. В первой десятке среди стран с рыночным типом хозяйствования находятся экономики Франции, Австралии, Индии, Италии, Испании.

Инвестиции фиксируются в ценных бумагах крупных национальных и транснациональных корпораций, производящих продукцию высокого качества и формирующую конкурентную среду на внутреннем и мировом рынках. Крупные компании выходят на рынок ценных бумаг с целью привлечения средств для расширения бизнеса или реинвестирования и получения большей прибыли для акционеров. Следует отметить, что важно не только количество компаний, привлекающих средства на дальнейшее развитие, но объем инвестированных средств, так как именно данный фактор отражает наиболее прибыльные конкурентные производства в различных странах. Показатель

отношения инвестиций к ВВП страны характеризует объемы привлекаемого капитала по отношению ко всей хозяйственной системе в целом.

Высокий уровень рыночной капитализации котирующихся национальных компаний говорит о наличии наиболее конкурентных и прибыльных производств. Для составления рейтинга самых крупных компаний 2018 года издательство «Форбс» выделяет показатели общей выручки от продаж, чистой выручки, суммы капитализации и торгового оборота. В общей сложности две тысячи компаний, из которых 559 публичных представлены США, 233 – это китайские компании, на третьем месте по количеству компаний находится Япония. В десятку ведущих стран с самыми крупными международными компаниями входят Великобритания, Южная Корея, Индия, Китай (Гонконг), Франция, Германия, Канада [237].

В первые пятьсот организаций входят 165 финансовых структур, 45 компаний, занимающихся обрабатывающим производством, далее идут нефтедобывающие корпорации [237]. Согласно данным Всемирного банка, наибольшее количество компаний, разместивших свои акции и ценные бумаги на бирже, находятся в Индии. Их количество составляет 5065 единиц. Капитализация бумаг в объёме 2 трлн. долл., составляет 76% от ВВП страны. На втором месте по данному показателю находятся США с 4397 компаниями. По капитализации американские коммерческие компании привлекли в 2018 году 30 трлн. долл. и находятся в лидерах во всем мире. На третьем месте из изучаемых стран находится Япония с показателем 3652 компании и суммарной капитализацией 5 трлн. долл., что составляет 106% от ВВП страны. По количеству национальных компаний Китай не находится на первом месте и идет следом за Индией и США, но с нашей точки зрения, в рамках исследуемого вопроса необходимо объединить показатели Китая и Гонконга как специального административного района.

С учетом данного отступления общее количество публичных компаний Китая составляет 5747 единиц, что превышает показатели Индии и США. Суммарная капитализация данных компаний составляет 10 трлн. долл. В

страны с наименьшим количеством компаний, привлекающим акционерный капитал, из выбранных входят Бразилия – 334 единицы, Франция – 457 единиц, Германия – 465 единиц. Их капитализация на рынке не превышает 2,5 трлн. долл., по отношению к годовому ВВП данная сумма составляет у Бразилии 49% от ВВП, у Германии – 44% от ВВП, у Франции – 85% от ВВП [252].

Полагаем, что чем выше уровень открытости у хозяйственной системы конкурентного рыночного типа, тем свободнее происходит перераспределение капитала и ресурсов из низкодоходных к высокодоходным передовым хозяйственным системам. Так как на этапе создания конкурентного продукта необходимы крупные капитальные вложения, а период возврата инвестиций представляет длительный процесс, то свободные средства инвестируются в наиболее прибыльные уже готовые и конкурентные продукты, которые не требуют вложения крупных сумм в разработку. Доходность таких продуктов высока, так как они пользуются популярностью у потребителя. Это объясняет большие объемы инвестиций в страны, производящие автомобили, самолеты, интегральные микросхемы, компьютеры, коммуникационное оборудование, средства связи, медикаменты, углеводороды, золото, алмазы (Приложение Б).

Свободное перемещение капитала становится одним из важнейших особенностей мировой экономической системы. Например, несмотря на наличие ограничений, в Китае для инвесторов существует отдельная провинция Гонконг, где действуют нормы англосаксонского права, которые гарантируют безопасность вложенным средствам и права инвестора пропорционально вложенному капиталу. Страны, в которых такие гарантии предоставляются с трудом, менее привлекательны для инвестиций и являются источником спекулятивного дохода, а не долгосрочных вложений на рынке акций.

Рабочая сила является важным фактором, определяющим положение хозяйственной системы по отношению к другим участникам конкурентного соревнования. Количественная и качественная составляющая данного показателя определяет способность бороться за ведущие позиции на рынке пионерного продукта. Численность занятого населения определяет объемы

перерабатываемых ресурсов и производимых товаров, а качество характеризует эффективность производства, модернизацию и улучшения уже имеющегося продукта, а также возможность создания нового пионерного продукта, пользующегося спросом у других участников рынка.

По данным на 2019 год наибольшее количество работоспособного населения в Китае – около 800 млн. человек, далее идет Индия с занятостью в 482 млн. человек, а замыкает тройку лидеров США с 166 млн. человек. Также в лидерах по данному показателю находятся Россия, Бразилия, Пакистан, Бангладеш, Япония, Нигерия, Вьетнам.

Ведущие страны Европейского союза не находятся в лидирующих позициях по занятости населения. В Германии трудоустроено 44 млн. человек, в Великобритании – 34 млн. человек, во Франции – около 30 млн. человек. Наибольший приток трудоспособного населения по сравнению с другими странами у США. Количество трудоспособных мигрантов составило 46 млн. человек, что составляет 14,5% от общего числа населения. На втором месте по притоку рабочей силы находится Германия с 12 млн. человек, что соответствует 14,8% от всего населения страны. В лидерах по притоку рабочей силы находятся Великобритания, Канада, Франция, Австралия, Испания, Италия, Индия [250].

Трудовые ресурсы в рыночных условиях перераспределяются под влиянием спроса, поэтому свободное перемещение рабочей силы является необходимым для формирования конкурентной среды в системе. Данная особенность рыночной экономики становится причиной возникновения перекосов в доходе домохозяйств.

Согласно данным Всемирного банка за 2019 год в США коэффициент Джини равнялся 0,41 и находился в рейтинге по данному показателю рядом с Турцией, Болгарией, Ираном и другими, менее экономически развитыми странами мира. При этом на 10% трудоспособного населения в США приходилось 30,5% процентов дохода страны, а 10% самого бедного населения получали лишь 1,7% от совокупного дохода. Аналогичные данные можно

увидеть в Индии и Китае. Однако последние исследования в данном направлении проводились только в 2011 году, а уровень 10% самого бедного населения в этих странах составлял 2,7–3% от всего дохода. Наивысший показатель расслоения по доходу из изучаемой выборки стран у Бразилии со значением коэффициент Джини 0,53. В этой стране 10% населения получает 42% всего дохода страны, а наименее беднейшие 10% имеют лишь немного более 1% от дохода. Оставшиеся участники Германия, Франция, Канада, Япония, Италия удерживают показатель индекса Джини около 0,3. При этом доля дохода наименее беднейших 10% населения данных стран приближается или равно 3%. Данные цифры демонстрируют высокую степень расслоения в доходах у трудоспособного населения и позволяют сделать вывод о необходимости учета данного условия для анализа эффективности функционирования экономики рыночного типа [247].

Для полноценного анализа трудовых ресурсов необходимо определить эффективность их использования. С этой целью мы предлагаем взять показатель производительности труда. По уровню ВВП на душу населения Сингапур занимает второе место в мире после Люксембурга со значением 98 511 долл./чел. в 2020 г. и 107 677 долл./чел. в 2021 г. Также по производительности труда страна занимает 19 место в мире со значением 54,55 долл./час в 2019 году. Сингапур является финансовым центром для стран Азиатского и Тихоокеанского региона. Основной статьей доходов не товарного экспорта являются информационные и консалтинговые услуги. Гонконг является «финансовой дверью» для осуществления коммерческих сделок между предприятиями запада и китайскими компаниями. Законодательство региона оптимизировано для создания условий по взаимовыгодному партнерству между западными корпорациями и производителями продукции в Китае. В США ВВП на одного занятого составляет 116 384, 46 долл., далее идут ведущие европейские страны Франция – 96 445, 62 долл., Италия – 92 296,19 долл., Германия – 90 491,90 долл. Наименьший показатель среди стран у тех, которые специализируются на экспорте обрабатывающей промышленности и не

вовлечены в производство финансовых услуг: Канада – 85 726,25 долл., Великобритания – 81 369,58 долл., Япония – 75 383,0 долл., Бразилия – 32 232,0 долл., Китай – 32 002,14 долл., Индия – 21 181,44 долл. На основе статистических показателей можно сделать вывод о том, что если взять страны с большой долей финансового сектора и развитым финансовым рынком, то показатель эффективности использования трудовых ресурсов будет намного выше, чем в странах, специализирующихся только на функционировании только реального сектора без развития финансовых инструментов [232].

Обеспечение постоянного спроса внутри системы зависит не только от заработной платы работников, но и возможности получать финансовые инструменты для поддержания внутреннего потребления. С этой целью используются финансовые инструменты, например, кредитование. Уровень закредитованности домашних хозяйств можно определить с помощью показателя долга домашних хозяйств по отношению к располагаемому доходу населения. Наибольший процент задолженности в 2018 году по данным «Организации экономического сотрудничества и развития» числится за Канадой – 182%, Великобританией – 181%, Францией – 121%, Японией – 107 %, США – 105%, Германией – 95%, Италией – 87%, Бразилией – 55%. Основная причина высокого уровня задолженности домашних хозяйств – неравномерное распределение дохода и высокий стандарт уровня жизни, заявленный западной культурой. В связи с нехваткой ресурсов для поддержания необходимого уровня домохозяйствам требуется все больше средств [228].

Текущий баланс торговых операций позволяет определить необходимость заимствований в процессе развития страны. Отрицательное сальдо баланса говорит о превышении объемов импорта над экспортом, что требует дополнительных средств. Таким образом, экономическая система с отрицательным показателем торгового баланса «живет в займы» для воспроизводства продукта. Несмотря на самый большой по сравнению с другими странами отрицательный показатель в 2018 году по данным Всемирного Банка у США, по отношению к ВВП у американской

задолженности невысокий показатель и составляет минус 3,1 % от валового национального продукта. Для сравнения у Индии данный показатель составляет минус 3,9%, Канады – минус 1,9%, Великобритании – минус 1,7%. Незначительный профицит торгового баланса у Китая – 0,7%, Бразилии – 0,5%, Японии – 0,2%. В лидерах по данному показателю Сингапур с 26% и Германия 6,1%. Данные соотношения отражают степень влияния данного показателя на формирование внутреннего продукта в стране.

Хозяйственной системе конкурентного рыночного типа для воспроизводства продукта требуется большое количество энергии. Объемы и эффективность её использования можно оценить по уровню потребления электроэнергии и уровню вредных веществ, выбрасываемых в процессе производства. Наибольшее количество энергии потребляют США. Если брать данный показатель в килограммах нефтяного эквивалента на одного человека, то в данной стране его потребляют 6960 ед. Корея потребляет 5289 ед., Германия – 3779 ед., Франция – 3658 ед., Япония – 3470 ед., Великобритания – 2776 ед., Италия – 2414 ед., Китай – 2236 ед., Бразилия – 1495 ед. Исследование под названием «Global Footprint Network», построенное на оценке «экологического отпечатка», который оставляет нация в процессе производства необходимой энергии и различных благ выявило, что если 7 миллиардов человек будут потреблять столько же ресурсов, сколько жители США, то в 2014 году понадобится практически пять планет, для удовлетворения всех потребностей. Для Китая данный показатель составляет 2,2 планеты, для Индии – 0,67 планеты, для Германии – 3 планеты, для Японии – 2,82 планеты, для Канады – 4,79 планеты, для России – 3,31 планеты [221]. Исследуемые нами страны рыночного типа хозяйствования, лидирующие по основным экономическим показателям, в том числе и общепринятым индексам конкурентоспособности, являются ресурснедостаточными странами и вынуждены получать необходимое сырье путем товарного обмена готовой продукции на необходимые источники сырья и других благ.

Хозяйственные системы исследуемых стран имеют структурные особенности конкурентного рыночного типа. Согласно полученным данным, указанные страны используют свободное движение труда и капитала с высоким уровнем потребления ресурсов. Но не все из перечисленных хозяйственных систем используют чисто рыночный способ перераспределения ресурсов внутри системы.

Смешанная экономика позволяет экономической системе перераспределять полученную добавленную стоимость с участием государственных структур. При этом формируются длинные цепочки добавленной стоимостью с помощью государственных институтов и бюджетных средств целевого характера. Характер и назначение данных платежей может быть различным. Это может быть грант на разработку новой технологии, работа специального фонда для выявления и инвестиций с льготной процентной ставкой компаний, специализирующихся на высокотехнологичных и перспективных образцах технологичных производств. Может быть развитие образования, создание на базе институтов передовых лабораторий для разработки новых материалов и образцов. К этому направлению можно отнести и расходы на развитие военно-промышленного комплекса для создания передовых, а значит высокотехнологичных, экземпляров военной техники. Данные направления напрямую связаны с обрабатывающей промышленностью. Из перечисленных стран к более рыночному типу распределения с наименьшей долей участия государства относятся США, Индия, Мексика, Индонезия (Таблица 7).

У перечисленных стран конкурентные отрасли возникают только в базовом или в базовом и пионерном секторах экономики. В США объем добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности по состоянию на 2018 год составляет 2.1 трлн. долларов. Далее идет Индия с 394 млрд. долларов, следом Индонезия – 204 млрд. долларов и Мексика – 199 млрд. долларов. Из стран с преобладающим рыночным распределением ресурсов наибольший объем добавленной стоимости в отраслях обрабатывающей промышленности в

США. Соотношение доли добавленной стоимости средних и высокотехнологичных производств по отношению в данной добавленной стоимости у стран сопоставим и находится в пределах от 40% до 50% [245].

Таблица 7 – Перечень стран с рыночным типом конкурентной экономики с наименьшей долей участия государства в распределении добавленной стоимости

Страна	Госрасходы по отношению к ВВП (%)	Доля расходов государства во всех расходах страны (%)	Конкурентные отрасли возникают в секторе	Способ распределения ресурсов в системе
США	14,14	17,18	Базовый /Пионерный	Рыночный
Индия	11,23	15,90	Базовый	Рыночный
Мексика	11,67	15,26	Базовый /Пионерный	Рыночный
Индонезия	8,98	13,62	Базовый	Рыночный

Источник: составлено автором на основе [235]

Наименьший показатель у Индонезии, наивысший у США. Индия и Мексика сопоставимы по данному значению и находятся рядом в распределении. Наибольшую добавленную стоимость в 2018 году создавали США – 1 трлн. долларов. Показатель Индии 169 млрд. долларов, Мексика – 83 млрд. долларов, Сингапур – 49 млрд. долларов. Лидером по формированию добавленной стоимости в обрабатывающих производствах является США, далее идет Индия, Мексика и Индонезия.

В процессе международной торговли конкурентоспособными являются страны, производящие продукцию с возможностью не только получать, но и перераспределять, то есть забирать добавленную стоимость у местного производителя. С данной задачей справляется продукция технологичного производства, поэтому приоритетным является добавленная стоимость, сформированная в передовых отраслях обрабатывающей промышленности.

Доля средней и высокотехнологичной промышленности в данной добавленной стоимости для каждой страны имеет особое значение.

Необходимо не только производить высокотехнологичные продукты с добавленной стоимостью, но и успешно реализовывать их на рынке. Данные товары наиболее уникальны по своим техническим характеристиками. Высокий процент спроса можно характеризовать изменением качественных характеристик получаемого продукта, что повышает эффективность использования такого товара и качественно изменяет окружающую среду.

Успешные участники рынка, имеющие специализацию не только на товарах пионерного, но и базового сектора реализуют от 40% до 60% таких товаров. Это товары широкого спектра пионерной продукции, пользующиеся постоянным спросом и характеризуются товарами вторичной пионерности. Товары пионерного производства, не пользующиеся популярностью на рынке или не имеющие высокого спроса, определены порогом менее 40% в составе экспорта обрабатывающей промышленности. Это узкоспециализированные товары, носящие штучный характер и не имеющие конкуренции на рынке в связи с узкой специализацией.

По объемам экспорта страны с рыночным типом распределения ресурсов расположились рядом. Показатель доли обрабатывающих производств в общем экспорте 2018 года наивысший у Индии – 70%, далее идут США – 61,2%, Мексика – 50,7%, Индонезия – 47,8%. Но если мы возьмем экспорт товаров средних и высоких технологий по отношению к экспорту всей продукции, то увидим, что наилучшими данными по этому показателю обладает Мексика – 81%, далее идут США – 63%. Индия и Индонезия замыкают четверку с показателем не более 35%. При этом по экспорту высокотехнологичной продукции Мексика и США находятся в лидерах, а страны Индии и Индонезии – в аутсайдерах. При этом наибольший доход от реализации высокотехнологичной продукции получает США – 209 млрд. долларов США и Мексика – 76 млрд. долларов США. Наименьший доход получает Бразилия – 11 млрд. долларов США и Индонезия – 6 млрд. долларов США. Несмотря на большие сектора в обрабатывающей промышленности, экспортный потенциал сохраняется у стран с конкурентной высокотехнологичной продукцией.

Индия формирует большие объемы производства обрабатывающей промышленности, но в связи с отсутствием конкурентных отраслей в пионерном секторе не создает конкурентный продукт. Рыночный способ распределения не отвечает необходимым условиям для формирования длинных цепочек добавленной стоимости от создания до внедрения в массовое производство. Добавленная стоимость, создающаяся в базовых отраслях, остается в них, так как рыночный способ хозяйствования не позволяет эффективно перенаправлять имеющиеся ресурсы на развитие высокотехнологичных отраслей.

США и Мексике удалось создать отрасли обрабатывающей промышленности, производящие конкурентную продукцию высокотехнологичных отраслей, формирующие длинные цепочки добавленной стоимости. Конкурентными являются отрасли базовых и пионерных отраслей. Рыночный способ распределения в этой ситуации позволяет сохранять доходные отрасли и производить пионерный продукт. Неэффективные отрасли базового и пионерного сектора при этом исчезают из цепочки создания стоимости.

На основе полученных данных была предложена модель соотношения базового и пионерного сектора экономической системы, выраженная в пропорции добавленной стоимости обрабатывающих производств средней и высокотехнологичной продукции ко всей созданной добавленной стоимости. Наибольшую добавленную стоимость создают Индия и США, но Индия в определенной мере проигрывает в конкурентном соревновании американской экономике, так как у нее отсутствуют конкурентные пионерный и базовый сектора. Однако по отдельным отраслям, таким как фармацевтическая промышленность, легкая промышленность, создание программного обеспечения Индия успешно конкурирует на мировых рынках. Также важно отметить большую численность населения в целом и занятого в частности, которые позволяют экономике этой страны войти в пятерку стран-лидеров по ВВП в 2022 году.

## **2.4. Уровень конкурентоспособности экономики смешанного типа в процессе структурных трансформаций**

Работа Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» в области экономической мысли коренным образом преобразила представление о функционировании национальной экономики. Его теория, по мнению большинства ученых, является наиболее значительным явлением в экономической науке XX века. Одним из действенных предложений Дж.М. Кейнса была специальная программа по действию правительства для преодоления кризисных явлений и сглаживанию экономического цикла. Главный тезис – это отказ от принципов классического рыночного подхода. Саморегулирование не обладает способностью обеспечить полную занятость населения, стабильность цен и высокий уровень производства продукции. В результате возникает необходимость использования инструментов государственного влияния для проведения необходимых изменений и поддержания уровня требуемых показателей. С этого момента в список участников хозяйственной деятельности включают государство не в роли наблюдателя или арбитра, а в роли исполнителя функции стабильного развития и сглаживания неблагоприятных явлений, оказывающих воздействие на хозяйственную деятельность страны [74].

Кроме рыночной и плановой, часто возникает смешанный тип экономики посредством сочетания большого количества комбинаций между структурными характеристиками. Его особенностями являются: важная роль государства и государственной политики в области финансирования государственных программ, трансфертных платежей, а также расходов на оборону, инфраструктуру и медицинское обслуживание. Данные инструменты позволяют правительству поддерживать необходимый объем внутреннего

спроса и занятость населения, а, значит, формируют добавленную стоимость и поддерживают производство продукции благодаря государственным расходам.

Государство стимулирует внутренний спрос путем создания излишней ликвидности и предоставления кредита для предприятий через банковскую систему страны. При этом учитываются особенности спекулятивного рынка капиталистической экономики, где приток новых инвестиций направлен в наиболее прибыльные отрасли для получения мгновенной прибыли. Денежные вливания в отрасли производства частично доходят до адресатов под высокие проценты. Развитие финансового рынка меняет представление о государственном финансировании и управлении производством через денежные инвестиции. Возникновение фиатных денег приводит к воспроизводству еще большей денежной массы и раздуванию денежных пузырей, что является предпосылкой циклических кризисов и экономических коллапсов.

Способ хозяйствования, при котором воспроизводство общественных благ дается на откуп рыночным экономическим показателям прибыльности, а государственные ресурсы расплываются с помощью свободного формирования цены и конкуренции, неспособен эффективно воспроизводить базовый продукт. Теория А. Смита о невмешательстве государства в финансово-хозяйственную деятельность страны создает стену между общественной потребностью в воспроизводстве базового продукта, доступного для всех участников хозяйственной деятельности, и возможностями воспроизводить данный продукт по потребительской стоимости.

Для соблюдения правил свободного рынка вводятся крупные игроки на арене глобальной хозяйственной системы – транснациональные корпорации, которые в поисках низких издержек и сравнительных конкурентных преимуществ создают глобальные цепочки добавленной стоимости и перераспределяют прибыли в необходимые отрасли. Транснациональные корпорации выступают в роли агентов национальных государств и создают запасы ресурсов для проведения научных исследований в пионерных областях

экономики и дальнейшего применения полученной прибыли в продукты вторичной пионерности.

Базовые отрасли находятся под субсидированием государства путем предоставления неограниченной денежной массы и низкого ссудного процента, что позволяет низкодоходным отраслям получать минимальный доход и воспроизводить продукт необходимый для общества. Данным способом рыночная система адаптируется для функционирования в условиях смешанной экономики.

Ориентация планового типа хозяйствования к условиям смешанного воспроизводства усложняет задачу создания смешанной экономики, так как в этом случае в чисто плановых условиях должна возникнуть конкурентная экономика. Подобную ситуацию можно было наблюдать в экономических системах СССР и КНР. Начало процесса структурных изменений в СССР от плановой к рыночной экономике положили реформы Н. Косыгина. Децентрализация экономики, создание условий для стимулирования производства продукции предприятиями с помощью ценового механизма привело к возникновению скрытой конкуренции за возможность фиксирования большей цены, а, значит, большей прибыли для конкретного предприятия.

КНР в процессе перехода к смешанной экономике выбрала другой путь структурных изменений. Трансформацию системы можно разделить на четыре этапа. Первый этап зафиксирован с 1978 года, когда возникли первые попытки передачи возможности самостоятельной хозяйственной деятельности деревне. С 1988 года и по настоящий момент вносятся изменения в конституцию КНР для легализации индивидуальной собственности и поиска максимальной прибыли. Изменения происходят не только на уровне функционирования экономики, но и категория. С 1980 года правительство страны отошло от только количественных показателей экономики и добавило показатели социального развития общества. В 1982 году образовано два сектора экономики: государственного коллективного и государственного капиталистического.

С 1990-х годов страна перешла от системы пятилетних планов к составлению десятилетнего и долгосрочного планов экономического развития. В 1993 году государственный сектор экономики был переименован в сектор экономики, основанный на государственной собственности. Такое переименование дало больше свобод и прав для предприятий. В 1998 году был принят пакет реформ, передающий значительную часть полномочий от центрального органа Госсовета КНР субъектам и местным органам власти.

Значительные изменения на пути формирования конкурентной рыночной экономики произошли за период 2000-2010 гг. Директивные показатели заменялись задачами, экономические показатели преобразованы в создание условий для достижения необходимых экономических результатов. В дальнейшем за период 2011-2015 гг. были намечены новые индикативные показатели развития, которые включали в себя долю добавленной стоимости в сфере услуг, долю расходов на научные разработки, количество изобретений и патентов, долю возобновляемых энергоресурсов, уровень безработицы в городах, прирост численности населения. Базовые отрасли экономической системы на протяжении всей экономической трансформации в КНР оставались под управлением и контролем государственных органов, что позволяло достигать необходимого уровня воспроизводства и распределения ресурсов для функционирования пионерных отраслей.

Поэтапная трансформация экономической системы КНР создала условия для воспроизводства собственного продукта высокотехнологичных отраслей, способных конкурировать с продукцией развитых западных стран. Длительный период формирования пионерного сектора в Китае подготовил базу для трансформации институтов, регулирующих деятельность участников хозяйственной системы. Сейчас можно наблюдать, как передовые китайские бренды конкурируют с производителями американской продукции пионерных отраслей и одерживают победу, что вынуждает административные органы США прибегать к неэкономическим методам борьбы против конкурентов.

Ранее рассматриваемые государства были распределены нами в группу стран представителей рыночной конкурентной экономики, так как у них присутствовали все признаки свободного перемещения труда и капитала, высокой значимостью отличается финансовый сектор, задолженность государства и отрицательный торговый баланс характеризует ресурснедостаточную экономику.

В параграфе 2.2. были описаны признаки, формирующие плановое хозяйство. В рамках классической экономики невозможно представить полностью закрытую систему с номенклатурным распределением ресурсов и сокращением финансового сектора. В современном мире примером такого рода хозяйственной деятельности могут стать Северная Корея и Иран. Экономики данных стран отключены от мировой хозяйственной системы, но это не значит, что торговый оборот с соседними государствами не происходит.

У представителей рыночного хозяйства остается эффективный способ развития науки и технологий – это перераспределение ресурсов между базовым и пионерным сектором с помощью трансфертных платежей. В связи с отсутствием полных статистических данных о государственных расходах за последние пять лет анализироваться могут только те данные, по которым есть вся необходимая информация.

Например, суммарная доля расходов на оборону, образование и медицину у США составляла в 2018 году 43,2 % от всех государственных расходов страны. У Великобритании данный показатель составил 37,3% в 2016 году. Расходы Сингапура в 2013 году составили 59,7%. Доля государственных расходов Японии в 2016 году составила 34,0% от всех расходов. От всего объема потраченных средств наименьшую часть на образование, медицину и оборону тратят Бразилия – 29,6% и Индия – 26,5%. В Германии данный показатель составляет 33,2%, в Италии – 24,1%, Франция не раскрывает свои расходы на оборону. При этом необходимо учесть, что у европейских стран небольшие расходы на оборону благодаря программе совместной безопасности.

Одним из важных показателей влияния государства на экономику является доля расходов государства по отношению ко всем расходным операциям. Как видно из Приложения К, правительства различных стран стремятся сохранять расходы государства на образование, медицинское обслуживание и оборону в пределах от 20% до 30% от всех расходов. Саудовская Аравия осуществляет политику государственного стимулирования экономики. Расходы правительства в 2018 году составили 39,9% от всех расходов. ОАЭ увеличили долю государственных расходов с 10,9% в 2006 году до 25,4% в 2018 году. Сингапур, Польша, Бразилия, Китай, Япония тратят в среднем 25% в год на государственные нужды и поддержание внутреннего спроса через государственный заказ и другие меры стимулирования экономики. При этом данное соотношение не меняется с 2005 года. Государственные расходы во Франции, Германии и Италии приближаются к 30%, при этом самая скромная политика финансирования у Италии. В общей подборке стран меньшую величину государственных расходов осуществляет Индия – 15% в 2018 году, Мексика – 15% в 2018 году и Индонезия – 13% в 2018 году.

Отношение государственных расходов по отношению к ВВП позволяет определить общий объем расходов. Саудовская Аравия лидер по данному показателю, поскольку тратит на эти нужды четверть от ВВП страны. Следом идет Франция, расходы которой составляют 23%. У Канады, Германии, Японии, Бразилии и Италии данный показатель составляет 19%, на процент меньше от ВВП тратит правительство Великобритании. Расходы Китая и США составляют 14% от ВВП, но и размер экономики данных стран превышает остальных конкурентов. Наименьше всего тратят правительства стран Мексики, Индии и Сингапура (Таблица 8, Приложение Л).

Вышеперечисленные показатели позволяют распределить страны по мере объемов государственных расходов и влиянию государства на экономический рост. Наибольшие расходы в экономику страны осуществляет правительство Саудовской Аравии. Данная экономика имеет высокую долю государственного сектора в общих расходах страны, и они велики по отношению к ВВП.

Франция, Германия, Япония, ОАЭ, Италия, Польша, Бразилия, Великобритания расходуют около 20% от ВВП страны, при этом доля в государственных расходах составе всех расходов страны составляет 25-30%.

Таблица 8 – Характеристики стран с рыночным типом конкурентной экономики с большей долей участия государства в распределении добавленной стоимости

Страна	Госрасходы по отношению к ВВП (%)	Госрасходы по отношению ко всем расходам страны (%)	Конкурентные отрасли возникают в секторе	Способ распределения ресурсов в системе
Саудовская Аравия	24,62	39,37	Базовый	Смешанный
Франция	23,41	30,28	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Германия	19,90	27,63	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Китай	14,68	27,51	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Канада	20,98	26,55	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Япония	19,75	26,21	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Россия	17,38	26,03	Базовый	Смешанный
ОАЭ	13,14	25,42	Базовый	Смешанный
Италия	19,02	23,97	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Польша	17,80	23,47	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Бразилия	19,72	23,46	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Сингапур	10,53	23,16	Базовый/ Пионерный	Смешанный
Великобритания	18,50	22,02	Базовый/ Пионерный	Смешанный
США	14,14	17,18	Базовый/ Пионерный	Смешанный

Источник: составлено автором на основе [235; 236]

Правительство Китая расходует только 14% от ВВП страны, но китайской экономике требуется 27% расходов на государственные нужды в общей величине расходов. Таким образом, для экономики Поднебесной данные расходы более весомые. Аналогичная ситуация у Сингапура, который тратит

10% от ВВП страны, но в рамках всех расходов, затраты государства составляют 23%. Сингапур большую часть расходов направляет на программы образования, поддержания военной промышленности и медицины. Налоговые поступления в данных странах составляет 9–13% от ВВП страны. Наибольший объем налогов по отношению к ВВП собираются в странах Великобритании, Франции, Италии. Данный показатель составляет 23–25% от ВВП. В Германии, Японии, Индии и США данный показатель составляет 11%.

Страны, относимые нами к смешанному типу хозяйствования на современном этапе, но тяготеющие к плановому способу распределения продукта, – это Германия, Франция, Япония, Китай, Канада, Великобритания, Саудовская Аравия, Бразилия, Италия, Россия. Программы поддержки основных отраслей образования, обороны и медицины у данных стран самые значимые. Экономисты применительно к данным странам выделяют их в отдельную группу со своими особенностями и характерными чертами. Например, существует описание японской корпоративной модели, южноевропейской социально-экономической модели, модели социального рыночного хозяйства, характерной для Германии и Франции. Например, японская модель сложилась после Второй мировой войны. Уже через несколько лет после 1945 года весь мир заговорил о «японском экономическом чуде».

В рамках данного исследования необходимо уточнить, что указанная модель использовала эффект мобилизации для ускорения экономического роста. Японская экономическая система, в которую были встроены рыночные механизмы, опиралась на значительную роль государства – около 35% составляла госсобственность. Государство осуществляло контроль и перераспределение ресурсов. В настоящий момент данная структура в японской системе не претерпела коренных изменений.

Аналогичным образом развивались другие страны с высокой долей участия государства. Данная структура экономической системы является наиболее эффективной, так как двое из трех участников хозяйственной жизни системы – государство и частные компании, работают совместно для

повышения величины добавочного продукта. Также такое распределение ресурсов используют ОАЭ, Италия, Польша, Бразилия, Великобритания.

Лидером по доли добавленной стоимости из представленных стран является Китай – более 3,5 трлн. долл. Далее идут развитые европейские страны и Япония, а замыкает первую пятерку Великобритания. Бразилия, Россия и Канада по объему создаваемой добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях находятся между ведущими странами и аутсайдерами. Наименьшую долю добавленной стоимости создают Польша, Саудовская Аравия, Сингапур, ОАЭ. При этом доля средних и высокотехнологичных производств от всей структуры обрабатывающей промышленности в Сингапуре – 0,78%. Далее идет Германия с долей 63%, Япония – 57%, Франция – 51%, Великобритания – 44%. Наименьший показатель у России – 30%. У Китая данный показатель равняется – 41%.

Лидерами в конкурентной борьбе вне зависимости от методов перераспределения продукта в экономической системе становятся страны, создающие качественный продукт, пользующийся спросом не только на внутреннем, но и на внешних рынках. После удовлетворения спроса национального рынка продукта требуется создание уникальных свойств, чтобы заинтересовать потребителей на мировом рынке.

Из исследуемых стран наибольшую долю обрабатывающей промышленности в экспорте более 90% наблюдаем у Китая. Далее следуют Япония, Германия, Италия, Польша, Франция, Сингапур, Великобритания. В этих странах продукция обрабатывающих производств преобладает в структуре экспорта. Россия, Саудовская Аравия, ОАЭ имеют наименьшую долю обрабатывающих производств в экспорте. У данных стран основу экспорта составляют добывающие производства.

Наибольшую долю средней и высокотехнологичной продукции экспортируют Франция, Германия, Япония, Великобритания, Канада, Китай, Польша и Италия. Более простой или базовый состав экспорта у Бразилии, России, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Определить специализацию пионерных отраслей экономики возможно по экспорту товаров высокотехнологичных отраслей обрабатывающих производств. Наибольший доход от товаров пионерного сектора получают Китай, Германия, Франция, Великобритания, Япония. У остальных стран данный показатель на более низком уровне. Россия по экспорту высокотехнологичной продукции сравнима с Польшей, чуть более 12%. Менее 10% у Индонезии, Италии, Индии, Саудовской Аравии, ОАЭ.

Функционирование смешанной экономики позволяет экономической системе развивать не только передовые отрасли обрабатывающей промышленности, но и сохранять отрасль базового сектора и производство товаров вторичной пионерности благодаря поддержанию внутреннего спроса и государственным программам по поддержанию производителей базовых отраслей. К таким странам относится Китай, Франция, Германия, Япония, Сингапур, Великобритания.

Все вышеперечисленные страны имеют объем базового сектора экономики, производящий традиционный продукт, больший по сравнению с пионерным сектором. Такая структура экономики позволяет создавать длинные цепочки добавленной стоимости, начиная от цикла переработки сырья в базовом секторе экономики и до создания инновационного продукта в пионерном. Развитию науки и технологий в данном случае способствуют государственные программы по поддержке внутреннего спроса и развитию экспортного потенциала.

Большинство стран производят продукцию базового сектора и продукцию вторичной пионерности. Китай, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия имеют наибольший объем добавленной стоимости в базовом секторе, ориентированном на производство товаров обрабатывающей промышленности на экспорт. Все вышеперечисленные страны производят добавленную стоимость и успешно участвуют в получении чужой добавленной стоимости в конкурентной борьбе. Но в то же время данная стоимость позволяет перенаправлять средства в пионерный сектор высокотехнологичной продукции

через государственное перераспределение. Цепочка добавленной стоимости позволяет разделить расходы и риски частного сектора с государством, так как создание новых конкурентных преимуществ и инновационной продукции – это новые рабочие места, технологические изменения, а значит удлинение цепочек стоимости. Данный способ распределения отвечает наиболее успешной модели, при которой конкурентные товары обрабатывающей промышленности возникают в базовом и пионерном секторах.

Бразилии и России удается поддерживать большой объем базового сектора, но государственный аппарат перераспределяет ресурсы в узконаправленный сегмент высокотехнологичной продукции. Данная продукция не пользуется широким спросом у потребителя, а является целевой и необходима для производства конкретному потребителю. Это сокращает возможный конкурентный рынок, а, значит, и возможность формирования достаточных для развития объемов пионерного сектора. Для данных стран встает острая необходимость по созданию отраслей, способных производить продукцию широкого потребления с высокой степенью добавленной стоимости.

В структуре экономики России, Бразилии, Саудовской Аравии и ОАЭ преобладает конкурентный базовый сектор. Согласно предложенной модели данная особенность будет только усиливать влияние государственного аппарата на экономику в целом. От успешных действий правительства и развития отраслей перерабатывающей промышленности зависят возможности роста экспортного потенциала данных стран.

В данной главе было выявлено, что повышение уровня конкурентоспособности, проявляемое увеличением добавочного продукта в экономике, отражает смещение конкурентного соревнования «вверх» на уровень бюрократического аппарата. Ориентация же на качественные характеристики, отражающая, как правило, параметры пионерного сектора экономики в повышении уровня конкурентоспособности экономики, «смещает»

вниз конкурентное соревнование, где борьба между производителями идет не за выполнение номенклатурного плана, а за максимизацию прибыли.

Таким образом, конкурентоспособный базовой сектор экономики смещает акцент развития системы к централизованному управлению и распределению продукции директивным способом. Конкурентоспособный сектор пионерной продукции смещает акцент в сторону децентрализации системы.

Выделяют два вида пионерного продукта. Первичный вид пионерного продукта – это существующий продукт, адаптированный к постоянным изменениям природы. Вторичный вид пионерности продукта выражается в обновлении самого продукта. Продукт первичной пионерности требует концентрации всех ресурсов для создания нового продукта без гарантий на успешный исход. Продукт вторичной пионерности не требует высокой концентрации ресурсов, а использует результаты успешного конкурентного соревнования для создания новых свойств существующего продукта, что позволяет измерить и управлять возникающими рисками. На производстве продуктов вторичной пионерности в условиях рыночной экономики специализируются ТНК. Правительственные структуры зачастую оказывают поддержку во внедрении собственных ТНК в отрасли хозяйственной деятельности других стран.

В работе осуществлено моделирование структуры экономической системы при различных сочетаниях базового и пионерного секторов. Моделирование первой ситуации предполагает возникновение конкурентных производств в отраслях экономики базового сектора, что является предпосылкой для формирования планового типа хозяйственной системы и, наоборот, при распределении ресурсов централизованным способом через номенклатурно-объемный механизм наиболее эффективно будут производить продукт базовые сектора экономики.

Моделирование второй ситуации связано с возникновением конкурентоспособных отраслей экономической системы в пионерных отраслях экономики, которые будут смещать хозяйственную деятельность к рыночному

типу. Конкуренция, возникающая в данном типе хозяйствования, способствует отбору высокодоходных конкурентных образцов производимого продукта, что является основным условием воспроизведения уникального продукта. Свободное формирование цены позволяет покрыть высокие расходы на воспроизводство пионерного продукта и получить прибыль.

Смоделированная третья ситуация может существовать в условиях ведения хозяйствования, отличных от классической плановой и конкурентной рыночной экономики и является наиболее перспективной с точки зрения развития хозяйственной системы. Она имеет большое количество производств с высоким уровнем добавочной стоимости, что увеличивает прибыль от производства продукции. Длинные цепочки добавленной стоимости создают наибольшее количество рабочих мест для работающего населения. Система в данной модели способна производить конкурентоспособный пионерный продукт, пользующийся спросом у потребителей. В случае смены технологического уклада за счет ресурсов базового сектора, управляемой частично административными методами, возникает возможность перенаправить ресурсы для формирования новых конкурентоспособных производств. Склонность рынка к пионерному сектору позволяет создавать эффект стимулирования воспроизводства нового и отсеивания неликвидного продукта.

Однако в таком типе системы, где происходит сочетание планового и рыночного механизмов, государство может стимулировать спрос путем вливания ничем не обеспеченного кредита для предприятий через банковскую систему страны. При этом не учитываются особенности спекулятивного рынка рыночной экономики, где приток новых инвестиций направлен в наиболее прибыльные отрасли для получения мгновенной прибыли. Денежные вливания в остальные отрасли производства частично доходят до адресатов под высокие проценты как плату за использования денежных средств.

Развитие финансового рынка полностью ломает представление о государственном финансировании и управлении производством через

денежные вливания. Возникновение фиатных денег приводит к воспроизводству еще большей денежной массы и раздуванию данного пузыря до несоизмеримых размеров, что является предпосылкой циклических кризисов и приводит к экономическим коллапсам.

Следовательно, в современных условиях система, где воспроизводство общественных благ дается на откуп рыночным экономическим показателям прибыльности, а государственные ресурсы распыляются с помощью свободного формирования цены и конкуренции, неспособна эффективно воспроизводить базовый продукт. Теория А. Смита о невмешательстве государства в финансово-хозяйственную деятельность страны создает стену между общественной потребностью в воспроизводстве базового продукта, доступного для всех участников хозяйственной деятельности, и возможностями системы воспроизводить данный продукт по потребительской стоимости.

Для соблюдения правил свободного рынка вводятся новые крупные игроки на арене глобальной хозяйственной системы. Транснациональные корпорации выступают в роли агентов национальных государств. Данные структуры имеют запасы ресурсов для проведения научных исследований в пионерных областях экономики для дальнейшего применения полученных результатов в создание продуктов вторичной пионерности и для воспроизводства базовых товаров.

Базовые отрасли находятся под субсидированием государства путем предоставления неограниченной денежной массы и низкого ссудного процента, что позволяет низкодоходным отраслям базового сектора, получающим доход, который идет на покрытие издержек, удержаться на плаву и воспроизводить продукт необходимый для общества. Таким образом, рыночная система адаптируется для функционирования в условиях смешанной экономики.

Аналогичным способом адаптируется плановая экономика к условиям смешанного воспроизводства. Базовость экономической системы, то есть ориентация данной системы на продукты базового сектора, усложняет задачу

создания смешанной экономики, так как в этом случае в чисто плановых условиях должна возникнуть конкурентная экономика.

Также в данной главе предложены и подробно проанализированы основные параметры, формирующие в наибольшей степени уровень конкурентоспособности альтернативных типов хозяйственных систем. Из перечня структурных характеристик для разных типов систем были выбраны наиболее значимые. Для плановой экономики такими характеристиками оказались закрытость экономической системы, номенклатурное распределение ресурсов, отсутствие рынка финансовых активов. Для рыночной экономики ведущими характеристиками стали открытость экономической системы, свободное распределение ресурсов. Для смешанной экономики возможна комбинация выше обозначенных характеристик.

В рамках данной главы проведен анализ экономик стран с плановым, рыночным и смешанным типом устройства. Базовыми параметрами были выбраны доля госсектора, объем государственных расходов и влияние государства на экономический рост. На основании проведенного анализа была проведена группировка исследуемых стран.

## **ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ**

### **3.1. Сопоставительный анализ уровня конкурентоспособности экономики России и стран мира**

В данном параграфе построим модель, которая позволит выявить зависимость между уровнем конкурентоспособности экономики и способом распределения благ внутри системы. Критерием определения уровня конкурентоспособности экономической системы в данной модели является объем добавленной стоимости высокотехнологичной продукции, которая создается в отраслях обрабатывающих производств. Их значимость была описана в параграфе 1.3. Также на основе данных, приведенных в главе 2, было подтверждено, что наиболее конкурентоспособный продукт формируется в обрабатывающих производствах пионерного сектора. Для формирования целостной картины, отражающей взаимосвязь между появлением в секторах конкурентного производства и объемом добавленной стоимости, для объективности анализа необходимо определить влияние иных показателей на объём добавленной стоимости в высокотехнологичном производстве.

Выбор способа распределения продукта между отраслями экономической системы является важным условием для её успешного функционирования. Данные, полученные во второй главе, позволяют сделать вывод о необходимости использования различных подходов к формированию конкурентоспособных отраслей экономики и учитывать характеристики и тип экономической системы. Выбор характеристик, оказывающих влияние на уровень конкурентоспособности экономики, зависит от способа распределения ресурсов и продуктов, так как по-разному отражается на связях между секторальными пропорциями.

Рыночный, плановый и смешанный типы хозяйствования имеют свои особенности, обуславливающие эффективность функционирования системы

через распределительный механизм. Экономическая система с рыночным типом хозяйствования при выборе способа распределения с целью формирования заданной пропорции должна акцентировать внимание на перечень характеристик, отличных от тех, что используются для системы планового типа. Получившая широкое распространение структура системы со смешанным способом распределения продукта, наибольшим образом, по сравнению с другими типами систем, усложняет процесс выбора характеристик, так как в зависимости от связей между секторами и структурными особенностями преобладающим будет либо плановый, либо рыночный тип.

Для подтверждения описанных зависимостей была построена корреляционная модель с использованием ограниченного числа характеристик для ряда стран с различными типами конкурентного продукта и производственной ориентацией в цепочке создания добавленной стоимости. Для построения модели были проанализированы основные типы экономик в современном мире, включающие следующие страны: Китай, США, Германия, Япония, Франция, Индия, Россия, Бразилия, Саудовская Аравия. Данные страны можно ранжировать по типам воспроизводственного процесса со своими социально-экономическими, культурными и историческими особенностями, включающими институциональные и ментальные.

По способу распределения ресурсов внутри системы на основе данных, приведенных в таблице 8, мы отнесли перечисленные страны к смешанной модели, но со структурными особенностями, тяготеющими к плану или рынку. В ней указаны критерии, по которым страны распределены, в том числе, по значению доли расходов государства в общей величине расходов. Данный показатель является одним из ключевых в определении роли, отведенной государству в экономической деятельности. Наибольшая доля государственных расходов в сравнении с другими странами у Саудовской Аравии, Франции, Германии, Китая, Японии. Их доля составляет более четверти от всех совокупных расходов. Наименьшая доля наблюдается у США и составляет 17%

от всех совокупных расходов. Если взять медианный показатель 9 самых максимальных значений и 9 минимальных значений для стран из таблицы 8, то мы получим пределы для стран, наиболее тяготеющих к плановому распределению и стран, использующих рыночное распределение. Показатель государственных расходов, превышающий 26,28% от всех расходов страны, говорит о тяготении к плановому распределению ресурсов. Это такие страны как Саудовская Аравия, Франция, Германия, Китай. Расходы государства на уровне менее 23,16% свидетельствуют о преимущественно рыночном распределении в таких странах как США и Индия. Остальные страны, а именно Бразилия, Япония и Россия расположены между двумя данными группами.

Распределение по структуре экспорта показывает следующие зависимости. Для Германия, Франция, Китая и США – это высокотехнологичные продукты, а для Индии, России, Бразилии, Саудовской Аравии экспортный доход в основном данные страны получают от продажи простых продуктов труда, не требующих дополнительной обработки. Лидерами по экспорту углеводородов являются США, Саудовская Аравия, Россия. Поставщиками сырья и простых товаров обрабатывающих производств – это Индия, Бразилия.

Необходимо отметить, что помимо приоритетных направлений экспорта данные страны можно разбить на несколько групп, различаемых по сложившейся культуре воспроизводства продукта. Китай, Индия, Япония используют азиатскую культуру производства. Германия, Франция, США – это западная деловая культура ведения торговли и производственных отношений. Бразилия имеет особенности латиноамериканской культуры производства продукта. Саудовская Аравия – молодая арабская страна, зарекомендовавшая себя на рынке как надежный поставщик ресурсов и имеющая свои особенности хозяйствования. Таким образом, одной из целей построения данной модели представлялся охват как можно большего типов воспроизводственного процесса со своими социально-экономическими, культурными и историческими особенностями, включающими институциональные и

ментальные.

В процессе изучения индикаторов нами был рассмотрен и отклонен индекс конкурентоспособности (GCI Rank), предложенный специалистами Всемирного экономического форума. В процессе изучения данного показателя наблюдались изменения в рейтинге в десятилетнем периоде развития вышеперечисленных стран (Приложение П).

Как видно из приведенных данных (Приложение П), наиболее широкую амплитуду занимаемых мест прошли развивающиеся страны – это Бразилия, Индия, Российская Федерация, Саудовская Аравия. За короткий промежуток времени, а именно за период 2008-2018 гг., рейтинг этих стран менялся более чем на 10 пунктов вверх или вниз по результатам распределения. Подобные изменения в рейтинге стран не возможны без структурных преобразований, а, значит, без изменений в обрабатывающих производства. В противном случае факторы, повлекшие подобного рода повышение или снижение уровня конкурентоспособности, не связаны с производством продукта. Из этого можно сделать вывод, что структурные преобразования, как в примере с Россией, поднявшейся за десятилетний период с 67-го места на 38-место, или с Бразилией, опустившейся с 48-го на 81-е место, должны отразиться на секторах обрабатывающей промышленности, однако согласно данным об объеме высокотехнологичных производств в общем объеме добавленной стоимости, этого не происходило. Следовательно, данный индекс не отвечает требованиям данного исследования.

В связи с этим, была предложена и рассчитана регрессионно-корреляционная модель, позволяющая выявить наиболее значимые факторы и степень их влияния на показатель добавленной стоимости высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности. Корреляционный анализ помогает установить, возможно ли спрогнозировать значение одного показателя, при прочих равных условиях, а регрессионный анализ показывает характер данной взаимосвязи. Основной задачей для данной расчетной модели является изучение зависимости между изменением величины

добавленной стоимости высокотехнологичных производств обрабатывающей промышленности в общем объеме добавленной стоимости, как индикатор уровня изменения конкурентоспособности структуры экономики, и показателей успешного функционирования экономической системы. Следовательно, возможно выявить изменение доли высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности от выделенных факторов.

Корреляционная модель позволяет выявить зависимость между предложенными случайными величинами, а именно взаимосвязь между выбранной характеристикой изменения уровня конкурентоспособности системы (долей добавленной стоимости высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности) и показателями, позволяющими определить, является ли рост доли добавленной стоимости высокотехнологичных производств зависимым от роста ВВП, развитием промышленного производства и повышением уровня жизни. Для этого мы взяли следующие индикаторы: данные о валовом национальном доходе, данные о доходе по паритету покупательской способности в постоянных ценах, о конечном потреблении домашних хозяйств, объеме экспорта продукции и индексе человеческого развития.

Важными показателями успеха в хозяйственной деятельности являются данные об объеме валового продукта и национального дохода. Для нашего исследования вышеперечисленные критерии были взяты для определения изменения доли добавленной стоимости высокотехнологичных производств в зависимости от экономического развития системы в целом. Индекс человеческого развития – современный интегральный показатель, воспринимаемый рядом ученых как возможная замена привычного ВВП, так как позволяет в полной мере оценить характер не только экономических, но и социальных изменений, направлений развития общества в целом. ИЧР позволяет сравнивать страны не по объемам производимого продукта, а по умению воспроизводить новый продукт и потреблять его. Взаимосвязь между уровнем добавленной стоимости в средне- и высокотехнологичном

производстве и объемами экспорта в стоимостном выражении позволяет дать оценку специализации структуры системы на определенном продукте и уровень развития данного направления. На основе статистического материала, представленного в Приложениях В – О, была рассчитана корреляционная модель, позволяющая выявить и обосновать связь между структурой добавленной стоимости и изменениями вышеперечисленных показателей.

В процессе исследования были получены разнонаправленные результаты. В связи с этим необходимо выделить две группы стран по следующим категориям: 1) страны, по которым взаимосвязь выбранных показателей сильная и позволяет получить положительную зависимость результата от факторов; 2) страны с отсутствием взаимосвязи между анализируемыми показателями. При расчете всех возможных комбинаций парных коэффициентов корреляции между  $Y$  и  $X$  показатели с коэффициентом корреляции по модулю большим 0,85 были выявлены у таких стран как Китай, Франция, Германия, Япония (Приложение Р).

В регрессионной модели функция  $Y$  взята за основную характеристику уровня конкурентоспособности системы. Факторы  $X$  – это валовый национальный доход, валовый национальный доход на душу населения по паритету покупательской способности в постоянных ценах; конечное потребление домашними хозяйствами; объем экспорта продукции и индекс человеческого развития.

Далее приведена функция уровня конкурентоспособности экономики, выраженная показателем доли высокотехнологичных производств обрабатывающей промышленности от ряда параметров. Построенная функция в общем виде имеет вид:

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5,$$

где  $Y$  – доля High Tech в обрабатывающей промышленности;

$x_1$  – объём ВНД по ППС;

$x_2$  – ВВП на душу населения (ППС);

$x_3$  – объём экспорта;

x4 – конечное потребление домашними хозяйствами;

x5 – индекс человеческого развития.

С помощью пакета Анализ данных MS Excel рассчитаны неизвестные коэффициенты функции (b0 – b5). В пакете анализ данных была построена матрица парных коэффициентов корреляции, включающая все переменные.

Полученная корреляционная модель выявила зависимость между выделенными показателями и предложенной нами характеристикой конкурентоспособности стран, а именно, долей высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности. Но данная зависимость, как и ее характер, не одинаковы для исследуемых стран. (Приложение X).

В итоге, предложенные страны можно разделить на две группы.

В первую группу будут входить ориентированные на экспорт страны, для которых основной статьей экспорта являются высокотехнологичные продукты. Для них общепринятые показатели успешности структуры системы имеют очевидную связь с уровнем добавленной стоимости отраслей высокотехнологичной продукции. Регрессионный анализ для данных стран показал сильный характер связей перечисленных показателей. Данные показатели выделены черным цветом и курсивом в (Приложении У) и характерны для США, Китая, Франции, Германии и Японии.

Данная зависимость означает, что для увеличения доли высокотехнологичной продукции в общем объеме обрабатывающих производств, необходимо достижение положительного экономического роста, который в последствие будет отражен и в показателе ВВП на душу населения (ППС), валового национального дохода, объеме экспорта и индексе человеческого развития. Данная информация предопределяет успех при ориентировании на развитие инноваций и высоких технологий, так как вложение в развитие научно-технического прогресса в вышеперечисленных странах влечет за собой рост основных показателей успеха в функционировании экономической системы. Это означает, что способ распределения ресурсов между элементами структуры через сложившиеся

связи в виде цепочек добавленной стоимости благоприятны для данных стран и формируют конкурентные преимущества в целом.

США, Китай, Франция, Германия, Япония входят в группу экспортоориентированных стран, специализирующихся на производстве продуктов обрабатывающей промышленности. Лучшими показателями экспорта Германии являются автомобили и комплектующие, медикаменты, авиапромышленность. Франция специализируется на самолетах и вертолетах, производстве медикаментов, автомобилей. Япония достигла успеха в экспорте автомобилей, запчастей к автомобилям, интегральных микросхем, специальных машин и промышленных принтеров. Основными статьями экспорта Китая являются вещательное оборудование, компьютеры, комплектующие для оргтехники, интегральные схемы и телефоны.

Рассмотрим вторую группу стран. Остальные страны выборки, а именно Россия, Саудовская Аравия, Индия, Бразилия не получили качественной оценки в корреляционно–регрессионной модели. Для данных стран полученные значения отражают низкий уровень зависимости исследуемых переменных. Построенные модели отвечают условиям критерия Дарбина – Уотсона, но показывают слабую связь между выбранными индексами. Полученные данные отражают наличие отличных от экспорт ориентированных стран способов перераспределения ресурсов, а успех в достижении научно-технического прогресса в виде увеличения уровня добавленной стоимости высокотехнологичных производств для них не будет означать роста значений, характеризующих успех экономической системы. Это не означает, что у данных стран нет высокотехнологичных отраслей в обрабатывающей промышленности (Приложение Д). Однако структура связи в виде цепочек добавленной стоимости между секторами отличается от тех стран, которые получают рост основных показателей успешности функционирования экономической системы при изменении доли добавленной стоимости в высокотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности. Следовательно, способ распределения ресурсов, продукта и доходов в России,

Саудовской Аравии, Бразилии и Индии отличен от экспорт ориентированных стран и предложенные параметры для повышения уровня конкурентоспособности не окажут ожидаемого эффекта.

Данные страны получают доход от сырьевого экспорта, который не способствует повсеместному развитию обрабатывающей промышленности и особенно высокотехнологичных производств, например, строительству предприятий обрабатывающей промышленности с длинным циклом переработки сырья, например, НПЗ (нефтеперерабатывающих заводов). Для России, Саудовской Аравии – это продукты нефтедобычи, а для Бразилии и Индии – это также соевые бобы, бриллианты. Предложенная модель делит страны на экспортеров продуктов труда обрабатывающей промышленности и страны, основным доходом которых является сырьевой экспорт. При этом зависимость показателей при формировании добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности проявляют именно страны с приоритетным пионерным сектором. Для данных стран наиболее важными при формировании добавленной стоимости в пионерном производстве являются уровень экспорта и индекс человеческого развития.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что структура распределения ресурсов в данных странах различна. В странах первой группы, где объем экспорта и индекс развития человеческого капитала коррелируют с уровнем добавленной стоимости в высокотехнологичных производствах, продукт распределяется через стимулирование и развитие науки, образования, научно-технического прогресса. Страны второй группы, где технологическое развитие не зависит от вышеперечисленных индексов, перераспределяют блага иными способами. В России, Бразилии, Индии уровень добавленной стоимости высокотехнологичной промышленности достаточно высок и составляет около 30%, что говорит о наличии конкурентного пионерного сектора, но данные производства могут быть узкоспециализированными, а распределение ресурсов, продуктов и доходов осуществляется через государственные административные механизмы.

По состоянию на 2020 год в российских отраслях, добывающих полезные ископаемые, работало 1,2% от всей занятой рабочей силы, которая создавала 8,7% валового внутреннего продукта страны [192]. Несмотря на небольшую долю в экономической системе, объем дохода от экспорта полезных ископаемых данных отраслей составил больше половины от всего экспорта страны и составил 145,2 млрд. долл. Вследствие этого треть дохода страны от экспортных операций концентрируется в нескольких отраслях добывающих отраслей и формирует блага для небольшой доли работающего населения. Такая концентрация благ, создаваемая одной или несколькими отраслями производства, способствует хроническим перекосам в структуре экономики из-за неравномерного перераспределения ресурсов и приводит к снижению межотраслевой конкуренции, что требует дальнейшего распределения излишка между отраслями экономики.

По сравнению со странами, ориентированными на экспорт простых продуктов труда, страны, экспортирующие высокотехнологичную сложную продукцию обрабатывающего производства, создают большую добавленную стоимость. Для сравнения, в отраслевой структуре Китая по состоянию на 2020 год первое место занимает обрабатывающее производство с долей 30,8%. Следом с большим отрывом идут сельское хозяйство, создавая 8% и торговля 7,2% в ВВП страны. При этом численность рабочих, занятых в обрабатывающей промышленности составляет 215,4 млн. человек (почти 30%), численность занятых в Китае составляет 760,0 млн. человек. В отраслях торговли, транспорта, финансовой деятельности, государственного управления работает 358,1 млн. человек, в сельском хозяйстве – 177,2 млн. человек [264]. Экспортируя товаров на 2,27 трлн долларов, в структуре экспорта страны 549,3 млрд долларов составляют компьютеры, вещательное оборудование, телефоны, интегральные схемы, товары для офиса [231]. Доля добавленной стоимости, создаваемой в промышленности в процентах от ВВП, в Китае составляет 40%, что обеспечивает сильные экспортные возможности страны.

У России имеется большой по объёмам и масштабам базовый сектор по

сравнению с Сингапуром, Канадой, Индонезией, Мексикой, однако по объему пионерного сектора она уступает данным странам. Россия занимает последнее место по объему экспорта высокотехнологичной продукции. Несмотря на рост объемов экспорта высокотехнологичной продукции за период 2011-2014 гг. с 5,3 трлн. долларов до 10,4 трлн. долларов, в настоящий момент данная динамика замедлилась. [242] Согласно данным на 2018 года по объемам такой продукции из рассматриваемых стран Россия опережает только Индонезию, Саудовскую Аравию и ОАЭ. (Приложение И) Экспорт продукции средних и высоких технологий в отечественной экономике значительно отстает от других стран, фактически они сравнимы с данными по Индонезии, Индии, ОАЭ. Бразилия по размерам экспорта обрабатывающей промышленности превосходит Россию. Наилучшие показатели у Японии и Мексики. Объемы экспорта обрабатывающей промышленности России составляют 20,6% от всего экспорта, уступая всем странам, кроме Саудовской Аравии и ОАЭ. Таким образом, базовый сектор российской экономики производит в основном продукцию не обрабатывающей промышленности, а пионерный сектор – это узкоспециализированные товары с ограниченным рынком сбыта (например, рынок вооружений), а значит, фиксированным объемом добавленной стоимости.

В России конкурентные отрасли по добыче и переработке полезных ископаемых возникают в базовом секторе экономики. Основными статьями экспорта в 2020 году являются сырая нефть, ценные металлы, пшеница [261]. В процесс производства и поставки сырья не формируются длинные производственные цепочки. Страна является лидером по экспорту углеводородов в мире, производя и реализуя высокие объемы продукции на рынки развитых стран, особенно до введения санкций. Для реализации товаров с короткими цепочками добавленной стоимости используется ценовая конкуренция.

По отношению к конкурентам себестоимость производимого товара низкая, следовательно, есть возможность использовать преимущество в

ценовой борьбе, а оптимально приемлемый порог низких значений цены на экспортируемый товар привязан к стоимостным значениям, из расчета которых происходит формирование бюджета страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Данные условия позволяют эффективно реализовывать производимый продукт. Получаемые средства распределяются с помощью рыночных механизмов и участия государства.

По отношению к производителям пионерного продукта или товаров вторичной пионерности, данные конкурентные преимущества теряют свои значения, так как поставщиков сырья на рынке углеводородов достаточно. Данная модель соответствует ситуации при большом базовом и маленьком пионерном секторе, а конкурентные отрасли возникают в базовых отраслях экономики. Распределение полученной добавленной стоимости происходит с помощью рыночных механизмов и плановыми методами. Необходимо отметить, что сложившаяся ситуация будет стимулировать в дальнейшем перераспределение добавленной стоимости с помощью государственных механизмов в другие отрасли экономики, что усилит фискальную нагрузку на частный сектор экономики, так как для данных целей потребуются все большие ресурсы. Данный фактор позволит уйти от перекосов, вызванных рыночной системой распределения добавленной стоимости.

Возможность создавать добавленную стоимость в пионерном секторе вызвана необходимостью развития технологий шестого технологического уклада. Согласно прогнозам, западных и отечественных ученых, следующий этап развития и оценка успешности хозяйственной деятельности будут определять в области нано- и биотехнологий, гелио- и ядерной энергетике [46]. Отсутствие специалистов в данных областях приведет к смещению экономической системы «вниз» по цепочке добавленной стоимости к более простым продуктам труда, что повлечет сокращение и без того малого пионерного сектора. Наличие большого базового сектора, сформированного за счет экспорта углеводородов, и незначительного пионерного сектора вызывает необходимость государственного регулирования экономики.

На текущий момент следует сделать вывод о низкой эффективности перераспределения имеющихся ресурсов для создания новых технологий. С учетом программ долгосрочного развития в стране не были созданы необходимые отрасли производства вычислительной техники, коммуникационного оборудования и прочих товаров, характерных для пятого технологического уклада, способные покрыть собственные потребности в данных товарах. К сожалению, в стране не ведется учет количества открытых предприятий высокотехнологичных отраслей, но необходимо отметить, что доля ученых в общей численности населения год от года снижается и по состоянию на 2018 года составляет 0,69 млн. человек, что соответствует доле в 0,5 %. Для сравнения, в 2014 году данный показатель составлял 0,8%. [149].

В поиске причин неблагоприятного положения высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности необходимо обратиться к данным по развитию науки. Доля средств, выделяемых на исследования и разработки у России одна из самых маленьких среди исследуемых стран, и составляет около 0,99% от ВВП. [202] При этом на военные технологии и разработки выделяется ежегодно не менее 3.69 % от ВВП, а в расходах бюджета страны данные расходы составляют не менее 10% ежегодно [224]. Необходимо помнить, что продукция и технологии военного назначения являются узкоспециализированными, поэтому рынок потребления данного товара ограничен. Основным потребителем данной продукции является государство. К тому же, цепочки добавленной стоимости в данной сфере формируются в горизонтальной плоскости, что позволяет экономить бюджетные средства, так как в случае вертикальных цепочек добавленной стоимости вооружение для государства становятся дорогостоящим.

Количество научных сотрудников в 2019 году в России составило 679,3 тыс. человек, в том числе исследователей 348 тыс. человек. По техническим направлениям работают 213, 9 тыс. работников. Таким образом, всего лишь 31% исследователей занимаются разработкой научных концепций в практической сфере. Для сравнения в Германии данное соотношение

составляет 38%, для Великобритании – 30%. Развитие научной среды в сфере прикладных наук является одной из основополагающих задач государства [202].

Ведущие страны производят и реализуют большой объем товаров обрабатывающей промышленности на рынках других стран. Это достигается сложившейся технологией производства, высоким качеством управленческого состава и большим объемом накопленного капитала. Открытость рынков позволяет торговать с другими странами на равных, но так как продукция глобальных производителей имеет наименьшую стоимость благодаря сокращению издержек и возможности использовать мировые трудовые ресурсы, то национальным производителям сложнее конкурировать с такими компаниями.

Для национальной экономики расширение объемов реализации продукции обрабатывающих отраслей можно добиться двумя способами: 1) развивать собственный рынок, замещая продукцию западных производителей; 2) осуществить сбыт отечественной продукции на мировых рынках. Первый способ будет достаточно успешен, если продукция отечественного производства имеет, то же качество, что и западная, и покрывает весь необходимый спрос, а цена удовлетворяет потребителей. Второй способ наиболее сложный, так как зарубежные рынки перенасыщены товарами, а свободные ниши с высокой скоростью занимают крупные международные корпорации благодаря их трансграничным особенностям и возможности задействования ресурсов труда, капитала и получение сырья в различных странах Мира, что позволяет избегать высоких издержек при производстве с конкурентной ценой на выпуске.

Для формирования собственного пути развития необходимо уйти от практики копирования «успешных систем» западного образца, а обратиться, в первую очередь, к собственным конкурентным преимуществам. Одним из немаловажных факторов является наличие практически неограниченного запаса полезных ископаемых различного спектра для воспроизводства продукта.

Огромная сырьевая база позволяет воспроизводить любой продукт, а сложность его будет зависеть только от наличия технологий. Данный фактор является главным устойчивым конкурентным преимуществом по мнению М. Портера [135]. Данное преимущество невозможно скопировать, так как не у многих стран мира есть столь большой запас полезных ископаемых, который можно использовать на производство собственного продукта по внутренним ценам без встраивания в цепочки стоимости транснациональных корпораций.

Независимо от того, каким образом Россия встроена в систему мирового разделения труда, никто не мешает создавать собственные товары обрабатывающих производств. Для этого необходимо восстановить отрасль производства средств производства, которая была утрачена после развала союзных республик. Это позволит производить продукт любой сложности, отвечающий внутренним потребностям. Ведь первой задачей экономики является формирование такого способа хозяйственной деятельности, который позволяет создавать необходимый продукт своими силами для собственных нужд.

Первоначально добавленную стоимость для таких производств может создавать государство через различные формы взаимодействия и способы управления с частным капиталом. Уже сейчас существуют «Объединенная Авиастроительная Корпорация», привлекающая акционерный капитал и управляемая корпорацией «Ростех», «Объединенная судостроительная корпорация», объединяющая под своим началом множество предприятий судостроительной отрасли. Данная практика ведет к централизации перераспределения ресурсов внутри системы, но специализация данных производств – это особенный продукт, потребляемый государством и приносящий пользу обществу в целом.

Подобная практика позволяет выстраивать вертикальные цепочки добавленной стоимости, а гарантом «крепости связей» между хозяйственными субъектами выступает государство согласно форме участия в подобных производствах. В настоящий момент существует перечень отраслей экономики,

которым требуется подобная практика и без которых общество в целом, и его хозяйственную деятельность в частности, нельзя будет назвать полноценной даже в рамках текущей технологической волны.

Политика стимулирования экономической активности позволит расширять производственную базу, что обеспечит рост производства средств производства. Необходимо создавать предприятия, ориентированные на создание вертикальных цепочек добавленной стоимости. Доля частного предпринимательства в Германии и Японии составляет около 98%. И большинство фирм – это малый бизнес, что придает мобильность частному капиталу и позволяет оперативно реагировать на запросы из верхушки производственной цепочки. Такие производства ориентированы на заготовки и полуфабрикаты для дальнейшего внедрения в конечное высокотехнологичное производство.

Применение данных рекомендаций позволит эффективнее использовать добавленную стоимость, создаваемую в базовом секторе. Начнет увеличиваться доля обрабатывающей промышленности в общей статье экспортируемых товаров и услуг. Выручка от реализации более технологичной продукции совместно с развитием прикладной науки позволит расширять пионерный сектор, что со временем приведет к качественному росту экспортных возможностей страны, существенно изменив структуру экспорта, и импорта, соответственно.

### **3.2. Создание конкурентоспособных производств в России**

Президент Российской Федерации одним из приоритетов развития страны выделяет повышение конкурентоспособности продукции российского производства на мировых рынках [4]. На протяжении всего срока президентства в своих посланиях Владимир Владимирович Путин упоминает

конкуренцию, а главное, конкурентоспособность экономики в контексте борьбы на мировых рынках товаров и услуг. В послании Президента от 18.04.2002 года под названием «России надо быть сильной и конкурентоспособной» понятие конкурентоспособности применяется только к необходимости экономических преобразований и упоминается 17 раз.

Конкуренция все более смещается в область образования, науки и технологий. В посланиях Президента постоянно делается акцент на повышение конкурентоспособности через формирование кадрового потенциала, обеспечивающего необходимый уровень научно-технического развития страны. В текстах документа неизменно ставится задача по созданию условий для рывка в технологическом развитии и дальнейшего изменения структуры национальной экономики. Точки роста при этом определяются в показателях производительности труда и формировании кадровой основы для производства продукции. Экономика знаний является основным потенциалом страны в процессе воспроизводства конкурентоспособного продукта. Создание условий для обеспечения необходимого уровня образования для всех без исключения граждан позволяет сформировать фундамент для успешной экономики, основанной на интеллекте.

Усиление конкурентной борьбы на мировых рынках определяет новые вызовы для национальной экономики. В условиях формирования транснациональных межстрановых торговых партнерств, основанных на взаимных выгодах в сфере торговли, научного прогресса и создания новых технологий, требуется незамедлительная реакция в данном направлении. Создание Евразийского экономического союза с целью кооперации потенциалов стран-участниц направлено на перераспределение потоков капитала и человеческих ресурсов с целью создания конкурентного продукта. Усиление интеграционных процессов и привлечение новых участников в евразийскую экономическую зону является одной из важнейших задач согласно посланию Президента.

В Послании Президента от 12 декабря 2012 года указывается на необходимость создания длинных денег для инвестиций, прежде всего, в промышленное производство. Данное адресное поручение было дано Правительству и Центральному банку страны. Также, Правительству была поручена задача по созданию «дорожной карты» по реализации конкуренции [1]. В послании Президента от 12.12.2013 года предлагается подготовить систему статистической оценки уровня технологического состояния экономики, чтобы иметь объективную картину об уровне конкурентоспособности страны и положении страны в конкурентном соревновании [2].

В посланиях 2012 и 2013 годов Президентом были указаны ключевые моменты, на которые необходимо обратить внимание в процессе развития конкурентных отраслей производства продукции на мировом рынке. Комментируя данные положения, можно отметить, что Центральный Банк Российской Федерации не справился с поставленными задачами. В современной истории России мы не видим банковских инструментов, стимулирующих развитие промышленного производства, имеющего низкий уровень рентабельности, но столь необходимого для общества. На практике мы сталкиваемся с ситуациями, когда ставка по ссудному проценту выше, чем рентабельность реального сектора и у производителя продукции нет другой альтернативы, как брать капитал для перевооружения или увеличения основных фондов из кармана потребителей, то есть увеличивать стоимость производимого товара. В результате инфляционное давление растет, потребление падает, что негативно отражается на тех же производителях реального сектора экономики. Как правило, это касается производителей общественного и необходимого продукта базового сектора экономики.

Требование низкой ставки процента в данных секторах связано с высоким уровнем отраслевой конкуренции, так как процессы обработки и создания базового продукта уже хорошо известны и налажены. Рентабельность в связи с конкурентным давлением очень низкая, поэтому для возврата средств необходим длительный период и низкая процентная ставка. Таких

возможностей для отечественного производства Центральный Банк предоставить не может, поэтому при Правительстве создаются негосударственные фонды, занимающиеся инвестициями в приоритетные направления отраслей экономики. Для промышленного производства существует «Фонд развития промышленности», специализирующийся на инвестициях под низкую процентную ставку – 1%, 3% или 5% и инвестирующий в направления медицины, энергетики, авиации, судостроения, космоса и других высокотехнологичных отраслей.

Эффективное использование инвестиционных инструментов требует качественной оценки текущего состояния отраслей обрабатывающих производств. Объективная оценка, включающая в себя количество занятых на производстве, фондовооруженность, производительность труда, капиталоемкость продукции, объемы экспорта произведенной продукции, доля импорта в производственном процессе, критические зависимости ключевых отраслей обрабатывающих производств от импортных комплектующих и другие.

Система объективной статистической оценки и система планирования в стране была уничтожена в постсоветский период как пережиток коммунистического прошлого тоталитарной экономики. Несмотря на это, западные крупные корпорации по настоящий момент пользуются достижениями научной экономической мысли планового периода – межотраслевым балансом. Плановые показатели уже давно вошли в обиход крупных мировых производителей товаров и услуг. От производства автомобилей до киношедевров результаты труда в капиталистической экономике давно известны и подчиняются подробному плановому анализу, корректируются в зависимости от появления новых неизвестных факторов и ежедневно анализируются для формирования необходимых шагов по пути их исполнения.

Китай в этом вопросе занимает ведущие позиции, так как роль института планирования с переходом на рельсы рыночных отношений никуда не ушла, а

только усилилась. Несмотря на то, что показатели теперь стали рекомендуемыми, а невыполнение плана не несет за собой сурового наказания, план исполняется и значимость его не утрачена по настоящий момент.

В настоящий момент многие статистические показатели не отражают объективного состояния национальной экономики. Это утверждение поддерживают отечественные экономисты и специалисты по ведению учета и планированию. Завышение показателей успехов в сельскохозяйственной промышленности повлекло за собой освобождение от должности главы Росстата, что произошло впервые за десять лет [197]. Ведомство, в задачи которого входит отражение объективной действительности национального производства в современных реалиях, все дальше отдалается от поставленных задач и формирует свой мир высокоэффективного производства и роста экономических показателей. Несомненно, это влияет на функционирование системы в целом и ее показатели конкурентоспособности, в частности. В сложившихся условиях невозможно говорить о планировании, пока не появится возможность отразить реальную картину положения дел не только для Правительства и вышестоящих органов регионального управления, но и для большинства ученых и экономистов, обрабатывающих данные на основе предоставленных цифр государственного учреждения сбора и учета информации.

Все вышеперечисленные примеры имеют одну единственную проблему, корень которой кроется в понимании категорий «конкуренция» и «конкурентоспособность». Согласно ежегодному посланию Президента от 2003 года конкуренцией является готовность вести борьбу за ресурсы и влияние [5]. В контексте конкурентоспособности речь шла только о товарах и услугах на мировом рынке.

Но как товару выйти на мировой рынок без конкурентной природы внутри национальной экономики? Невозможно искусственным путем вырастить конкурентное производство, создать институты и сформировать предпосылки к воспроизводству только качественного продукта. С этой целью

система должна работать как единый механизм, где все взаимодействия и взаимосвязи между ее элементами будут направлены на увеличение конкурентоспособности продукта и экономики в целом. Предоставление «длинных денег» для отечественной промышленности, введение плановых показателей, формирование взаимодействия между министерствами и ведомствами должны быть направлены на производство высококачественного товара как приоритетная идея общественной хозяйственной жизни. Понимание зависимости жизнеспособности системы от экспорта национальной экономики необходимо создавать на институциональном уровне. Институциональные изменения, прежде всего, должны происходить в понятийном восприятии значения слова «конкурентоспособность». Необходимо отметить, что это не набор количественных показателей или субъективных оценочных значений текущего состояния экономической системы.

Определение В.В. Путина в послании Федеральному Собранию РФ от 18 августа 2002 года более широко дает определение термину конкуренция: «Страны мира конкурируют друг с другом по всем параметрам экономики и политики – по величине налоговой нагрузки, по уровню безопасности страны и ее граждан, по гарантиям защиты права собственности. Они соревнуются в привлекательности делового климата, в развитии экономических свобод, в качестве государственных институтов и эффективности судебно-правовой системы» [4].

Зачастую мы обращаемся к успешным моделям и структурным изменениям развитых стран, исключая из факторов составляющую, благодаря которой формировались предпосылки для данного роста. Фиксируем успех здесь и сейчас, не делая акцент на устойчивые конкурентные преимущества стран, их географическое местоположение, плотность населения, капиталоемкость и фондовооруженность, производительность труда. Во многих странах данные показатели находятся на постоянном контроле и зачастую государство определяет приоритетную политику в области развития обрабатывающих производств и создания научных разработок, формируя

целую систему и национальную политику в области производства и экспорта, включающую ведомства и министерства, занимающиеся профильными вопросами.

Наиболее системно значение конкурентоспособности понимается в документах и законодательных актах США. В 1988 году конгрессом был уточнен федеральный закон «О торговле и конкурентоспособности» [157]. Данный нормативный документ укреплял партнерство между федеральными, местными и частными структурами. В рамках данного закона были созданы программы по содействию в технической модернизации деятельности 380 тыс. средних и малых фирм в условиях усиления мировой конкуренции. В 1993 году была принята новая технологическая политика, согласно которой государство становилось гарантом экономического роста и повышения конкурентоспособности.

Ответственность за реализацию законов и нормативных актов возложена на Министерство торговли США, куда входят управление технологической политикой, национальный институт стандартов и технологий, национальная служба технической информации, обладающая технической и экономической информацией по структурам производства США и по иностранным производствам. Данные институты призваны создавать благоприятные условия для повышения конкурентоспособности национальной продукции США, хотя за долгие годы одним из важнейших элементов данного показателя является возможность создания искусственных барьеров, способствующих ограничению поступления зарубежной продукции на внутренний рынок страны. В этом направлении используются политические и экономические рычаги воздействия на другие страны.

В настоящее время экспорт развитых стран в процессе обмена товаров на международных рынках сталкивается с искусственными барьерами и ограничениями. Экологические нормы для автомобилей, стандартизация различных типов сложного оборудования, повышение норм потребления энергии и другие неэкономические барьеры совместно с заградительными

пошлинами и квотами призваны защищать экономики развитых стран от дешевой продукции развивающихся рынков. В истории много примеров применения ограничений и рестрикций к менее развитым странам со стороны индустриальных держав. Используются не только экономическое воздействие, но и рычаги политического давления. Широко известен факт давления США на Японию с призывом ревальвировать национальную валюту по отношению к доллару для сокращения импорта на внутренний американский рынок. Так как Япония является экспорт ориентированной страной, то такие действия вызывали спад ВВП в 1971 год, а потом в период 1985-1988 гг. [214].

Санкции позволяют ограничить торговые отношения между странами в рамках того товарообмена, который выгоден более сильному торговому партнеру. Ограничение взаимодействия американских фирм с китайскими партнерами является наиболее ярким примером современных тенденций в конкуренции. США на правах страны гегемона позволяет себе весь набор инструментов для повышения конкурентоспособности национальной продукции. Но данная страна запада – это лишь единичный пример, так как каждый торговый партнер будет свободен в торговых отношениях ровно настолько, насколько ограничен другой.

В условиях экономической нестабильности, открытости мотивов и действий правительств различных стран, конкурентоспособность национальной экономической системы приобретает другое понимание и становится определением, характеризующим взаимодействие не только национальных производств, но и административных органов власти.

Россия, в описываемых условиях международного взаимодействия, попала в жернова мировой политики и вступила в неравную схватку между сильными технологически развитыми державами, поставляющими результаты научных разработок на рынки развивающихся стран и странами экономической периферии, специализирующимися в основном на добыче и поставке полезных ископаемых и углеводородов. В результате санкционной войны в настоящий момент мы можем наблюдать противоречия между призывами к снятию квот и

ограничений, формированию глобальных открытых рынков развивающихся стран, с одной стороны, и введением беспрецедентных барьеров и финансовых запретов вплоть до прекращения сотрудничества, нацеленных не на конкретные отрасли национального хозяйства России, а на прекращение деятельности всей системы в целом.

В отношении России с марта 2014 года было введено 13694 вида санкций и ограничений, нацеленных на сокращение целых отраслей промышленности. [249] При этом необходимо отметить, что такая политика ведется не с 2014 года, а вводимые ограничения уже являются привычными для деятельности государства с целью поддержания конкурентоспособности национальных производств. Наибольшее число ограничений в адрес экспорта российских товаров вводится развитыми индустриальными странами: Германия ввела 782 санкции, Италия – 758, Испания – 711, Япония – 689, Китай – 688, Голландия – 687, Великобритания – 683, Республика Корея – 646, Франция – 636, Бельгия – 625, США – 620 [265].

В фундаментальных исследованиях западных экономистов невмешательство власти в экономическую систему описывается как основной фактор рыночного механизма. Вторым фактором работы рынка является конкурентная борьба между участниками. С момента предложенной концепции прошло несколько столетий и понятие конкуренции изменилось коренным образом. Учеными экономистами было доказано, что помимо ценовой конкуренции существуют другие значимые элементы соперничества между производителями продукции, скорость изменения конкурентных преимуществ увеличилась в несколько раз и привело к возникновению гиперконкурентной борьбы между производителями продукта.

Государство не может и не должно стоять в стороне в процессе соревнования между отраслями различных стран. Конкурентоспособность включает в себя практически все сферы взаимодействия между элементами системы от государственного контроля, надзора и налогообложения, до процессов взаимодействия между поставщиками и покупателями конечного

продукта. Пример США отражает необходимость формирования института конкурентоспособности, который позволит объединить не только различные отрасли воспроизводства отечественного продукта, но и министерства и ведомства, осуществляющие контроль за соблюдением норм и стандартов выпускаемых товаров.

В 2015 году в Российской Федерации при содействии правительства страны был организован «Российский Экспортный Центр» (далее РЭЦ). В группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭСКАР») и АО «РОСЭКСИМБАНК». РЭЦ работает со всеми экспортерами не сырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений и является национальным институтом поддержки и развития экспорта. В задачи центра входят: продвижение продукции приоритетных отраслей, адаптация к нормам и правилам экспортных товаров на внешних рынках, осуществление патентной защиты и сертификации, финансовая поддержка с учетом норм ВТО, реализация пилотных проектов по продвижению продукции на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, совершенствование регуляторных требований и процедур при экспорте, создание консультационного центра по конъюнктуре экспортных рынков и формированию международных кооперационных цепочек, модернизация экспортной логистической инфраструктуры по приоритетным направлениям экспорта.

В рамках не сырьевого экспорта в 2017 году РЭЦ была оказана поддержка 6274 экспортерам из различных регионов России по различным экспортным направлениям, в том числе в высокотехнологичных областях: 37% было оказано образовательных услуг, 35% – онлайн услуг и консультирования, 12% – это поиск потенциальных партнеров за рубежом. Основными экспортными направлениями в 2017 году являлись страны СНГ, Латинская Америка, Западная Европа, Азия. Отраслевую структуру составляют продукция железнодорожного транспорта, автомобильной промышленности, производства

машин энергетического комплекса, химическая промышленность, металлургия, авиапромышленность, тяжелое машиностроение.

В первые годы работы РЭЦ удалось достигнуть значительных успехов в увеличении прироста не сырьевого экспорта в структуре экспорта страны. Доля его в общем экспорте составила 37%, а прирост в 2017 году по сравнению с 2016 годом составил 24,6 млрд. долларов или 26%. Данные показатели говорят о назревшей необходимости создания в России подобной структуры, объединяющий в себе координационные и финансовые функции по поддержке экспортного потенциала страны на основе реализации продукции пионерного сектора.

В рамках формирования института конкурентоспособности данный шаг является одним из элементов создания координированной работы. Важным элементом является тот факт, что поддержка оказывается именно не сырьевому экспорту, то есть продукции, не являющейся классической экспортной составляющей страны. Оказываемая поддержка должна способствовать развитию обрабатывающих производств и повышению технологического развития.

Основным направлением в рамках повышения уровня конкурентоспособности экономической структуры является координация действий, направленных на развитие обрабатывающих отраслей. Именно обрабатывающие производства создают рабочие места благодаря высокой сложности производимого продукта, а, значит, задействованию большего количества квалифицированной рабочей силы и созданию длинных цепочек добавленной стоимости. Благодаря формированию институциональных предпосылок в научном мире в 2017 году российским ученым сообществом были предложены различные меры по дальнейшему развитию экономической системы с учетом современных реалий. Предложенные разработки направлены на формирование ориентиров экономического развития страны и являются объединением мнений научных кругов и бизнес-структур.

Расширение базового сектора экономики необходимо осуществлять за счет увеличения доли обрабатывающих производств с ориентацией в первую очередь на внутренний рынок и более слабые рынки сопредельных и ближних государств. С этой целью необходимо осуществить процесс девальвации национальной валюты с целью получения конкурентных преимуществ на внутреннем рынке. В условиях постоянно снижающегося уровня реальных доходов населения спрос будет возрастать на более дешевую продукцию отечественного производства, так как зарубежные аналоги рассчитывают издержки и норму прибыли в валюте развитых стран.

Китай и Япония неоднократно девальвировали национальные валюты по отношению к доллару для стимулирования экспорта. В 2010 году наблюдалось возникновение новой вспышки девальваций валют на фоне прошедшего кризиса. Для России данный фактор играет немаловажную роль, так как импортом замещаются в основном продукты обрабатывающих производств. Одних только машин и оборудования по данным Росстата было импортировано на 78,5 млрд. долларов, продукции химической промышленности на 35,6 млрд. долларов.

Для увеличения объемов обрабатывающих производств необходимо формирование отечественных отраслей обрабатывающей промышленности. Такие крупные капитальные вложения в отрасли должны быть произведены с помощью государственного капитала. Финансовый сектор экономики не готов инвестировать средства в долгосрочные проекты с низкой рентабельности, но данные проекты необходимы для создания условий собственного воспроизводства и расширения базового сектора экономики. Рассмотрение альтернативных моделей взаимодействия частного и государственного капитала позволит наладить взаимодействие между предпринимательским сообществом и государством. Возможна такая стратегия, при которой государственный капитал на этапе развития и до выхода на точку безубыточности будет работать в компании наравне с частными и инвестировать получаемую прибыль в капитализацию развивающейся

компании и расширение производственных мощностей. Данное условие необходимо для создания отрасли производства средств производства. Однако полагаем, что без участия частной инициативы и предпринимательства в условиях рыночной конкурентной экономики полностью государственная модель развития обречена на застой.

Развитие общественных отношений и институтов должно соответствовать прогнозируемым показателям социально-экономического развития Российской Федерации. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года, подготовленный министерством экономического развития, должен включать не только предлагаемые инструменты, но быть разработан совместно с профильными министерствами и ведомствами, а описанные в нем предложения необходимо закрепить нормативно-правовыми документами, позволяющими отслеживать и достигать поставленные задачи по описываемым в документе направлениям.

Капиталы, полученные в результате экономической деятельности резидентов, должны быть реинвестированы в национальную экономику. Это одно из важных условий развития национального производства. Заинтересованность малого и среднего предпринимательства является одним из важнейших драйверов развития национальной экономики. В Южной Корее, Японии, Германии, Франции, Италии не возникает вопросов относительно направлений вложений полученного капитала. Частные и государственные инвестиции направлены, в первую очередь, на развитие национального производства. Здесь важно отметить пример функционирования немецкой промышленности, которая сохраняет большую долю обрабатывающих производств в секторе малого предпринимательства и не переносит ее в азиатские страны с более дешевой рабочей силой.

Государство в процессе перераспределения ресурсов, мобилизует все имеющиеся в системе средства для формирования обрабатывающей промышленности. Немаловажным фактором будет являться определение приоритетных направлений развития в обрабатывающих отраслях, а также

закрепление индикаторов и показателей, привязанных к реальной мировой экономической ситуации. Расширение ассортимента товаров народного потребления, производимых на базе мощностей национальной экономики, должно происходить с помощью координации единого центра и определения приоритетных отраслей производства товаров на национальном уровне.

Создание материальной базы в обрабатывающей промышленности не способствует изменениям во всей производственной цепочке. Для формирования пионерных отраслей промышленности необходимо финансирование научной базы, ориентированной на прикладные исследования и разработки. В современной науке на смену фундаментальным трудам по физике, математике, биологии приходят достижения в прикладных исследованиях. Наиболее востребованными в рамках шестого технологического уклада являются открытия в области биотехнологий, бионики, биофизики, биоинженерии, биохимии, робототехники, кибернетики. Подготовка специалистов по данным направлениям позволит создать необходимую базу для экономического прогресса с возможностью внедрения достижений в производстве. При этом важна концентрация усилий на продуктах широкого ассортимента товаров, а не в узкоспециализированных отраслях. Увеличение производительности вычислительной техники, создание новых химических соединений, получение альтернативных видов топлива и передовых систем двигателей – данные инновационные разработки требуют развития собственной технической воспроизводственной базы.

В случае достижения необходимо уровня воспроизводственных мощностей и получения необходимых результатов в создании научного знания в области прикладных наук у страны возникнут необходимые условия для распространения полученных достижений на ближайшие рынки. Несомненно, данные рынки будут намного проще по отношению к национальному производству, то есть их объемы базового производства и пионерных отраслей должны быть несопоставимо меньше размеров национальных секторов. Но это позволит включить данные страны в потенциальных импортеров нашей

продукции. Одним из наиболее благоприятных экономических зон для России в этой роли выступают страны постсоветского пространства, с которыми исторически налажены хозяйственные отношения: Белоруссия, Украина, Казахстан, Армения, Грузия, Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан. Страны, похожие по менталитету будут наиболее выгодными партнерами. В настоящий момент Украина и Грузия частично исключены из торгового оборота с Россией по политическим причинам, но в случае усиления экономической роли политическая составляющая будет отходить на второй план.

Предложенные мероприятия по изменению структуры экономики направлены на эффективные изменения в экономической системе России. Большой базовый сектор в стране создан за счет производства простых продуктов базовых отраслей. Создание такого большого объема добавленной стоимости говорит об огромных объемах обмена сырья и материалов на требуемые для поддержания хозяйственной жизни товары. К сожалению, полученная добавленная стоимость не направлена на создания обширного сектора пионерной продукции, а «прожигается» на потребление импортных товаров, готовых к потреблению.

Имея огромный материальный ресурс для создания производственной базы, национальная экономика не способна скоординированными силами создать обрабатывающую промышленность, так как ее замещают уже готовые товары из других стран. Представители предпринимательского сектора готовы вкладывать только в высоко прибыльные предприятия, поэтому координацией действий по созданию отраслей, способных обеспечивать страну собственным производством, могут заниматься только представители государственной власти.

Опыт таких стран как Япония, Южная Корея, Китай показал благоприятное влияние мобилизационной экономики на процесс трансформации экономической системы, повлекшей за собой модернизацию и рост. Изучение процесса экономических преобразований в данных странах показало, что необходимыми условиями для данных изменений является

наличие собственного или привлеченного капитала и доступные рынки сбыта для производимой продукции.

В России есть собственный капитал, хранящийся в «Фонде национального благосостояния», а также бюджетное правило, ограничивающие использование данного ресурса и достаточное количество квалифицированной рабочей силы. Капитал развитых стран с экспорт ориентированной структурой экономической системы в поисках снижения себестоимости продукции и дешевой рабочей силы приходит на рынки развивающихся стран. В результате данных изменений для многих стран стал характерен перекоп в сфере занятости населения в пользу сферы услуг и нематериального производства. В следствии чего крупные обрабатывающие отрасли ушли на второй план и начали сужаться в объемах добавленной стоимости по своим направлениям, а научным сообществом был провозглашен постиндустриальный этап развития общества. Но также как самый умный компьютер с современным программным обеспечением не сможет сдвинуть автомобиль без колес, также и самые передовые разработки невозможны без пропорционального развития отраслей базового сектора экономики, в которые входят добыча и обработка полезных ископаемых, тяжелая и легкая промышленность, производство энергии и многое другое.

Отказ от данных сфер деятельности приводит к зависимости от передовых стран, так как производство нового продукта требует наличие технологически развитого базового сектора экономики, чего невозможно добиться только рыночным или только плановым подходом к организации перераспределения ресурсов и требует целеполагания и организации производственного процесса. Выбор необходимых рычагов и инструментов зависит от поставленных задач и сектора экономики, в котором необходимы качественные или количественные изменения.

### **3.3. Альтернативные стратегии роста конкурентоспособности национальной экономики России**

В структуре доходов экспорт углеводородов составляет 60% [149]. Возникает вопрос, обоснован ли призыв к диверсификации экономики с точки зрения повышения конкурентоспособности? С какой целью отечественному производителю улучшать качество национального продукта, когда источником дохода является конкурентоспособная нефтегазовая отрасль? Россия является лидером по поставке углеводородов.

Эксперты утверждают, что страна зависит от цен на энергоресурсы, но она является участником мировой экономической системы, а значит глобального разделения труда. Процесс разделения труда без участия рыночной конкуренции создает дисбалансы в мировой экономике. Совершенствование транспортных логистических цепочек совместно с развитием информационных технологий привели к сокращению «расстояний» между государствами и увеличению торгового оборота между странами во всем мире. В случае истощения запасов нефти Россия, как и остальные страны, будет подвержена кризисным явлениям. У Германии возникнут трудности при производстве автомобилей, у Японии – электроники, состоящей из пластика и полимеров, производных из нефтяных ресурсов.

Для большинства стран повышение конкурентоспособности продукции являлось жизненной необходимостью и тянуло за собой структурные трансформации в экономике. Данный процесс был инициирован географическим признаком, социальными предпосылками, институциональными особенностями и исторической парадигмой развития.

В 2017 году Правительству страны и Президенту были предложены программы по развитию национальной экономики. Программные документы были выдвинуты «Столыпинским клубом», Министерством экономического развития и Банком России. В программе, представляющей интересы

промышленного производства, от имени «Столыпинского клуба» были выделены следующие направления по изменению в национальной структуре:

- повышение нормы накопления,
- увеличение доходности от традиционного экспорта углеводородов при сохранении объемов,
- курс монетарной политики на девальвацию национальной валюты,
- смягчение денежно кредитной политики, использование эмиссионного ресурса,
- расширение государственных инвестиций [212].

«Центром стратегических разработок» под руководством А.Л. Кудрина была предложена альтернативная программа развития России на период 2018-2024 гг., разрабатываемая на основе монетарной политики и дальнейшего сокращения денежной эмиссии. [211] Основной текст программы отсутствует в публичном доступе, но, согласно публичным выступлениям и имеющейся информации, авторы программы выделяют следующие недостатки, препятствующие росту уровня конкурентоспособности отечественной экономики и в целом макроэкономической динамике: неблагоприятная демографическая ситуация, недостаток инвестиций, технологическое отставание, низкая производительность труда, плохое качество государственного управления.

Для решения данных задач, по мнению центра, необходимо:

- увеличить расходы на образование с 3,7% до 4-4,7% и здравоохранения с 3,9% до 4-4,3% ВВП к 2024 году;
- снизить уровень инфляции в краткосрочном периоде до 2–3%;
- повышение пенсионного возраста сократит затраты бюджета и высвободит средства для инвестиций в другие бюджетные сферы;
- сократить расходы в секторе военно-промышленного комплекса.

Основной акцент в программе сделан на развитие человеческого капитала, управление и экономическое развитие. Отдельное внимание в программе уделено развитию института частной собственности.

«Стратегия – 2020», предложенная РАНХиГС, выявляет актуальные проблемы и направления развития экономической системы страны [160].

Основными элементами для экономических преобразований являются:

- ориентация на снижение инфляции;
- снятие институциональных барьеров экономического роста;
- создание условий для высокого уровня конкурентной борьбы;
- повышение мобильности рабочей силы между отраслями;
- развитие человеческого капитала;
- увеличение бюджетных расходов.

Наибольшее внимание в работе уделено процессам развития креативного класса, благоприятных условий развития человеческого капитала, созданию среды для жизни и развития человека.

Необходимо выделить общие черты предложенных программ для определения ключевых положительных и отрицательных моментов. Наиболее явным благоприятным моментом в обеих программах развития является ориентация на развитие человеческого капитала, как одного из основных элементов повышения конкурентоспособной экономической системы. Без квалифицированных кадров, являющихся поставщиками рабочей силы как для базового, так и пионерного секторов, невозможно повышение производительности труда и рывка в технологическом развитии страны. Научные кадры способны генерировать пионерный продукт, в том числе и на основе новых технических разработок других стран.

Вторым предложением во многих программах по развитию национальной экономики является создание условий и развитых институтов для защиты частной собственности. Это неотъемлемая часть формирования современной рыночной экономики конкурентного типа. Гарантии по обеспечению

незыблемых прав частной собственности капитала позволят получить новые источники инвестиций для развития экономической системы.

Третьим фактором, и самым обсуждаемым в отечественных научных кругах, является денежно-кредитная политика Центрального Банка. Данный вопрос разделил научную среду на два «лагеря». Первый придерживается точки зрения о необходимости сдерживания инфляции путем сокращения объема денежной массы и предложения денег. Ограничение доступа к ресурсам в этой ситуации объясняется раздуванием ненужного пузыря и разгоном инфляционных показателей. Вторая сторона требует использовать программу смягчения денежно-кредитной политики, как это делают партнеры на Западе.

Дискуссия о политике Центрального Банка в области предложения денег ведется уже длительное время. Рассмотрение данного вопроса в работах авторов исключает основную проблематику текущего состояния национальной экономики. С какой целью данная политика должна проводиться Центральным Банком? Для кого или для чего необходимо смягчение монетарной политики? Куда будут поступать средства, выделяемые под низкие процентные ставки?

«Столыпинский клуб» во главе с Б.Ю. Титовым сообщает, что данные средства пойдут на развитие промышленного производства, но есть ли гарантии, институциональные предпосылки для реализации данной идеи? Существует ли государственная программа, которая бы объединяла такие ведомства как Министерство промышленной торговли, таможенное ведомство, Центральный Банк и других министерства, регулирующие хозяйственную деятельность на государственном уровне и призванные устранять барьеры для воспроизводства национального продукта.

Нет гарантий, что данные средства пойдут именно в требуемые отрасли производства, так как рыночный механизм перераспределения игнорирует потребности в воспроизводстве общественного продукта, а создает лишь продукт, необходимый для конкретных масс и конкурентный по ценовым и качественным параметрам. Общественная необходимость игнорируется, а

значит, дешевые деньги пойдут в наиболее конкурентную отрасль – добыча и транспортировка полезных ископаемых.

Повышение уровня человеческого капитала, увеличение производительности труда, совершенствование институтов частной собственности позволят создать собственников–капиталистов, способных на воспроизводство качественного продукта. Но как данные люди смогут создавать предприятия промышленного производства? За счет каких средств возможны создания крупных модернизированных заводов, позволяющих воспроизводить современный конкурентный продукт? На каких производственных фондах будет работать квалифицированный персонал?

Предложенные программы формируются под копирку с западных развитых хозяйственных систем, но при этом упускают особенности национального хозяйства, перераспределения добавочного продукта и уровня развития и производственного потенциала. В Китае количество занятых составляет 776 млн. человек, из них в обрабатывающей промышленности работает 223 млн. человек, 215 млн. человек в сельском хозяйстве, 337,6 млн. человек в третичном секторе, связанном с производством услуг и государственным управлением [250]. Количество трудоспособного населения США составляет 151,5 млн. человек. Из них наибольшее число работников приходится на сектор торговли, услуг и здравоохранения. В обрабатывающей промышленности работает порядка 15,4 млн. человек [250]. При этом доля добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на одного человека наибольшая у США и составляет по данным на 2019 год 114 920,3 долл. США. На втором месте находится Германия – 85 123,27 долл. США, на третьем Япония с 83 127,77 долл. [244]. Китай не является лидером среди развитых стран по данному показателю для которого он равняется 27 436 долл. США на одного работающего, но если рассмотреть данные о доли добавленной стоимости обрабатывающей промышленности в ВВП страны, то можно сказать, что страна лидирует по данному показателю и он составляет 38,59% ВВП. У

США обрабатывающие производства формируют только 18,3% ВВП, в Японии 28,62% ВВП, в Южной Корее 32,68% ВВП [246].

Высокий уровень добавленной стоимости на одного работника объясняется «качеством» данной добавленной стоимости. Согласно данным Всемирного Банка в добавленной стоимости обрабатывающих производств продукция высокотехнологичного характера составляет от 45% и более. В США данный показатель составляет 41,17%, в Китае 41,38%, в Германии 61,4%, в Японии 55,34%, в Южной Корее 63,65% [255]. Данный показатель характеризует вклад высокотехнологичных производств в обрабатывающую промышленность или определяет состав пионерности и базовости производимого системой продукта: чем выше данный показатель в структуре добавленной стоимости страны, тем высокотехнологичнее продукт она производит.

Необходимо аналогичным образом проанализировать экономику нашей страны и определить ее сильные и слабые стороны. В Российской Федерации по данным на 2020 год работает 72 млн. человек. Наибольшее количество работающего населения участвует в секторе торговли и услуг – 12,7 млн. человек. Всего в обрабатывающей отрасли зарегистрировано 16 720 производств, в которых работает 9,7 млн. человек, что составляет 13%, при этом в отрасли добычи полезных ископаемых работает 1,1 млн. человек [195]. В результате чего на одного работающего приходится всего лишь 23638,76 долл. добавленной стоимости продукта, а обрабатывающие производства вносят только 15% добавленной стоимости в общий объем добавленной стоимости. Причиной этому является уровень добавленной стоимости высокотехнологичных производств, который составляет 25,6% от всей добавленной стоимости обрабатывающей промышленности [255].

Предлагаемые меры повышения уровня государственного участия в росте уровня конкурентоспособности российской экономики.

Во-первых, Россия производит базовый по своему характеру продукт, который не отвечает общим мировым требованиям к высокотехнологичному

производству. Забота об уровне человеческого капитала, высказанная отечественными учеными важна, но, если оценить суть текущей ситуации в национальной экономике, то необходимо констатировать тот факт, что только подготовка высококвалифицированной рабочей силы не позволит сформировать конкурентную, высокотехнологичную экономику.

Во-вторых, смягчение денежно-кредитной политики позволит развиваться действующим предприятиям страны и модернизировать производственные фонды. Это позволит расширить производство, привлечь новую рабочую силу, но не изменить отраслевую структуру. По состоянию на 2020 год в структуре добавленной стоимости велика доля отрасли «Добыча полезных ископаемых», которая составляет 35,4%. Для сравнения в Китае данная цифра равняется 7,5%, а в США – 6,5% [231].

Для действительных структурных изменений необходимы инвестиции не только в качество рабочей силы, но и создание условий для ее применения. В Советском Союзе данный процесс происходил синхронно. В процессе индустриализации привлекались молодые работники, которые в период работы на предприятии проходили обучение и получали навыки, отвечающие условиям воспроизводства продукта того периода. В настоящий момент подготовка квалифицированных кадров заканчивается оттоком молодых специалистов, так как нет предприятий, способных создать условия для роста и развития их способностей.

Частные инвестиции, как было указано ранее, направляются в отрасли производства, с наибольшей отдачей на вложенный капитал, что не способствует созданию высокотехнологичных предприятий в странах, где конкурентоспособными отраслями, приносящими наибольший доход от экспорта продукции, являются отрасли базового сектора. Создание крупного кластера или производственного предприятия сопряжено с длительным временем возврата от вложенных инвестиций. Последствия реформ 1990-х годов полностью изменили облик страны и оставили глубокий след на экономической структуре.

Построение конкурентного общественно-экономического уклада, участие в мировом разделении труда, замена общественной собственности на частную, реформа банковской системы, бюджетной, налоговой полностью изменили облик государства. Основным негативным фактором данных реформ стало сильное расслоение общества по доходам. На долю 15% численности населения приходится 85% всех сбережений, 57% денежных доходов и 92% доходов от собственности. Деформация сложившейся хозяйственной системы стала следствием глубочайшего разрыва между финансовой и производственной сферами страны в результате значительного и устойчивого превышения процентной ставки над уровнем эффективности применения капитала в производстве.

Согласно описанной выше модели сложившиеся структурные особенности преодолеваются переходом к планомерным методам ведения хозяйства, так как рыночные механизмы перераспределения продукта не позволяют создавать пионерный инновационный продукт. В Российской Федерации благодаря использованию инструментов плановой экономики, можно достичь в перераспределения продукта в приоритетные отрасли производства.

Базу для формирования конкурентоспособных отраслей необходимо формировать плановыми методами. При этом нет необходимости повторно перераспределять всю собственность в руки государственной власти. Институт частной собственности должен формировать надежную защиту хозяйствующего субъекта от посягательств на результаты собственного труда. Процесс перераспределения уже имеющихся ресурсов в системе всегда неблагоприятно влияет на экономическое развитие. Государство должно создавать предприятия, необходимые для дальнейшего высокотехнологического развития общества. Работа в этом направлении не ограничивается только формированием необходимых производственных мощностей и кластеров, необходимо сформировать систему контроля за воспроизводством продукции и ее перераспределением в другие отрасли.

Несомненно, это может быть проект государственной кооперации с успешными представителями частного сектора, как это делается в США. В таком случае создается образ лидера в предпринимательской деятельности, успешной персоны, создателя инновационных продуктов, который «ведет» за собой нацию с целью просвещения и создания новых продуктов труда. Но при этом необходимо помнить, что решающая роль должна быть за государственными структурами и бюрократическим аппаратом. В Китае во главе предприятий приоритетных отраслей производства могут находиться только граждане данной страны, в том числе и во главе советов директоров и других управляющих органов.

Наличие государственного управления не исключает формирование частного сектора и мелкотоварного производства. Это главное условие и заблуждение, которое тиражируется на полях научных исследований и в работах многих экономистов. Сфера торговли и услуг не может существовать без рыночных методов распределения продукта. Частные хозяйства, мелкотоварное производство – это те сферы хозяйственной жизни человека, которые необходимы для удовлетворения потребительских нужд и создания новых продуктов потребления.

При этом необходимо создание органов центрального управления, способных координировать процессы воспроизводства продукта и имеющих полномочия по сбору необходимой информации и созданию директивных планов количественных и качественных показателей приоритетных отраслей. Ярким примером успеха данного механизма управления экономикой является российский военно-промышленный комплекс (ВПК).

Находясь внутри национальной экономики, данная отрасль за кратчайшие сроки достигла высоких результатов в области производства вооружений, признанных во всем мире. При этом схема их функционирования аналогична описанной выше. Предприятия ВПК находятся формально в руках частных собственников, но с государственным участием. План по воспроизводству продуктов данной отрасли передан государству, а за неукоснительным

исполнением плана следит министерство обороны страны. При этом формируется не только производственный кластер, но и научно-техническая база для создания новых образцов и передовых технологий на основе зарубежных аналогов и собственных разработок.

Создание данных условий производства невозможно без формирования единого плана народного хозяйства. Все элементы структуры экономики взаимосвязаны и взаимодействуют в процессе экономического и технологического развития. Данный план должен охватывать все отрасли народного хозяйства и иметь показатели к исполнению. Плановая экономика основана на количественных и объемных показателях, именно поэтому планы должны формироваться с учетом данных особенностей производства и потребностей экономической системы. Планы воспроизводства могут охватывать только базовые элементы экономики и отрасли, производящие общественный продукт.

Мобилизационный характер данного типа хозяйствования позволит сократить отставание по модели догоняющего развития, которой в настоящий момент пользуется правительство страны. Это позволит эффективно использовать все ресурсы страны в условиях неопределенности, искусственных барьеров и ограничений. Развитие Южной Кореи, Японии, Китая связано с директивным управлением и развитием технологических областей по программам государственного развития. В данных странах государство руками частного производства создало предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, что позволило выйти на передовые уровни технологического развития.

Плановость производства в структуре экономики позволит эффективно перераспределять освободившийся продукт из отраслей высокодоходного сектора в отрасли развивающегося, передового сектора. Ситуация, при которой основной доход страны формируют всего 2% работающего населения, будет создавать диспропорции в экономической системе. Это является следствием высокой дифференциации доходов населения. Перераспределение дохода

данных отраслей позволит создавать новые рабочие места в областях высокотехнологичных производств и создание условий для формирования нового типа рабочей силы, что станет требованием к повышению качества человеческого капитала.

Развитие высокотехнологичных производств, создающих новый продукт отличный от уже имеющихся достижений в различных областях науки и техники и меняющий привычный быт, и уклад человеческой жизни, требует капитальных вложений, рассчитанных на длительный период времени, и не подразумевает ориентацию на получение прибыли. Процесс запуска и производства нового продукта требует высоко рискованных инвестиций и характерен длительным возвратом вложенного капитала, что порождает противоречие, так как деятельность капиталиста в рыночной экономике направлена на получение максимальной прибыли в кратчайшие сроки. Рыночные механизмы перераспределения, ориентированные на максимизацию прибыли, не позволяют распределять свободные ресурсы в отрасли, необходимые для технологического развития экономики. Отказ от показателя прибыльности производства является одной из главных отличительных черт планомерной экономической системы и способа перераспределения продукта. Переход естественных монополий в государственное управление и дальнейшее регулирование цен на предоставляемые готовые продукты и сырье является одним из важнейших условий для воспроизводства технологичного продукта. Многие отечественные экономисты отмечают немонетарный характер инфляции в России. Повышение тарифов на основные источники сырья и энергии внутри экономической системы оказывают негативное воздействие на все её сектора. Рост цен на естественные ресурсы повышает степень риска для предпринимателей и производителей продукции. Данный фактор усложняет процесс возврата кредитов и займов, взятых на развитие производства, и вынуждает постоянно повышать цены на отечественную продукцию, что создает условия для снижения конкурентоспособности товаров на внутреннем рынке.

Общеизвестно, что тарифы естественных монополий включают планы модернизации сетей и производственных мощностей на десятилетия вперед. Однако многие отраслевые ресурсы не задействованы в полной мере. Например, генерация электроэнергии в России задействована только на 80% своих мощностей.

Фактором роста новых отраслей является ускоренное развитие производства средств производства по отношению к производству предметов потребления. В настоящий момент в отечественном станкостроении наблюдается стагнация. По статистике количество установленных промышленных роботов на 1000 человек в промышленности составляет в России 6 единиц, в Китае – 187 единиц, в США – 228 единиц по данным на 2020 год [68]. В Китае, Республике Корея и других странах мы уже покупаем обычные токарные станки. В допандемийный период ситуация в станкостроительной отрасли характеризовалась как стагнация, при этом зависимость от импортных машин и оборудования достигает 70% в количественном выражении [208].

Необходимо отметить, что фактический парк металлорежущего оборудования составлял за период 2000-2010 гг. около 20 тысяч единиц. К середине 2011 года были полностью уничтожены 42 станкостроительных предприятия: «Московский станкостроительный завод», завод им. Орджоникидзе, «Фризер», завод «Станкоконструкция», завод им. Свердлова и т.д. [68]. Данная отрасль оказалась под сильнейшим ударом по сравнению с другими. Сложности связаны с высокой стоимостью продукции и ориентацией отечественных потребителей на западный станкостроительный рынок. Приоритет в развитии отраслей средств производства позволит не только поддержать отрасль, но и сформировать базу для дальнейшего технологического рывка путем взаимодействия научных кадров и внедрения передовых разработок.

Рассмотренные программы в основном направлены на технологический рывок и развитие национальной экономики в среднесрочной перспективе.

Практически в каждом плане тиражируется мысль о необходимости создания конкурентной среды. К сожалению, предложенные планы по развитию российской экономики не учитывают негативное влияние конкуренции на развивающиеся страны. В условиях экономической неопределенности или при производстве ресурсоемкой продукции конкуренция будет оказывать негативное воздействие. Отрицательным влиянием характеризуется увеличение расходования ресурсов в процессе конкурентной борьбы.

Важным направлением для экономического роста и повышению уровня конкурентоспособности товаров на внутреннем рынке и в дальнейшем на рынках зарубежных стран является координация действий, направленных на развитие высокотехнологичных обрабатывающих отраслей, способствующих занятости большего количества квалифицированной рабочей силы и созданию длинных цепочек добавленной стоимости. Для достижения данных целей считаем необходимым проведение следующих мер.

1. Расширение базового сектора экономики необходимо осуществлять за счет увеличения доли обрабатывающих производств с ориентацией, в первую очередь, на внутренний рынок и рынки сопредельных и ближних государств. Для достижения этой цели необходимо осуществить процесс девальвации национальной валюты для получения конкурентных преимуществ на внешнем и внутреннем рынках. Для России данный фактор важен, так как импортом замещаются в основном продукты обрабатывающих производств. Около половины российского импорта составляют закупки автомобилей и оборудования (49,2%). По данным ФТС в 2021 г. импорт этой товарной группы вырос на 30,8% в стоимостном выражении за счёт увеличения объёмов механического оборудования на 26%, электрического оборудования на 21,8%.

2. Для увеличения объема производимой продукции высокотехнологичных обрабатывающих производств необходимы крупные инвестиции с участием государственного капитала. Частный финансовый сектор не всегда готов вкладывать средства в долгосрочные проекты с низкой рентабельностью, но данные проекты необходимы для собственного

воспроизводства пионерного продукта и расширения базового сектора экономики.

3. Деформация сложившейся хозяйственной системы России стала следствием глубочайшего разрыва между финансовой и производственной сферами. Это выражается в значительном и устойчивом превышении процентной ставки над уровнем эффективности применения капитала в производстве. Целесообразна стратегия развития, при которой государственный капитал на этапе развития и до выхода на точку безубыточности будет работать в компаниях наравне с частными, и инвестировать получаемую прибыль в капитализацию развивающейся компании и расширение производственных мощностей.

4. Развитие общества должно коррелировать с планом экономического развития и национальной идеей. Капиталы, полученные в результате экономической деятельности резидентов, должны быть реинвестированы в национальную экономику. Участие собственного предпринимательского капитала является одним из важнейших драйверов развития национальной экономики. Немаловажным фактором будет определение приоритетных направлений развития в обрабатывающих отраслях, а также закрепление индикаторов и показателей, привязанных к реальной мировой экономической ситуации.

5. Базу для формирования конкурентоспособных отраслей необходимо формировать плановыми методами. Государство должно участвовать в финансировании и/или софинансировании на основе частно-государственного партнерства предприятий, продукция которых необходима для дальнейшего высокотехнологического развития общества. Работа в этом направлении не ограничивается только формированием необходимых производственных мощностей и кластеров. Должен быть контроль со стороны компетентных органов за воспроизводством общественного продукта и перераспределением его частей.

6. Только создание материальной базы в обрабатывающей промышленности не позволит получить необходимых изменений в цепочке добавленной стоимости конечного продукта. Для формирования пионерных отраслей промышленности необходима подготовка научной базы, ориентированной на прикладные науки. Фундаментальным трудам по физике и математике в настоящий момент приходят на смену прикладная биология, химия, кибернетика. Подготовка специалистов по направлению шестого технологического уклада позволит успешно внедрять научные достижения в производство.

7. В случае достижения необходимо уровня производственных мощностей и получения необходимых результатов в создании научного знания в области прикладных наук у страны возникнет необходимость подготовки пионерных работников, включающих не только научных сотрудников, но и высококвалифицированных специалистов всех уровней профессионального образования. В связи с этим в настоящее время в российской экономике наблюдается тенденция по снижению финансирования высшего профессионального образования и наращиванию финансирования учреждений среднего профессионального образования.

Одним из важнейших условий является необходимость обеспечения базовыми или жизненно необходимыми продуктами всех членов общества. Процесс изменения структуры экономики должен обеспечивать данную возможность и создать условия собственными ресурсами воспроизводить данные блага вне зависимости от внешних барьеров и иностранных санкций. Развитие пионерного сектора позволит России выйти на достижение устойчивого положительного экономического роста на качественной основе, прогрессивное развитие системы, что и будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности продукции, отраслей и всей экономики в целом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Поставленные в диссертационном исследовании задачи были решены следующим образом.

Решение первой задачи. В результате критического анализа исследований отечественных и зарубежных ученых в области конкуренции и конкурентоспособности, обобщений характеристик и определений, предложена авторская трактовка категории «конкурентоспособность экономической системы», которая отличается от существующих тем, что включает секторальный состав структуры экономики, обусловленный производственно-технологическими возможностями системы. В работах ученых западной экономической мысли конкурентоспособность рассмотрена только в экономике рыночного типа, что отражает процесс соперничества в такой фазе воспроизводства как обмен, а также рассматривается как свойство объекта или характеристика субъекта в конкретный промежуток времени. Процесс производства в данных трактовках не фигурирует в явном виде, однако считаем его не только начальным, но и самым важным этапом воспроизводства продукта, позволяющим хозяйствующим субъектам участвовать в конкуренции. На основе проведенного критического анализ были выявлены недостатки существующих подходов к понятию «конкурентоспособность» и предложены пути их устранения.

Во-первых, конкуренция, а значит и конкурентоспособность, возникают не только в условиях рыночной экономики. В процессе планового ведения хозяйства возникает соперничество между хозяйствующими субъектами, но не с целью увеличения капитала, следовательно, конкуренция и конкурентоспособность формируются здесь в своем особом виде, в процессе распределения ресурсов на уровне номенклатурно-объемного механизма с помощью бюрократического аппарата. Повышение уровня конкурентоспособности достигается благодаря выполнению или перевыполнению плановых показателей, а «вознаграждением» является не

дополнительная прибыль, как в рыночной экономике, а большее распределение ресурсов в адрес наиболее успешных производств.

Во-вторых, конкурентоспособность рассматривается не только как свойство объекта или характеристика субъекта в конкретный промежуток времени. В работе эта категория анализируется не только на уровне количественно-качественных характеристик, но и как фактор, оказывающий влияние на структуру экономической системы. Количественно-качественную характеристику данных взаимодействий отражают цепочки добавленной стоимости продукта: чем длиннее цепочка и выше уровень добавленной стоимости продукции, тем он качественнее и обладает определенной новизной. Массовое производство инновационных продуктов возможно, если в структуре экономики присутствует пионерный сектор.

Конкурентоспособность структуры экономической системы в работе базируется на модификации двухсекторной модели экономики. Исходя из цели исследования, считаем целесообразным уточнить трактовку «структура экономики». Структура экономики – характеристика экономической системы, отражающая устойчивые связи и взаимодействия между всеми элементами (материальной, институциональной); определяющая пропорциональное соотношение между секторами, воспроизводящими базовые и пионерные продукты, а также формирующая определенный уровень конкурентоспособности экономики в целом; обладающая изменчивостью и приобретающая в процессе воспроизводства новые свойства и характеристики, способные обеспечивать трансформационные процессы в результате преобразований во внутренней и/или внешней среде.

В работе дано авторское определение конкурентоспособности экономической системы. Конкурентоспособность экономики – это набор характеристик экономической системы, способных влиять на формирование и изменение определённых секторальных пропорций в структуре экономики, в основе которых лежат производственно-технологические возможности системы; характеризующих положение объекта относительно других

конкурентов и задающих направление развития данного объекта во временном промежутке и технологическом статусе; зависящих от воспроизводственных отношений, особенно состояния производительных сил, и распределительных отношений в экономике.

Конкурентоспособность экономики целесообразно определять степенью инновационности производимого в системе продукта, выраженной в величине добавленной стоимости и/или добавочного продукта. Следовательно, изменение уровня конкурентоспособности возможно в результате трансформации структуры экономической системы.

Решение второй задачи. Автором обосновано использование такого ценового показателя как добавленная стоимость и/или объёмного показателя как добавочный продукт, создаваемого в секторе высоко технологичной обрабатывающей промышленности, в качестве инструмента определения уровня конкурентоспособности экономической системы, позволяющего посредством изменения структуры экономики, а именно посредством формирования и расширения пионерного сектора, создающего инновации, повысить уровень конкурентоспособности экономики.

С целью достижения поставленных в исследовании задач автором был предложен показатель, на основе которого возможна оценка уровня конкурентоспособности экономической системы. В условиях рыночной экономики, где в приоритете ценовые параметры, будет использоваться параметр добавленной стоимости. В условиях же плановой экономики, основанной на номенклатурно-объёмном механизме хозяйствования, целесообразно применение аналога добавленной стоимости – добавочного продукта. Конечно, он также имеет ценовое выражение, но его главный индикатор измерения находится в области номенклатурно-объёмного содержания, то есть в форме конкретной номенклатуры и конкретного объёма.

Основной объём добавленной стоимости (добавочного продукта) формируется на производственных этапах. На каждом этапе производитель вносит свой вклад в добавленную стоимость для создания итогового

результата. Уровень цены определяется многими факторами, но основным является сложность продукта, то есть количество этапов обработки сырья для получения необходимо результата. Этапы производства в базовых секторах экономики составляют небольшое количество, так как создаётся продукт стандартной формации, доступный для широкого круга потребителей, универсальный в обработке, транспортировке, распределении и потреблении.

Характерной особенностью для высокотехнологичных отраслей экономики является направление движения по увеличению количества производственных этапов и их сложности. Пионерный сектор при создании продукта формирует не только собственную добавленную стоимость, но и нередко забирает накопленную стоимость базовых отраслей экономики, поскольку согласно двухсекторной модели в целом пионерный сектор, включающий множество этапов, начиная от стадии научных изысканий, НИОКР и до массового производства, является поначалу убыточным. Продукт пионерных секторов в условиях разделения труда носит более значимый характер, поэтому его добавленная стоимость выше по сравнению с базовыми отраслями, но и расходы на единицу продукта также более существенны, так как продукт новый, технологические этапы производства освоены плохо и рискованные инвестиции под высокий процент требуют возврата средств. Формирование длинных сложных цепочек добавленной стоимости определяется производственными и технологическими возможностями системы не только в пионерном, но и базовом секторах экономики.

Решение третьей задачи. Разработан структурно-трансформационный механизм функционирования экономической системы на основе модификации двухсекторной модели, который отличается от ранее известных подходов тем, что позволяет обосновать влияние уровня конкурентоспособности экономической системы на возможность трансформационных преобразований структуры экономики в результате изменения соотношения базового и пионерного секторов в рыночном, плановом и смешанном типах хозяйственных систем. Данный механизм позволяет выявить существование не только прямой,

но и обратной взаимосвязи между двумя важнейшими характеристиками эффективного функционирования систем, к которым отнесены уровень конкурентоспособности экономики и секторальная структура экономики.

Автором проведен критический анализ подходов, выявляющих взаимосвязь и взаимовлияние между способом ведения хозяйственной деятельности, структурой экономической системы и уровнем конкурентоспособности. Обосновано, что экономическая система, стремящаяся занять лидирующее положение на конкурентном рынке, будет специализироваться на развитии пионерного сектора, производящего инновационные продукты. При сопоставлении альтернативных типов экономических систем в каждой из них возможны следующие варианты структурных соотношений: 1) одинаковый базовый сектор при различных объемах и масштабах пионерного сектора; 2) одинаковый пионерный сектор при различных объемах и масштабах базового сектора; 3) отсутствие идентичности в объемных и масштабных параметрах базового и пионерного секторов. Таким образом, в исследовании смоделировано шесть возможных ситуаций структурных трансформаций посредством изменения соотношения между секторами для двух типов хозяйственных систем: рыночной и плановой.

В диссертации исследована модель 1, когда конкурентоспособные отрасли возникают в базовом секторе экономики при рыночном типе хозяйствования. У данной модели необходимо выделить следующие особенности: 1) высокий уровень дохода достигается за счет эффективности процесса производства продукта в результате простоты его обработки; 2) наблюдается ориентация производства в большей мере на количественные показатели, что будет отражаться в объемах поставляемой продукции; 3) данные отрасли не требуют высоких капиталовложений и фундаментальных научных разработок, а механизм функционирования полностью изучен и не требует оптимизации и отладки; 4) у такого рода производств надежный поставщик ресурсов, что позволяет системе быть закрытой и самодостаточной;

5) основная доля базовых продуктов характеризуется небольшим количеством технологических этапов производства.

Вся положительная добавленная стоимость при производстве базовых и полубазовых продуктов будет концентрироваться у базовых хозяйствующих субъектов, что будет препятствовать возникновению масштабного пионерного сектора экономики. Однако часть добавленной стоимости базового сектора через механизм межотраслевого перелива капитала, о котором говорил К. Маркс, попадет в пионерный сектор. В условиях рыночной системы главной целью является максимизация прибыли. Следовательно, основной объем ресурсов, полученных в результате успеха в конкурентном соревновании, будет оставаться в базовом секторе, так как он приносит наибольший доход и способен постоянно максимизировать прибыль.

Модель 2 отображает альтернативную хозяйственную систему планового типа, для которой полученный сверхдоход будет распределяться административным способом через государственные инструменты управления в другие сферы хозяйственной деятельности системы. В условиях планового хозяйства такая система будет получать весь добавочный продукт, распределяя его номенклатурно-объемным механизмом.

Отметим, что объем перераспределяемой добавленной стоимости в модели 2 больше, чем в модели 1. Создание инновационного продукта требует высокого уровня затрат и большого риска, на который не всегда готов пойти частный капитал. Перераспределение из центра позволяет минимизировать риски и повысить эффективность производства отраслей системы. Для эффективного перераспределения ресурсов и развития пионерных отраслей экономики возникает необходимость в наличии единого центра управления, осуществляющего свою хозяйственную деятельность на основе централизации.

В условиях рыночной экономики данное распределение будет осуществляться через использование государственного заказа и подряда, субсидирования, создания внебюджетных фондов и других инструментов, позволяющих по льготным основаниям пользоваться источником ресурсов для

создания инновационного продукта. Данное распределение при рыночной схеме будет сопровождаться определенными издержками в связи с наличием конкуренции и рыночными правилами ведения хозяйства. В условиях смешанной экономики будет наблюдаться сочетание рыночного и планового механизма хозяйствования при возникновении конкурентных производств в базовом секторе. Здесь будет учитываться доля госсектора через такие параметры как доля госсектора и доля госрасходов.

Аналогичным образом в работе был проведен анализ смоделированных ситуаций по изменению структуры экономики через возникновение конкурентных отраслей в пионерном секторе, а в последующем, одновременно в базовом и пионерном. Отметим основные выводы из проведенного моделирования на основе двухсекторной модели.

1. В ходе исследования на основе смоделированных ситуаций в альтернативных типах хозяйственных систем было обосновано, что возникновение конкурентоспособных отраслей экономической системы в пионерном секторе экономики будет смещать хозяйственную деятельность к рыночному типу. Конкуренция способствует отбору высокодоходного производимого продукта. Свободное формирование цены позволяет покрыть большие расходы на воспроизводство пионерного продукта и получить прибыль на основе механизма торговой сделки, характерного для рыночного типа хозяйствования.

2. Анализ модели 3, в которой конкурентоспособные отрасли возникают в базовом и в пионерном секторах экономики, позволил сделать следующие выводы. Данная модель может существовать в условиях ведения хозяйствования, отличных от классической плановой и конкурентной рыночной экономик и является наиболее перспективной с точки зрения развития хозяйственной системы. Система в данной модели способна производить конкурентный пионерный и базовый продукты. В случае смены технологического уклада за счет ресурсов базового сектора, управляемой частично административными методами, возникает возможность

перенаправить ресурсы для формирования новых факторов производства. Склонность рынка к эффективному функционированию пионерного сектора позволяет создавать эффект стимулирования воспроизводства нового и отсеивания неликвидного продукта.

Также была решена четвертая задача. Автором предложена комплексная характеристика экономики планового типа, включающая такие параметры, как полную или частичную закрытость системы; номенклатурное распределение ресурсов и продуктов; отсутствие рынка финансовых активов. Проанализирована взаимосвязь между повышением уровня конкурентоспособности экономической системы через рост конкурентоспособности базового сектора и смещением механизма распределения ресурсов и продуктов в сторону централизации.

Система конкурентного планового типа характеризуется управлением единоличного исполнительного органа в лице бюрократического аппарата, что подразумевает под собой отсутствие конкуренции согласно определениям неоклассической экономики. Следовательно, соперничество за ресурсы происходит не в области исполнения производственных планов и планирования объемов производства, а на уровне управления и установления плановых нормативов для отраслей.

В системе конкурентного планового типа отсутствуют инструменты свободного ценообразования, конкуренции, института частной собственности, а также нет необходимости в развитых финансовых институтах, так как распределение ресурсов производится директивным способом, формируется технологическая специализация производства, поставщик ресурсов для воспроизводства продукта, как правило, монополист.

Данные факторы формируют систему полностью или частично закрытого типа, для которой нет необходимости в свободном движении труда и капитала, так как нет самого стимула для данных процессов – конкуренции. Развитие системы в межсистемном пространстве формируется за счет соперничества

между бюрократическим аппаратом и соперничеством на международной арене за возможность обладать пионерным продуктом.

Пятая задача была решена следующим образом. Исследована взаимосвязь между возникновением конкурентных производств в пионерном секторе со смещением механизмов распределения ресурсов и продуктов в сторону децентрализации в экономике рыночного и смешанного типов хозяйствования. Выявленный тип хозяйствования в рыночной и смешанной экономиках обуславливается наряду со структурными характеристиками использованием таких параметров государственного участия, как доля госсектора, объем государственных расходов и их влияние на экономическую динамику.

Рыночный способ перераспределения ресурсов формируется при участии хозяйствующих субъектов при равных условиях на получение ресурсов для производства продукта. Смешанная модель распределения ресурсов допускает вмешательство единоличного исполнительного органа, создающего правила и устанавливающего экономические ограничения. Однако такой орган при этом берет на себя часть ответственности за текущее состояние экономической системы. Таким органом в современных экономических системах выступает бюрократический аппарат. В рамках исследования была осуществлена группировка стран с рыночным и смешанным способами хозяйствования на основе степени участия государства и доли госрасходов.

Рыночный и смешанный тип распределения позволяют реализовывать продукты высокотехнологичного производства с максимальной выручкой, а в обмен получать необходимые сырье и ресурсы из стран, находящихся на более низких ступенях в разделении труда.

Для производства высокотехнологичного продукта необходима продукция отраслей базового сектора сопоставимого уровня технологического развития. Другими словами, пионерный и базовый сектора структуры экономики должны находиться на одном этапе технологического уклада в структуре разделения труда, так как выпуск уникального продукта без технологического освоения базового сектора не возможен. Отсутствие

собственного базового сектора, отвечающего данным требованиям, вызывает определенные сложности при создании конкурентного продукта пионерного сектора, так как в этом случае возникает необходимость использования базовых секторов других систем. В этом случае увеличение роли базового сектора экономики требует усиления планомерности процессов распределения ресурсов. Структуру системы в данных условиях определяет источник получения добавленной стоимости, то есть сектор экономики, в котором возникает конкурентный продукт. Конкурентные отрасли в пионерном секторе экономики при высоком уровне значимости собственных базовых секторов создают смешанный тип перераспределения ресурсов, при котором классическая рыночная экономика подвержена процессам регулирования и стимулирования бюрократическим аппаратом.

Различные формы рыночной конкуренции, включающие не только ценовую, но и создание искусственных барьеров и ограничений участниками мировой торговли, формируют предпосылки для структурных преобразований в смешанный тип хозяйственной системы. Ограничение движения капитала, наложение квот и торговых пошлин увеличивают значимость базового сектора экономики, так как потребность развитых стран, имеющих большой объем накопленного капитала, лежит в области базового продукта. Данный фактор оказывает влияние на структуру экономических систем, находящихся на более низкой ступени в разделении труда, поскольку вносит элемент планомерности в процесс перераспределения ресурсов, при этом оставляя за остальными отраслями экономической системы рыночный способ хозяйствования.

Решение шестой задачи. Выявлена функциональная зависимость уровня конкурентоспособности экономики, определяемой долей высоко технологичных производств, получающих наибольшую добавленную стоимость, от ряда значимых факторов на основе эконометрического моделирования для ряда стран. В рамках проведенного компаративного анализа осуществлена их группировка. Исследованы проблемы повышения уровня конкурентоспособности российской экономики и предложены меры,

доказывающие эффективность структурных преобразований на основе расширения пионерного сектора и роста доли высокотехнологичных продуктов обрабатывающих производств.

В 2019 году вклад добавленной стоимости продукции высокотехнологичного производства в США составлял 47,05%, в Китае – 41,45%. В России этот параметр достигает значения в 25,63% в составе добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, что говорит об ориентации производства на базовый продукт.

С помощью эконометрической модели было выявлено влияние ряда параметров на формирование уровня конкурентоспособности экономик разных стран. За уровень конкурентоспособности экономики на основе имеющейся статистической информации был взят показатель доли высокотехнологичной продукции в общем объеме обрабатывающих производств. Проверялась корреляционно-регрессионная зависимость данного параметра от таких актуальных показателей, как ВВП на душу населения, валовый национальный доход, индекс человеческого развития, уровень конечного потребления домохозяйств, экспорт. По результатам вычислений в рамках эконометрической модели получены выводы, согласно которым выборка стран была разделена на две группы.

Для первой группы стран, в которые входят Германия, Франция, США, Китай, Италия, Великобритания, Канада указанная зависимость является прямой, сильной и ярко выраженной. Следовательно, для них общепринятые стимулы по повышению конечного потребления, объемов экспорта, развития сферы НИОКР влияют на величину и характер получаемой добавленной стоимости. Для второй группы стран, в которую вошли Россия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Индия, Бразилия данная зависимость не была выявлена. Необходимо отметить, что для России привычные «стимулы» западных стран, как и пути развития отраслей высокотехнологичной продукции, будут отличаться, из чего можно сделать выводы о необходимости учета разнородности характеристик, необходимых для повышения уровня

конкурентоспособности экономики страны по отношению к другим развитым странам.

Таким образом, основным направлением для роста уровня конкурентоспособности российской экономики является координация действий, направленных на развитие высокотехнологичных обрабатывающих отраслей, способствующих занятости большего количества квалифицированной рабочей силы и созданию длинных цепочек добавленной стоимости. Считаем целесообразным проведение следующих мер.

1. Расширение базового сектора экономики необходимо осуществлять за счет увеличения доли обрабатывающих производств с ориентацией, в первую очередь, на внутренний рынок и рынки сопредельных и ближних государств. Для достижения этой цели необходимо осуществить процесс девальвации национальной валюты для получения конкурентных преимуществ на внешнем и внутреннем рынках. Для России данный фактор важен, так как импортом замещаются в основном продукты обрабатывающих производств. Около половины российского импорта составляют закупки автомобилей и оборудования (49,2%). По данным ФТС в 2021 г. импорт этой товарной группы вырос на 30,8% в стоимостном выражении за счёт увеличения объёмов механического оборудования на 26%, электрического оборудования на 21,8%.

2. Для увеличения объема производимой продукции высокотехнологичных обрабатывающих производств необходимы крупные инвестиции с участием государственного капитала. Частный финансовый сектор не всегда готов вкладывать средства в долгосрочные проекты с низкой рентабельностью, но данные проекты необходимы для собственного воспроизводства пионерного продукта и расширения базового сектора экономики.

3. Деформация сложившейся хозяйственной системы России стала следствием глубочайшего разрыва между финансовой и производственной сферами. Это выражается в значительном и устойчивом превышении процентной ставки над уровнем эффективности применения капитала в

производстве. Целесообразна стратегия развития, при которой государственный капитал на этапе развития и до выхода на точку безубыточности будет работать в компаниях наравне с частными, и инвестировать получаемую прибыль в капитализацию развивающейся компании и расширение производственных мощностей.

4. Развитие общества должно коррелировать с планом экономического развития и национальной идеей. Капиталы, полученные в результате экономической деятельности резидентов, должны быть реинвестированы в национальную экономику. Участие собственного предпринимательского капитала является одним из важнейших драйверов развития национальной экономики. Немаловажным фактором будет определение приоритетных направлений развития в обрабатывающих отраслях, а также закрепление индикаторов и показателей, привязанных к реальной мировой экономической ситуации.

5. Базу для формирования конкурентоспособных отраслей необходимо формировать плановыми методами. Государство должно участвовать в финансировании и/или софинансировании на основе частно-государственного партнерства предприятий, продукция которых необходима для дальнейшего высокотехнологического развития общества. Работа в этом направлении не ограничивается только формированием необходимых производственных мощностей и кластеров. Должен быть контроль со стороны компетентных органов за воспроизводством общественного продукта и перераспределением его частей.

6. Создание материальной базы в обрабатывающей промышленности не позволит получить необходимых изменений в цепочке добавленной стоимости конечного продукта без необходимой подготовки научной базы, ориентированной на прикладные науки. Фундаментальным трудам по физике и математике в настоящий момент приходят на смену прикладная биология, химия, кибернетика. Подготовка специалистов по направлению шестого

технологического уклада позволит успешно внедрять научные достижения в производство.

7. В случае достижения необходимо уровня производственных мощностей и получения необходимых результатов в создании научного знания в области прикладных наук у страны возникнет необходимость подготовки пионерных работников, включающих не только научных сотрудников, но и высококвалифицированных специалистов всех уровней профессионального образования. Это потребует увеличения финансирования профессионального образования.

В результате проведенного диссертационного исследования можно сделать следующие выводы и предложить рекомендации.

1. Уровень конкурентоспособности экономики является определяющим фактором целесообразности осуществления структурных трансформаций системы.

2. Значимым оценочным показателем, обуславливающим определенный уровень конкурентоспособности экономики, является величина добавленной стоимости и/или добавочного продукта. Длинные цепочки производства продукта свидетельствуют о его инновационности, что и будет отражено в добавленной стоимости и/или добавочном продукте, поскольку сложность при создании продукта обусловлена его качественными характеристиками. Именно они позволяют отнести продукт к пионерному, с признаками первичной или вторичной пионерности, либо к полупионерному.

3. Возникновение конкурентных отраслей в экономической системе влияет на способ распределения ресурсов и продуктов. Величина созданной добавленной стоимости и/или добавочного продукта будет зависеть от типа сектора и системы. Создание новых высокотехнологичных конкурентных отраслей в пионерном секторе целесообразнее в условиях рыночного и смешанного способа распределения добавленной стоимости, так как таким образом ресурсы будут использованы с наибольшей эффективностью, а продукт будет обладать новыми качественными характеристиками.

Возникновение конкурентных отраслей в базовых отраслях будет увеличивать роль планового распределения для получения наилучших результатов, выраженных количественными показателями.

4. Создание конкурентных отраслей и производств в базовом секторе усиливает процессы централизации в экономической системе. Возникновение же новых конкурентных отраслей и производств в пионерном секторе усиливает процессы децентрализации в экономической системе.

5. Выявлено, что наиболее существенными характеристиками функционирования экономики планового типа, способствующими созданию существенной величины добавленной стоимости, смещающими способ распределения ресурсов и продуктов в сторону централизации, являются частичная или полная закрытость системы; номенклатурное распределение ресурсов; минимизация функций финансового сектора.

6. Для рыночного и смешанного типа экономик существенным параметром при возникновении конкурентных производств, наряду со структурными характеристиками, является доля государственного участия. Проведенная группировка стран подтвердила наличие в экономиках смешанного типа значимой доли государственного участия.

7. Для экспортно-ориентированных стран, имеющих высокую долю высокотехнологичных производств в обрабатывающей промышленности, выявлена корреляционная зависимость, при которой показатели объемов экспорта продукции и уровня развития человеческого капитала напрямую зависят от объемов добавленной стоимости, формируемой в пионерных отраслях промышленного производства. Для стран с ярко выраженной сырьевой экспортной ориентацией данная зависимость не наблюдается.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК****ПРАВОВЫЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ**

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2012 "Послание Президента Владимира Путина Федеральному Собранию РФ" [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 30.04.2020).

2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013 "Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию" [Электронный ресурс] // Правовая система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 30.04.2020).

3. Послание Президента Федеральному Собранию от 01.03.2018 "Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию" [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 30.04.2020).

4. Послание Президента Российской Федерации от 18.04.2002 г. б/н «О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства» [Электронный ресурс] // Администрация Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/36351> (дата обращения 30.04.2020).

5. Послание Президента Российской Федерации от 16.05.2003 г. б/н «О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства» [Электронный ресурс] // Администрация Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/36352> (дата обращения 30.04.2020).

6. Послание Президента Федеральному Собранию 2018 [Электронный ресурс] // Администрация Президента России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения 30.04.2020).

**ИСТОЧНИКИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**

7. Абалкин Л.И. Смена тысячелетий и социальные альтернативы // Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 27-40.

8. Алтунян А.Г. Приоритеты экономической политики в обеспечении условий устойчивого экономического роста. / А.Г. Алтунян, Т.В. Коцофана // Финансы и кредит. – 2019. – № 8. – С. 1821-1834.
9. Аренд Р. Источники посткризисного экономического роста в России // Вопросы экономики. – 2005. – №1. – С. 28-48.
10. Аронова С.А. Институционализация взаимосвязи уровней занятости, доходов населения и научно-технических изменений. – Москва: Юрист, 2006. – 368 с.
11. Арцишевский Л., Райзберг Б. Проблемы структурной перестройки экономики // Экономист. – 2000. – № 1. – С. 47-52.
12. Атkinson Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М., 1995. – 425 с.
13. Ахтариева Р.Р. Институциональные формы регулирования отношений конкурентоспособности субъектов хозяйствования // Экономика и управление. – 2008. – № 5 (37). – С. 69-71.
14. Антонова З.Г. Государственное регулирование национальной экономики. – Томск: Изд-во Томского. гос. пед. ун-та, 2003. – 179 с.
15. Багров Н.М. Промышленность России: региональный аспект // Известия Санкт – Петербургского университета экономики и финансов. – 2008. – №4 (56) – С.150-152.
16. Багудина Е.Г. Экономический словарь. – М.: Велби, 2006. – 620 с.
17. Балацкий Е., Раптовский А. Инновационные и инвестиционные факторы эффективности производства // Общество и экономика. – 2007 – № 1. – С. 3-27.
18. Барр Р. Политическая экономия: Пер. с фр.: В 2 т. – М., 1995. Т.1. – 191 с.
19. Батыковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 9 – С. 14-23.
20. Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени //

Человеческое поведение: экономический подход: изб. тр. по экон. теории / Пер. с англ. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.

21. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социалистического прогнозирования: пер. с англ. - М.: Академия, 1999. – 786 с.

22. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России. – М.: Наука, 2007. – 583 с.

23. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, испанская терминология: В 2-х т. – М.; Международные отношения, 1997. Т. 2. – 568 с.

24. Бессонов В.А. Трансформационный спад и структурные изменения в российском промышленном производстве. – М., 2001. – 109 с.

25. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994. – 687 с.

26. Богданов А.А. Философия живого опыта. – М., 1923. – 272 с.

27. Бойко И.В. Фундаментальные основы инновационной экономики. – М., Макс Пресс, 2005. – 156 с.

28. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия. 1991. Т. 2. – 768 с.

29. Борисов А.Б. Большой энциклопедический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 860 с.

30. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология // Культурная революция. – 2009. – Т. 680. – С. 201-208.

31. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М.: Наука, 1990. – 413 с.

32. Бьюкинен Дж.М. Сочинения. Серия: Нобелевские лауреаты по экономике. Т.1. – М., 1997. – 413 с.

33. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. Т. 3 – М.: Изограф, 2000. – 254 с.

34. Вальтух К.К. Использование модели межотраслевого баланса в курсе политэкономии капитализма. – М.: Высшая школа, 1991. – 191 с.

35. Варнавский В. Глобальная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности США // МЭМО. – 2015. – № 2. – С. 34-46.

36. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1997. – № 9. – С. 74-86.
37. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
38. Викуленко А.Е. Развитие экономической системы Российской Федерации // *Экономический вектор*. – 2018. – № 1 (12). – С. 21-30.
39. Викуленко А.Е., Антохина Ю.А. К вопросу о развитии эффективности и равновесия хозяйственных систем и распределительных отношений // *Актуальные проблемы экономики и управления*. – 2019. – № 1 (21). – С. 42-45.
40. Вишне夫斯基 В. Теория стоимости в экономической науке // *Экономист*. – 2007. – № 5. – С. 35-45.
41. Волощина А.Ю. Теория и практика организационных трансформаций глобальной экономической системы // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2011. – № 12. – С. 6-15.
42. Вязниковцева О.М., Демин В.А. Интеллектуальная собственность России: экономический ущерб («утечка умов» и технологий) // *Вестник СПбГУ*. 5 сер. – 1994. – Вып. 1. – С. 46-54.
43. Гайдар Е. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 5. – С. 20-22.
44. Гаузнер Н., Иванов Н. Инновационная экономика и человеческие ресурсы // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1994. – № 3. – С. 21-25.
45. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // *Российский экономический журнал*. – 1998. – № 3. – С.34-45.
46. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: монография / [С.Ю. Глазьев и др.; под ред. С.Ю. Глазьева, В.В. Харитоновой. – Москва: Тривант, 2009. – 304 с.
47. Государственная политика в промышленном комплексе России и его трансформация в период реформ: докл. Минпромнауки и МАЦ // *Вопросы*

экономики. – 2002. – № 6. – С. 92-107.

48. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию : коллективная монография / Под ред.: д-р экон. наук, проф. И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф. А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф. С.А. Дятлов, д-р экон. наук, проф. В.А. Плотников. – СПб.: Астерион, 2010. — 710 с., 47 ил.

49. Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной нестабильности : коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф С.А. Дятлова, д-ра экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского, д-ра экон. наук, проф. Т.А. Селищевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2021. – 887 с.

50. Грейсон Д. мл., О'Делл, К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер.с англ. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.

51. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. Пер. с англ. – М., 1979. – 406 с.

52. Дементьева В.Е. Ловушка технологических заимствований и условия её преодоления в двухсекторной модели // Экономика и математические методы – 2006. – № 4. – С.4-10.

53. Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты: монография / С.В. Дегтярева, Е.А. Капогузов, А.Л. Карпов [и др.]; Ответственные редакторы: Г.М. Самошилова, М.Ю. Маковецкий; Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2013. – 199 с.

54. Добрынин, А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – Санкт-Петербург: Наука, 1999. – 309 с.

55. Добындо М.Н., Доничев О.А., Страхов Е.Ю. Определяющие факторы инновационной трансформации социально-экономических систем в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 19. – С. 37-45.

56. Дынкин А.А., Куренков Ю.В. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М.: Международные отношения, 2003. – 376 с.
57. Дятлов С.А. Нейросетевая гиперконкурентная экономика: структурные элементы и институты // Инновации. – 2016. – №. 7 (213). – С. 3-7.
58. Дятлов С.А. Инвестиции в человеческий капитал: критерии эффективности // Известия СПбУЭФ. – 1996.– № 4. – С. 32-51.
59. Дятлов С.А. Цифровая экономика: новые методологические проблемы исследования // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сб. ст. IX Международной научно-практической конференции (Пенза, 27 сентября 2017 г.). – Пенза, 2017. – С. 87-99.
60. Еременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. – М.: Наука, 1997. – 400 с.
61. Еремин А.М. Методология определения основного и исходного отношений экономики социализма. – Казань, 1980. – 160 с.
62. Завьялов П. Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал. – 1995. – № 12. – С. 25-33.
63. Западнюк Е.А. Опыт трансформации экономической системы в Германии и возможность его трансплантации в странах на постсоветском пространстве: вопросы теории // Вестник экономической интеграции. – 2009. Т. 1. – № 1. – С. 149-160.
64. Зомбарт В. Буржуа: Пер. с нем. – М.: Наука. – 443 с.
65. Иванов Н.А., Одегов Ю.Г., Андреев К.Л. Трудовой потенциал промышленного предприятия: проблемы управления: теория, методология, опыт. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1988. – 138 с.
66. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1996. – 163 с.
67. Иноземцев В.Л. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11-12. – С. 59-68.
68. Калабеков И.Г. Россия, Китай и США в цифрах / Справочное издание –

М., 2022. – 141 с.

69. Камышова А.Б. Стратегия развития конкурентоспособности национального производства России в условиях внешнеэкономической неопределенности / А. Б. Камышова // Ученые записки Международного банковского института. – 2015. – № 12. – С. 16-28.

70. Камышова А.Б. Государственные и рыночные регуляторы: перспективы взаимодействия в Евразийском пространстве / А.Б. Камышова // Государство и рынок: механизмы и институты евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции: коллективная монография. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2017. – С. 206-216.

71. Капелюшников Р.И. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статистические иллюзии // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 59-79.

72. Карпов А.Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия промышленного предприятия. – Омск: ОмГУ, 2009. – 180 с.

73. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общества и культура. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.

74. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: избранное / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с.

75. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М.: Экономика, 1992. – 447 с.

76. Кокин А.С. Структурная перестройка экономики России и роль банковской системы в этом процессе. – М., 2001. – 189 с.

77. Комков Н.И., Лазарев А.В. Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории «конкурентоспособность» // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №. 4. – С. 3-20.

78. Кондрашова Т.К. Структурная перестройка российской экономики: основные положения // Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы / Под ред. Хубиева. Ч. 1. – М., 2003. – 176 с.

79. Красильников О.Ю. Неоинституциональная экономика. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2002. – 104 с.
80. Кудров В.М. Страны Центральной и Восточной Европы: опыт системной трансформации // Вопросы экономики. – 2006. – № 5. – С. 97-114.
81. Кудров В.М. Экономика России и «трёх Европ» // Вопросы экономики. – 2005. – № 11. – С. 36-44.
82. Кузык Б.А., Яковец Я.В. Альтернатива структурной динамики // Экономист. – 2007. – № 1. – С. 3-14.
83. Кузьбожев Э.Н., Рябцев И.Ф. Практика системного анализа проблемы повышения производительности труда // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 1. – С. 17-24.
84. Лапинскас А.А. Типы и особенности функционирования экономических систем. – СПб.: НИИХ СПбГУ, 2001. – 380 с.
85. Лапинскас, А.А., Хайкин М.М. Конкурентоспособность ресурсоориентированных экономических систем. – Санкт-Петербург: Центр научно-производственных технологий "Астерион", 2021. – 156 с.
86. Лапинскас А.А., Хайкин М.М., Содномбалова Т.Г. Корпорация в структуре глобального и национального хозяйства: причины, проблемы и последствия // Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации. – 2018. – С. 205-212.
87. Лебедева Л.Ф. Американские инновации в подготовке рабочей силы XXI века // Россия и Америка в XXI веке. – 2009. – № 2. – С. 13-21.
88. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. – М., 1977. Т 27. – 426 с.
89. Леонтьев В.В. Исследования структуры американской экономики. Теоретический и эмпирический анализ по системе «затраты – выпуск». – М.: Госстатиздат, 1998. – 576 с.
90. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – М.: Изд-во Социум, ЛКИ, 2017. – 456 с.

91. Любимцева С.В. Инновационная трансформация экономической системы // Экономика образования. – 2009. – № 4. – С. 10-19.
92. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем. – М.: Экономист, 2003. – 443 с.
93. Лякин А.Н. Ловушка среднего дохода и российская стагнация // Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право. Дальневосточный федеральный университет. – 2019. – Том 21. – № 2. – С. 60-75.
94. Лякин А.Н. Структурные сдвиги в российской экономике: потенциал деловых циклов исчерпан // ЭКО. – 2020. – № 7 (553). – С. 8-2.
95. Максимцев И.А., Миропольский Д.Ю., Тарасевич Т.С. Основы теоретической экономики. – СПб.: Изд-во Питер, 2014. – 512 с.
96. Марцинкевич В.И. США: Человеческий фактор и эффективность экономики. – М.: Наука, 1991. – 239 с.
97. Мамедов О. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. – Ростов-на Дону: Изд-во Феникс, 2001. – 224 с.
98. Маркс К. Капитал. Том первый. – М.: Литрес, 2022. – 258 с.
99. Маркс К. Теории прибавочной стоимости: IV том "Капитала". – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры., 1954. – 123 с.
100. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. – М.: ЛИБРОКОМ, 2011. – 241 с.
101. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии. – М.: Гос. изд-во полит. экон., 1952. – 145 с.
102. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том II. – М.: Литрес, 2022. – 189 с.
103. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: Том третий: Процесс капиталистического производства, взятый в целом: Часть первая. – М.: Политическая литература, 1985. – 508 с.
104. Маршалл А. Основы экономической науки. – М., Эксмо, 2007. – 832 с.
105. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. – М.: Прогресс,

1993. Т. 1. – 415 с., Т. 2. – 310 с., Т. 3. – 351 с.

106. Менгер К. Избранные работы. Основание политической экономии. Исследование о методах социальных наук и политической экономии в особенности, – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.

107. Методология исследования развивающихся систем / под ред. Б.В. Ахлебинского. – СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2003. – 183 с.

108. Мигранян А.А. Конкурентоспособность и структурная перестройка экономической системы государства в условиях трансформации экономики. – Бишкек, 2001. – 356 с.

109. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторых аспектов их приложений к социальной философии. В 3 т. – М.: Прогресс, 1980. Т. 1. – 495 с., Т. 2. – 480 с., Т. 3. – 447 с.

110. Миропольский Д.Ю. Взаимодействие стимулирующей и регулирующей функции хозяйственной системы // Вестник КГУ. – 2011. – № 1. – С. 316-320.

111. Миропольский Д.Ю. Отношение экономики к неэкономике: простейшее взаимодействие продукта и человеческого тела // Известия СПбУЭФ. – 2010. – № 2. – С. 7-14.

112. Миропольский Д.Ю., Харламов А.В. Влияние характеристик реального сектора на формирование противоположных типов хозяйственных систем: [монография] / под ред. д-ра. экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского., д-ра. экон. наук, проф. А.В. Харламова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2022. – 353 с.

113. Миропольский Д.Ю. Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда: [монография]. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экон. ун-та, 2015. – 278 с.

114. Миэринь, Л.А. Энергетическая компонента национальной силы государства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 1, ч. 1. – С. 88-99.

115. Миэринь, Л.А., Бедняков А.С. Национальные проекты России: проблемы и решения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 4. – С. 20-25.

116. Могилевский В.Д. Методология систем. – М.: Экономика, 1999. – 251 с.
117. Моисеев Н.Н. Цивилизация на переломе. Пути России. – М.: ИСПИ РАН, 1996. – 167с.
118. Морис А. Современная экономическая наука и факты //Revue des Deux Mondes. – 1990. – С. 54-74.
119. Нарский И.С. Иммануил Кант. – М.: Мысль, 1976. – 208 с.
120. Научно-экономический прогресс: экономика и управление / Под ред. Яковца Ю.М. – М.: Экономика, 1988. – 223 с.
121. Николаева Т.П. Информационная экономика: тенденции развития за рубежом и в России. – СПб.: НИИ химии СПбГУ, 1999. – 190 с.
122. Нуреев Р.М. Экономика развития. Модели становления рыночной экономики. – М.: Норма, 2008. – 640 с.
123. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – Москва: АЗЪ, 1995. – 907 с.
124. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 382 с.
125. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 367 с.
126. Осипов Ю.М. Принципы хозяйственной самоорганизации. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 144 с.
127. Основы теоретической экономики / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 496 с.
128. Паршакова О.Н. Основные принципы совершенствования структуры экономики. – М., 2002. – 21 с.
129. Перепелкин В.А. Структурные изменения в процессе экономического роста. – Самара: Изд-во Самарского научного центра РАН. 2005, – 428 с.
130. Петти В. Слово мудрым. Гл. 11 «О ценности населения» // Экономические и статистические работы. – М., 1940. – С. 79.
131. Пугачев В., Смоляницкий Б. Опыт составления оптимального плана

развития отрасли // Плановое хозяйство. – 1965. – Т. 8. – С. 86-90.

132. Политэкономика / Под ред. Валового Д. – М.: Интел-Синтез, 1999. – 400 с.

133. Попов А.И. Хозяйственная система России: Теория становления. Институциональное устройство. Экономическая безопасность. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 324 с.

134. Попов Е., Рождественская Я., Циноева Я. Государство встает к станку // Коммерсант – 2015 – № 1.

135. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 1993 – 182 с.

136. Пуляев В.Т. Главная производительная сила социалистического общества и экономические законы ее развития. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1979. – 136 с.

137. Пшеничникова С.Н., Кубышева А.М. Моделирование уровней конкурентоспособности экономик России и Китая // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета – 2020. – №3 (123). – С. 43-46.

138. Пшеничникова С.Н. Структурный подход к анализу рабочей силы при выделении внутрисистемного разделения труда // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 2. – С. 15-24.

139. Пшеничникова С.Н. Структура экономической системы: роль рабочей силы. – СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2017. – 469 с.

140. Пшеничникова С.Н. Занятость и инвестиции как факторы экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ. 2022. – 160 с.

141. Пьянзина Ю.С. Роль человеческого капитала в России как условие инновационного экономического роста // Научные труды вольного экономического общества России. – 2010. – Т. 133. – С. 82-96.

142. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М., 1996. 493 с.

143. Рикардо Д. Сочинения. – М.: ГИПЛ, 1955. Т.3. – 295 с.
144. Эрксон Р. Командная экономика и ее наследие // Экономика России. Оксфордский сборник. Книга I – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – С. 101-161.
145. Робинсон Д. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс. 1986. – 472 с.
146. Россия в цифрах. Статистический ежегодник. – М.: Госкомстат России. 2007. – 494 с.
147. Россия и страны мира 2008. Статистический ежегодник. – М.: Госкомстат России. 2009. – 361 с.
148. Россия и страны-члены Европейского союза. Статистический сборник. – М., 2009. – 259 с.
149. Российский статистический ежегодник. 2021: Стат. сб. / Росстат. – М., 2021. – 259 с.
150. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. – СПб: Наука, 1999. – 796 с.
151. Сажин Д. Государственная поддержка развития промышленности и технологий в США // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №. 12. – С. 12-16.
152. Сазонова Г.А. Теория и практика структурных трансформаций экономических систем. – СПб.: 2002. – 347 с.
153. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 847 с.
154. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 55–84.
155. Селищева Т.А. Трансформация структуры российской экономики / Т.А. Селищева. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2005. – 303 с.
156. Соколов П.А. Системно-функциональный подход к эволюции

экономических систем и его роль в поиске эффективной структуры национальной экономики // Казанская наука. – 2010. – № 4. – С. 92-97.

157. Сото де Эте. Загадки капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Оними Бизнес, 2001. – 225 с.

158. Степин В.С. – М.: Мысль, 2000-2001. 2-е изд., испр. и допол. – 109 с.

159. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. – М.: МГУ, 1997. – 718 с.

160. Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.

161. Структурные изменения в промышленности США, Англии и ФРГ в послевоенные годы. Под ред. Иоффе Я. – М.: Издательство экономической литературы, 1962. – 109 с.

162. Структурные изменения в российской промышленности. Ред. Е.С. Ясина. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 365 с.

163. Сулакшин С.С. Об инфляции «Не по Кудрину». – М.: Научный эксперт, 2009. – 152 с.

164. Суматохина А.А. Россия – Запад: экономический аспект исторической тенденции взаимоотношений. – М.: Профиздат. 2006. – 640 с.

165. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. – М.: Директмедиа, 2013. – 244 с.

166. Титов К.А. Региональная промышленная политика: формирование и реализация. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2003. – 245 с.

167. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризиса. – М.: Наука РОССПЭН, 1997. – 574 с.

168. Туроу Л.К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / пер. с англ. А.И. Федорова. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999. – 431 с.

169. Узяков М. Взаимодействие качественных и массовых ресурсов в эффективности экономики // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 15-26.

170. Уилэн Ч. Голая экономика. Разоблачение унылой науки – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 347 с.

171. Усик Н.И. Конкурентоспособность как результат управления модифицированными конкурентными преимуществами в глобальной экономике // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2. – С. 96-99.

172. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка. 180 000 слов и словосочетаний. – М.:Альта-Принт: ДОМ. XXI век, 2009. – VIII, – 1239 с.

173. Ушкалов И.Г., Малаха И.А. «Утечка мозгов» как глобальный феномен: его особенности в России // Социс. – 2000. – № 3. – С. 110-117.

174. Фатхудинов Р.А. Производственный менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 680 с.

175. Федотов В.А. Характеристики открытой конкурентоспособной экономической системы рыночного типа // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 1 (115). – С. 119-124.

176. Федотов В.А. Влияние фактора конкурентоспособности на процесс трансформации структуры национальной экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2020. – Т. 10. – № 4. – С. 247-259.

177. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность / под ред. Т. Г. Философовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 364 с.

178. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – Москва: Дело ЛТД,

1995. – 864 с.

179. Хайек Ф. Смысл конкуренции // Современная конкуренция. – 2009. – № 3 (15). – С. 18-28.

180. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала. – М.: Прогресс, 1978. – 256 с.

181. Хузина Г.Г. Концепция и механизм трансформации структуры экономической системы // Финансы и кредит. – 2011. – № 11. – С. 54-58.

182. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996. – 393 с.

183. Чубайс А. Инновационная экономика в России: что делать? // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 120-126.

184. Шумпетер Й. История экономического анализа – Цит. по: Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1 / Редколл.: ВА Жамин (глав. ред.), АА Баранов, ЯИ Кузьминов и др // – М.: Экономика, 1989. – 256 с.

185. Эрперт М. Методологические опыты теории товара и денег. – М.: Экономика, 2004. – 191 с.

186. Эхин П.Э. Собственность и экономические интересы при социализме. – М.: Мысль, 1972. – 260 с.

187. Яковец Ю.В. К новой структуре экономики России – М.: АНХ, 1993. – 109 с.

188. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.

189. Яковлева Е.Б. Структурная перестройка экономики и рынок труда России. – СПб.: Поиск, 2001. – 160 с.

190. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики: Авторский сборник / Ю.В. Яременко. – Москва: Издательство "Наука", 2000. – 400 с.

191. Яшин Н.С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. – Саратов: СГЭА, 2004. – 248 с.

## ИНТЕРНЕТ – РЕСУРСЫ

192. Всемирный доклад по образованию 2007 [Электронный ресурс] // Институт статистики ЮНЕСКО. URL: <http://www.ifap.ru/library/book224.pdf> (дата обращения 18.07.2018).

193. Географическая характеристика России [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b09\\_38/IssWWW.exe/Stg/d01/01-01.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b09_38/IssWWW.exe/Stg/d01/01-01.htm) (дата обращения 18.07.2018).

194. Глобальная технологическая революция 2020. [Электронный ресурс]. URL: [http://presentation.ru/articles/tech\\_revolution\\_19\\_07\\_06.html](http://presentation.ru/articles/tech_revolution_19_07_06.html) (дата обращения 05.09.2020).

195. Демографический ежегодник России 2019 [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demograp/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demograp/#) (дата обращения 10.09.2020).

196. Естественный прирост населения в России. [Электронный ресурс] // Гарант.ру информационно-правовой портал URL: <http://www.garant.ru/news/523746> (дата обращения 10.02.2019).

197. За что уволен глава Росстата. Эксперт о нестыковках в статистике [Электронный ресурс] // «Аргументы и факты». URL: [https://aif.ru/money/economy/za\\_что\\_uvolen\\_glava\\_rosstata\\_ekspert\\_o\\_nestykovka\\_h\\_v\\_statistike](https://aif.ru/money/economy/za_что_uvolen_glava_rosstata_ekspert_o_nestykovka_h_v_statistike) (дата обращения 11.10.2019).

198. Исполнение федерального бюджета по доходам и расходам [Электронный ресурс] // Министерство Финансов URL: <http://info.minfin.ru/fbisprash.ru> (дата обращения 05.07.2020).

199. Магистралы Эйзенхауэра. Как сеть автотрасс изменила экономику США. [Электронный ресурс] // Форбс. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/100-let-forbes26804-magistrali-eyzenhauera-kak-set-avtotrass-izmenila-ekonomiku-ssha> (дата обращения 05.09.2020).

200. Перспективы инновационного развития Восточно-Европейских стран.

[Электронный ресурс] // Экономический портал URL: <http://institutiones.com/innovations/117-2008-06-12-17-33-32.html> (дата обращения 30.07.2020).

201. Прирост численности населения [Электронный ресурс] // Проект население Земли. URL: <http://countrymeters.info/ru/World> (дата обращения 10.06.2018).

202. Наука России в 10 цифрах [Электронный ресурс] // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: <https://issek.hse.ru/news/442044357.html> (дата обращения 11.07.2021).

203. Промышленное производство в России 2021 [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b21\\_48/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b21_48/Main.htm) (дата обращения 11.06.2022).

204. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР / Гуманитарный портал: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2022. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure> (дата обращения 21.07.2020).

205. Рейтинг стран по размеру Валового Внутреннего Продукта 2022 [Электронный ресурс] // Гуманитарный портал URL: <https://gtmarket.ru/ratings/gross-domestic-product-ranking> (дата обращения 01.06.2022)

206. Россия в 30 раз отстает по производительности труда от ЕС и США. [Электронный ресурс] // Инвестиционная компания Финам. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/rossiya-v-30-raz-otstaet-po-proizvoditelnosti-truda-ot-es-i-ssha-2021-11-04-02-45/> (дата обращения 11.06.2021).

207. Российская интеллектуальная миграция: мифы и реальность. 2010. [Электронный ресурс] // Университет МГИМО. URL: <http://mgimo.ru/news/university/document164854.phtml> (дата обращения 04.06.2020).

208. Рынок продукции станкостроения. [Электронный ресурс] // Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики.

URL:

<https://www.hse.ru/data/2020/11/07/1361776905/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-2020.pdf> (дата обращения 06.06.2021).

209. Сравнение основных данных России и США [Электронный ресурс] // Географический справочник «О странах». URL: <http://ostranah.ru/compare/?id1=131&id2=151> (дата обращения 18.07.2018).

210. Статистический ежегодник мировой энергетики. [Электронный ресурс]. URL: <https://yearbook.enerdata.ru/total-energy/world-consumption-statistics.html>

211. Стратегия развития страны 2018-2024. [Электронный ресурс] // Фонд «Центр стратегических разработок». URL: <http://csr.ru/> (дата обращения: 20.06.2018).

212. Столыпинский клуб [Электронный ресурс] // URL: <http://stolypinsky.club/>. (дата обращения 05.07.2020).

213. Уровень безработицы в странах мира [Электронный ресурс] // Политическое обозрение. URL: <http://politobzor.net/show-5348-uroven-bezraboticy-v-stranah-mira.html> (дата обращения 22.09.2020).

214. Япония перед расцветом. Как постаревшая экономика готовится к новому рывку. [Электронный ресурс] // Коммерсант деньги. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2678886> (дата обращения 05.08.2020).

#### ИСТОЧНИКИ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

215. Aveni, d'R. A., Gunther R. Hypercompetition. Managing the dynamics of strategic maneuvering // *Das summa summarum des management.* – Gabler, 2007. – P. 83-93.

216. Bartolini S., Bonatti L. Endogenous growth, decline in social capital and expansion of market activities // *Journal of Economic Behavior & Organization.* – 2008. – Т. 67. – №. 3-4. – P. 917-926.

217. Bell D. The coming of Post-Indust Society A. Venture in Social Forecasting – N-Y., 1973. – p. 507.

218. Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalisme. – Paris: Gallimard, 1999. – p. 843.

219. Boyer B. An Economic History of the English Poor Law, 1750-1850 – Cambridge University Press. 1990 .

220. Castells M. The Age of Information. Vol. 1. The rise of the Network Society – Oxford. 1996. – p. 556.

221. Country Trends Ecological Footprint [Электронный ресурс] // Global Footprint Network URL: <https://data.footprintnetwork.org/#/countryTrends?cn=185&type=earth> (дата обращения 23.07.2018).

222. Eric A. Hanushek. Labor Force Quality, Economic system and Economic Growth. – NY. 2005. – p. 59.

223. Evans D. L., Cooper K. B. Statistical Abstract of the United States: 2002 //– Washington, DC: US Census Bureau. – 2002.

224. Expenditures on military technologies and developments as a percentage of GDP, as a percentage of the entire budget of the Russian Federation. [Электронный ресурс] // SIPRI Military Expenditure Database. URL: <https://milex.sipri.org/sipri> (дата обращения 30.07.2018).

225. Exports of goods and services (current US\$) (NE.EXP.GNFS.CD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NE.EXP.GNFS.CD> (дата обращения 10.10.2022).

226. Foreign Direct Investment in the U.S.: Balance of Payments and Direct Investment Position Data [Электронный ресурс] // Bureau of Economic Analysis URL: <http://www.bea.gov/international/di1fdibal.htm> (дата обращения 18.07.2018).

227. Foreign direct investment, net outflows (BoP, current US\$)(BM.KLT.DINV.CD.WD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world->

development-indicators# BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS, BM.KLT.DINV.WD.GD.ZS, BX.KLT.DINV.CD.WD, BN.KLT.DINV.CD, BM.KLT.DINV.CD.WD (дата обращения 10.10.2022).

228. Final consumption expenditure (current US\$) (NE.CON.TOTL.CD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 20.07.2020)

229. Fishman, A. & Simhon, A. (2002). The Division of Labor, Inequality and Growth // Journal of Economic Growth, Vol. 7, – PP. 117-136.

230. Employment in services (% of total employment) (modeled ILO estimate)(SL.SRV.EMPL.ZS) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> SL.EMP.MPYR.ZS, SL.AGR.EMPL.ZS, SL.IND.EMPL.ZS, SL.SRV.EMPL.ZS (дата обращения 20.07.2020).

231. Exports, Imports, and Trade Partners | ОЕС [Электронный ресурс] // ОЕС. URL: <https://oec.world/en/profile/> (дата обращения 15.10.2020).

232. GDP per capita, PPP (constant 2017 international \$) (NY.GDP.PCAP.PP.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 10.10.2022).

233. GDP per person employed (constant 2017 PPP \$)(SL.GDP.PCAP.EM.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> SL.GDP.PCAP.EM.KD (дата обращения 20.05.2021).

234. GNI, PPP (constant 2017 international \$) (NY.GNP.MKTP.PP.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 10.10.2022).

235. General government final consumption expenditure (% of GDP) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators

URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NE.CON.GOVT.ZS, NE.CON.GOVT.CD>. (дата обращения 20.07.2020).

236. General government final consumption expenditure (current US\$) (NE.CON.GOVT.CD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 20.07.2020).

237. Global 2000: the world's largest public companies. [Электронный ресурс] // Fobes URL: <https://www.forbes.com/global2000/#273efc58335d> (дата обращения 20.05.2021).

238. Global Competitive Index 4.0 Dataset . [Электронный ресурс] // WEF. URL <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth/in-full/downloads/>

239. Gross value added at basic prices (GVA) (constant 2015 US\$) (NY.GDP.FCST.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 30.08.2021).

240. Hanson P. The Oxford handbook of the Russian economy. – 2014.

241. High technology exports (currently in US dollars) by country [Электронный ресурс] // World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NV.SRV.TOTL.ZSNV.SRV.TOTL.CDNV.IND.MANF.CDNV.IND.MANF.ZSNV.IND.TOTL.CDNV.IND.TOTL.ZSNV.AGR.TOTL.CDNV.AGR.TOTL.ZS> (дата обращения 30.08.2021).

242. High-technology exports (% of manufactured exports) (TX.VAL.TECH.MF.ZS) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. // URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 30.08.2021).

243. Households and NPISHs Final consumption expenditure, PPP (constant 2017 international \$) (NE.CON.PRVT.PP.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL:

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NE.CON.PRVT.PP.KD> (дата обращения 10.10.2022).

244. Industry (including construction), value added per worker (constant 2015 US\$) (NV.IND.EMPL.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. // URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 30.08.2021).

245. Industry (including construction), value added (constant 2015 US\$) (NV.IND.TOTL.KD) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 30.08.2021).

246. Industry (including construction), value added (% of GDP) (NV.IND.TOTL.ZS) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 30.08.2021).

247. Income share held by lowest 20%(SI.DST.FRST.20) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: [https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#SI.DST.10TH.10, SI.POV.GINI, SI.DST.05TH.20, SI.DST.FRST.10, SI.DST.FRST.20](https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#SI.DST.10TH.10,SI.POV.GINI,SI.DST.05TH.20,SI.DST.FRST.10,SI.DST.FRST.20) (дата обращения 30.08.2021).

248. Kerk L. Phillips. Labor Force, Specialization and Market Development as Engines of Economic Growth. – 2011.

249. Live monitoring sanctions against Russia [Электронный ресурс] // Correctiv. URL: <https://correctiv.org/en/latest-stories/2022/03/01/sanctions-tracker-live-monitoring-of-all-sanctions-against-russia/> (дата обращения 10.10.2022).

250. Labor forces 2018 [Электронный ресурс] // US Bureau of labor statistic URL: <https://stats.bls.gov/>(дата обращения 10.10.2020).

251. Machlup F. The economics of Information and Human Capital. University Press. 1984. – p. 313.

252. Market capitalization of listed domestic companies (% of GDP)(CM.MKT.LCAP.GD.ZS) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank

World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> CM.MKT.LDOM.NO, CM.MKT.LCAP.CD, CM.MKT.TRAD.GD.ZS, CM.MKT.LCAP.GD.ZS (дата обращения 17.06.2021).

253. Manufactures exports (% of merchandise exports) (TX.VAL.MANF.ZS.UN) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 10.10.2022).

254. Medium and high-tech exports (% manufactured exports) (TX.MNF.TECH.ZS.UN) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения 10.10.2022).

255. Medium and high-tech industry (% manufacturing value added) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NV.MNF.TECH.ZS.UN> (дата обращения 10.10.2022).

256. Medium and high-tech manufacturing value added (% manufacturing value added) (NV.MNF.TECH.ZS.UN) [Электронный ресурс] // World Bank DataBank World Development Indicators URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#NV.MNF.TECH.ZS.UN> (дата обращения 10.10.2022).

257. National Bureau of Statistic of China. China Statistical Yearbook 2016 [Электронный ресурс] // National Bureau of Statistic of China. Statistical Database. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm> (дата обращения 10.10.2020).

258. National Bureau of Statistic of China. China Statistical Yearbook 2018 [Электронный ресурс] // National Bureau of Statistic of China. Statistical Database. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/indexeh.htm> (дата обращения 10.10.2020).

259. New data show how U.S. states are doing in science. ScienceDaily. [Электронный ресурс] // ScienceDaily. URL: <http://www.sciencedaily.com/releases/2014/05/140515154138.htm> (дата обращения

20.07.2020).

260. Porat M. The information Economy. – Wash. 1977. – p. 543.

261. Russia (RUS) Exports, Imports, and Trade Partners | ОЕС [Электронный ресурс] // ОЕС. URL: <https://oec.world/en/profile/country/rus> (дата обращения 15.10.2020).

262. Smith A. The Essential Adam Smith. – WW Norton & Company, 1987.

263. Schwab K. et al. The global competitiveness report 2019 //World Economic Forum. – 2019. – Т. 9. – №. 10.

264. The structure of China's GDP, percentages. The structure of employment in China. [Электронный ресурс] // China Statistical Yearbook 2020 URL.: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2020/indexeh.htm> (дата обращения 17.06.2021).

265. Total number of implemented interventions since November 2008 [Электронный ресурс] // Global Trade Alert URL: [https://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics/area\\_goods/flow\\_export](https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/flow_export) (дата обращения 10.10.2022).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

РЕЙТИНГ СТРАН И ТЕРРИТОРИЙ ПО РАЗМЕРУ ВАЛОВОГО  
ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА 2022

МЕСТО	ЭКОНОМИКА	ВВП (\$ МЛН)
	Весь мир	96 100 091
1	Соединённые Штаты Америки	22 996 100
2	Китай	17 734 063
3	Япония	4 937 422
4	Германия	4 223 116
5	Великобритания	3 186 860
6	Индия	3 173 398
7	Франция	2 937 473
8	Италия	2 099 880
9	Канада	1 990 762
10	Южная Корея	1 798 534
11	Россия	1 775 800
12	Бразилия	1 608 981
13	Австралия	1 542 660
14	Испания	1 425 277
15	Мексика	1 293 038
16	Индонезия	1 186 093
17	Нидерланды	1 018 007
18	Саудовская Аравия	833 541
19	Турция	815 272
20	Швейцария	812 867
21	Польша	674 048
22	Швеция	627 438
23	Бельгия	599 879
24	Таиланд	505 982
25	Ирландия	498 560
26	Аргентина	491 493
27	Норвегия	482 437
28	Венесуэла	482 359
29	Израиль	481 591
30	Австрия	477 082

31	Нигерия	440 777
32	Южная Африка	419 946
33	Бангладеш	416 265
34	Египет	404 143
35	Дания	397 104
36	Сингапур	396 987
37	Филиппины	394 086
38	Малайзия	372 701
39	Гонконг	368 139
40	Вьетнам	362 638
41	Объединённые Арабские Эмираты	358 869
42	Пакистан	346 343
43	Чили	317 059
44	Колумбия	314 322
45	Финляндия	299 155
46	Румыния	284 088
47	Чехия	282 341
48	Новая Зеландия	249 992
49	Португалия	249 886
50	Иран	231 548
51	Перу	223 250
52	Греция	216 241
53	Ирак	207 889
54	Украина	200 086
55	Казахстан	190 814
56	Венгрия	182 281
57	Катар	179 571
58	Алжир	167 983
59	Марокко	132 725
60	Словакия	114 871
61	Эфиопия	111 271
62	Кения	110 347
63	Куба	107 352
64	Эквадор	106 166
65	Кувейт	105 960
66	ПуэртоРико	103 138
67	Доминикана	94 243

68	Люксембург	86 711
69	Гватемала	85 986
70	Оман	85 869
71	ШриЛанка	84 519
72	Болгария	80 271
73	Гана	77 594
74	Ангола	72 547
75	Котд'Ивуар	69 765
76	Узбекистан	69 239
77	Беларусь	68 219
78	Хорватия	67 838
79	Танзания	67 775
80	Литва	65 504
81	Мьянма	65 068
82	КостаРика	64 282
83	Панама	63 605
84	Сербия	63 068
85	Словения	61 526
86	Уругвай	59 320
87	Азербайджан	54 622
88	Демократическая Республика Конго	53 959
89	Тунис	46 840
90	Иордания	45 244
91	Камерун	45 239
92	Туркменистан	45 231
93	Ливия	41 880
94	Уганда	40 435
95	Боливия	40 408
96	Парагвай	38 987
97	Латвия	38 873
98	Бахрейн	38 869
99	Непал	36 289
100	Эстония	36 263
101	Судан	34 326
102	Макао	29 905
103	Сальвадор	28 737

104	Гондурас	28 489
105	Кипр	27 719
106	Сенегал	27 625
107	Камбоджа	26 961
108	Папуа — Новая Гвинея	26 594
109	Зимбабве	26 218
110	Исландия	25 459
111	Босния и Герцеговина	22 572
112	Сирия	21 446
113	Тринидад и Тобаго	21 392
114	Замбия	21 203
115	Йемен	21 062
116	Гаити	20 944
117	Афганистан	20 116
118	Буркина Фасо	19 738
119	Мали	19 144
120	Лаос	18 827
121	Грузия	18 700
122	Габон	18 269
123	Албания	18 260
124	Ливан	18 077
125	Палестина	18 037
126	Бенин	17 786
127	Ботсвана	17 614
128	Мальта	17 190
129	Мозамбик	16 096
130	Гвинея	15 851
131	Монголия	15 098
132	Нигер	14 951
133	Мадагаскар	14 637
134	Никарагуа	14 013
135	Бруней	14 007
136	Македония	13 879
137	Армения	13 861
138	Молдова	13 679
139	Ямайка	13 638
140	Малави	12 627

141	Конго	12 524
142	Экваториальная Гвинея	12 269
143	Намибия	12 236
144	Южный Судан	11 998
145	Чад	11 780
146	Нормандские Острова	11 515
147	Багамские Острова	11 209
148	Маврикий	11 157
149	Руанда	11 070
150	Новая Каледония	9 436
151	Косово	9 007
152	Таджикистан	8 746
153	Кыргызстан	8 543
154	Того	8 413
155	Мавритания	8 228
156	Гайана	7 409
157	Остров Мэн	7 315
158	Сомали	7 293
159	Бермуды	7 081
160	Монако	6 816
161	Лихтенштейн	6 427
162	Гуам	5 844
163	Черногория	5 809
164	Французская Полинезия	5 669
165	Каймановы Острова	5 609
166	Свазиленд	4 941
167	Барбадос	4 901
168	Мальдивы	4 890
169	Фиджи	4 592
170	Американские Виргинские Острова	4 204
171	СьерраЛеоне	4 200
172	Либерия	3 487
173	Джибути	3 371
174	Андорра	3 330
175	Фарерские Острова	3 241
176	Гренландия	3 076

177	Бурунди	2 902
178	Суринам	2 862
179	Лесото	2 518
180	Центрально Африканская Республика	2 517
181	Аруба	2 497
182	Кюрасао	2 496
183	Бутан	2 315
184	Гамбия	2 078
185	Эритрея	2 065
186	ТиморЛешти	1 959
187	КабоВерде	1 936
188	Белиз	1 790
189	СентЛюсия	1 765
190	Соломоновы Острова	1 645
191	ГвинеяБисау	1 639
192	СанМарино	1 545
193	Антигуа и Барбуда	1 471
194	Коморские Острова	1 328
195	Сейшельские Острова	1 320
196	СинтМартен	1 185
197	Северные Марианские Острова	1 182
198	Гренада	1 122
199	Вануату	983
200	СентКитс и Невис	976
201	Тёркс и Кайкос	943
202	СентВинсент и Гренадины	890
203	Самоа	788
204	СенМартен	773
205	Восточное Самоа	709
206	СанТоме и Принсипи	547
207	Доминика	546
208	Тонга	489
209	Микронезия	404
210	Палау	258
211	Маршалловы Острова	249
212	Кирибати	181

213	Науру	133
214	Тувалу	63

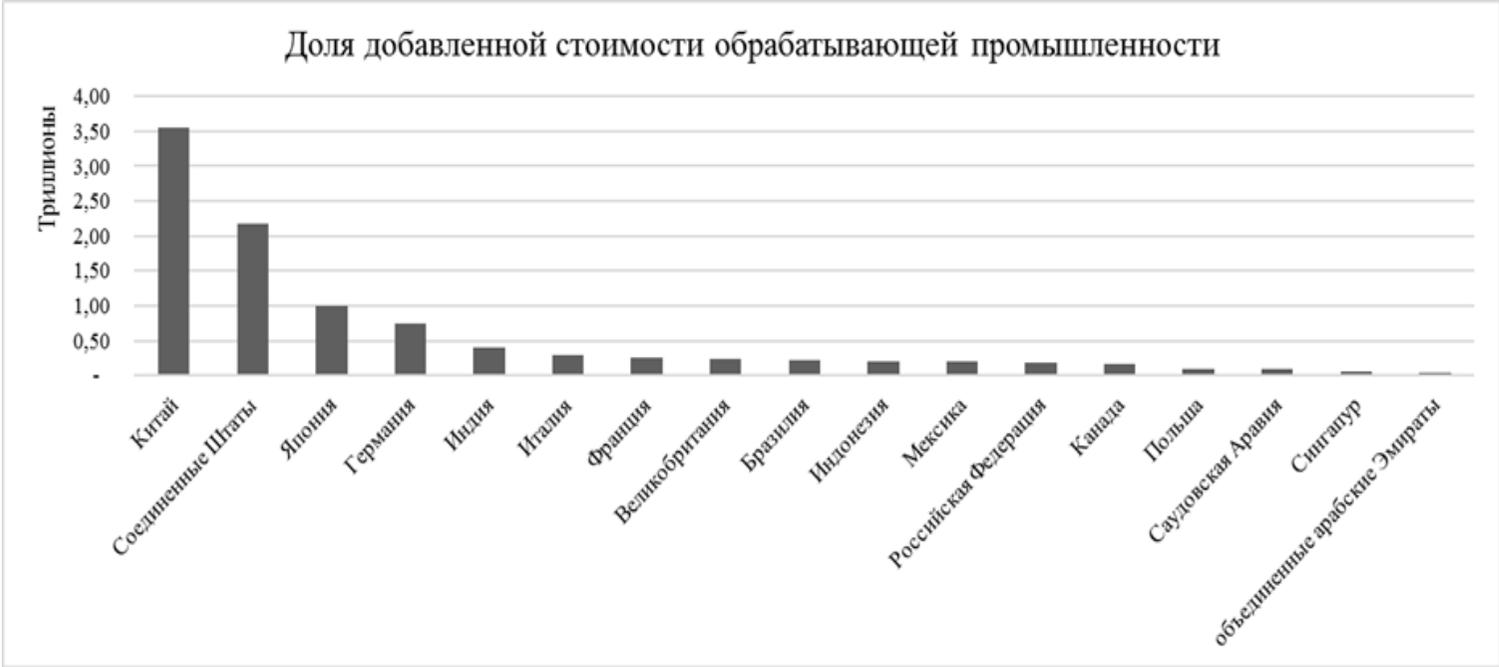
Источник: Составлено автором на основе [245]

## СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Страна	Статья экспорта	Объем привлеченных инвестиций (долл.)
США	Автомобили, газовые турбины, самолеты	258 390 000 000,00
ГЕРМАНИЯ	Автомобили, медикаменты, самолеты	105 276 890 168,51
СИНГАПУР	Интегральные схемы, компьютеры	82 039 577 168,06
БРАЗИЛИЯ	Соевые бобы, сырая нефть, автомобили	78 162 572 752,95
АВСТРАЛИЯ	Железная руда, уголь, пшеница	60 337 583 596,54
ФРАНЦИЯ	Самолеты, медикаменты, автомобили	59 857 774 930,34
ИСПАНИЯ	Автомобили, медикаменты, нефтепродукты	49 074 301 840,70
ИНДИЯ	Нефтепродукты, алмазы, медикаменты	42 117 450 737,26
ИТАЛИЯ	Медикаменты, автомобили, нефтепродукты	39 614 439 156,65
ЯПОНИЯ	Автомобили, интегральные схемы	25 876 986 330,20
ИЗРАИЛЬ	Алмазы, медикаменты, интегральные схемы	20 788 600 000,00
ИНДОНЕЗИЯ	Уголь, пальмовое масло, каучук	19 703 343 215,20
ПОЛЬША	Автомобили, сиденья, мебель, видеодисплеи	16 697 000 000,00
ВЬЕТНАМ	Оборудование для вещания, телефоны, интегральные схемы	15 500 000 000,00
ТУРЦИЯ	Легковые автомобили, золото, автомобильные запчасти	13 061 000 000,00
АРГЕНТИНА	Соевые бобы, соевое масло, кукуруза	11 872 856 662,76
ЧЕХИЯ	Автомобили, Компьютеры, Оборудование для вещания	8 493 644 233,84
РУМЫНИЯ	Автомобильные запчасти, провода, автомобили	7 343 560 129,25
ЕГИПЕТ	Сырая нефть, золото, удобрения	6 797 600 000,00
ПЕРУ	Медная руда, золото, нефтепродукты	6 487 906 280,72
ПОРТУГАЛИЯ	Нефтепродукты, автомобили, кожаная обувь	6 420 730 028,34
ЧИЛИ	Медная руда, медь, рыбное филе	6 082 221 197,63

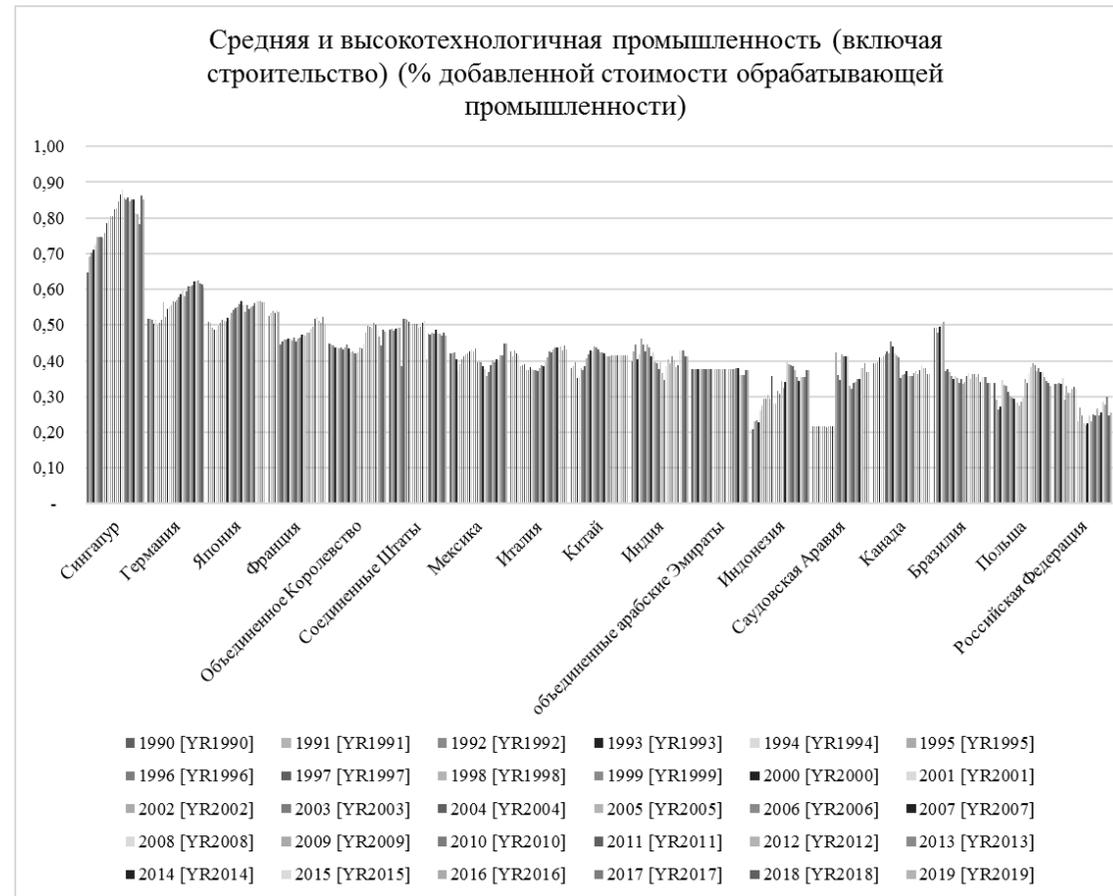
Источник: Составлено автором на основе [230]

УРОВЕНЬ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ  
ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ



Источник: Составлено автором на основе [231] [235]

СРЕДНЯЯ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ (ВКЛЮЧАЯ СТРОИТЕЛЬСТВО)  
(% ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)



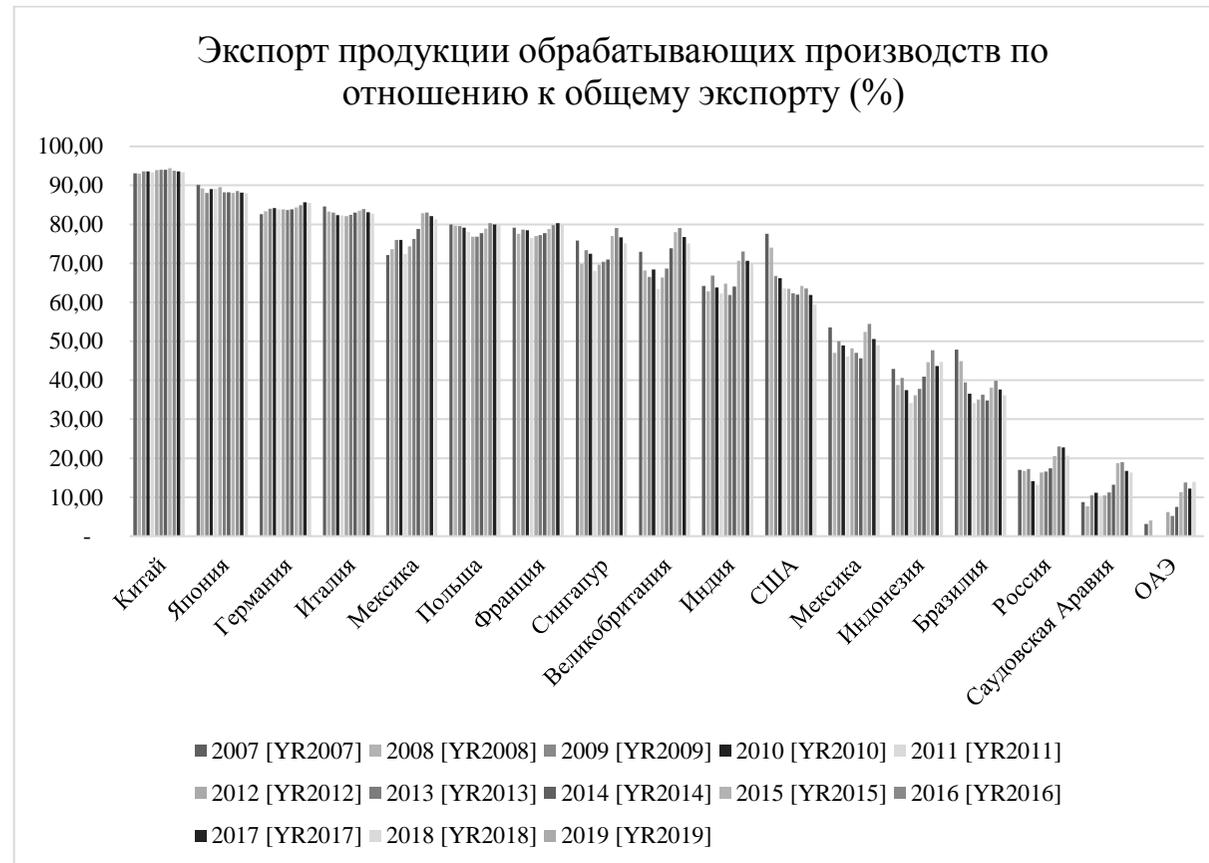
Источник: Составлено автором на основе [244]

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СРЕДНЕГО И  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Источник: Составлено автором на основе [255]

## ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ, ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОИЗВОДСТВ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБЩЕМУ ЭКСПОРТУ



Источник: Составлено автором на основе [243]

### ЭКСПОРТ СРЕДНИХ И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ (% ОТ ЭКСПОРТА ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ)



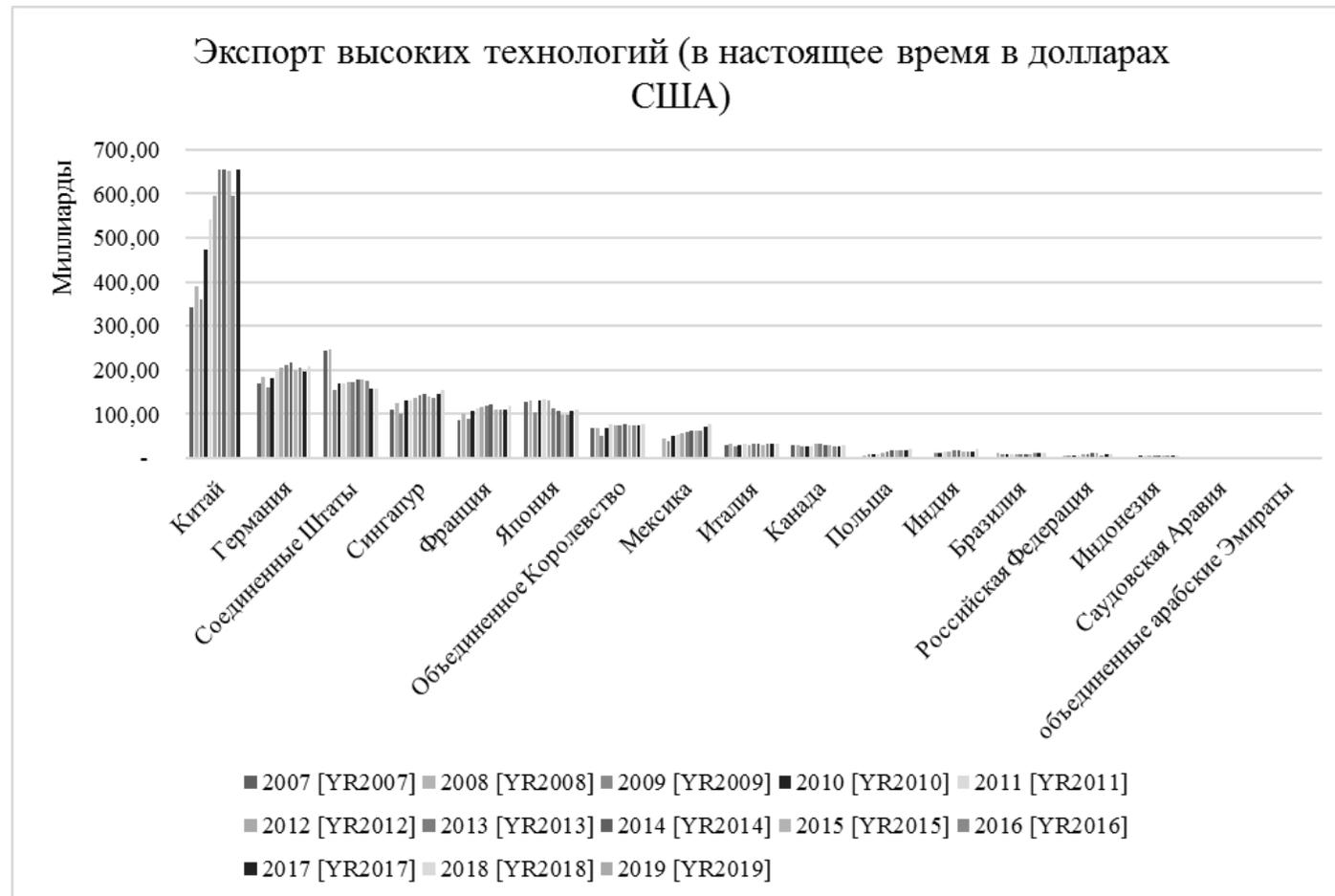
Источник: Составлено автором на основе [233]

## ЭКСПОРТ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ (% ОТ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ)



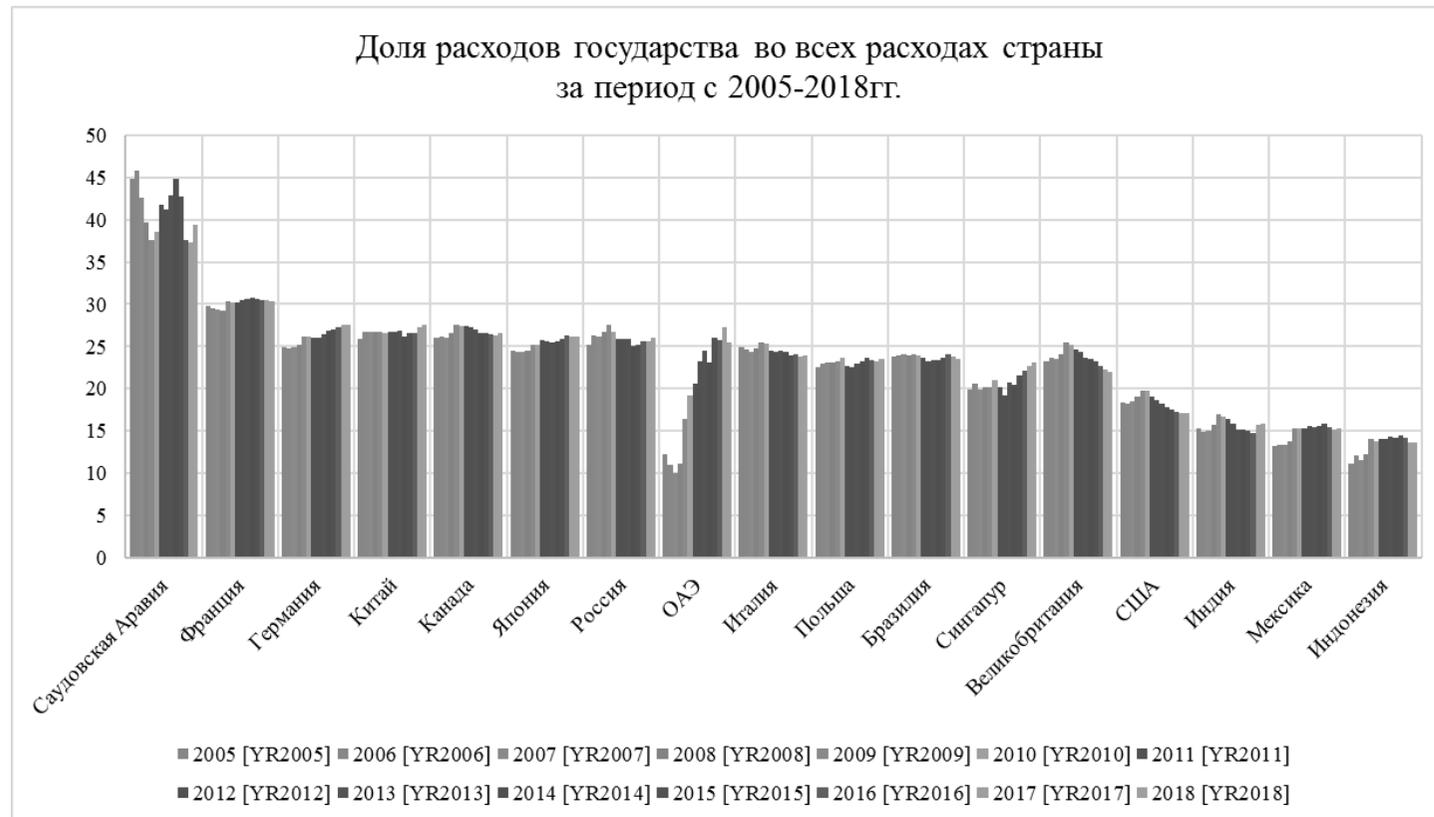
Источник: Составлено автором на основе [241]

### ЭКСПОРТ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ (В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ДОЛЛАРАХ США)



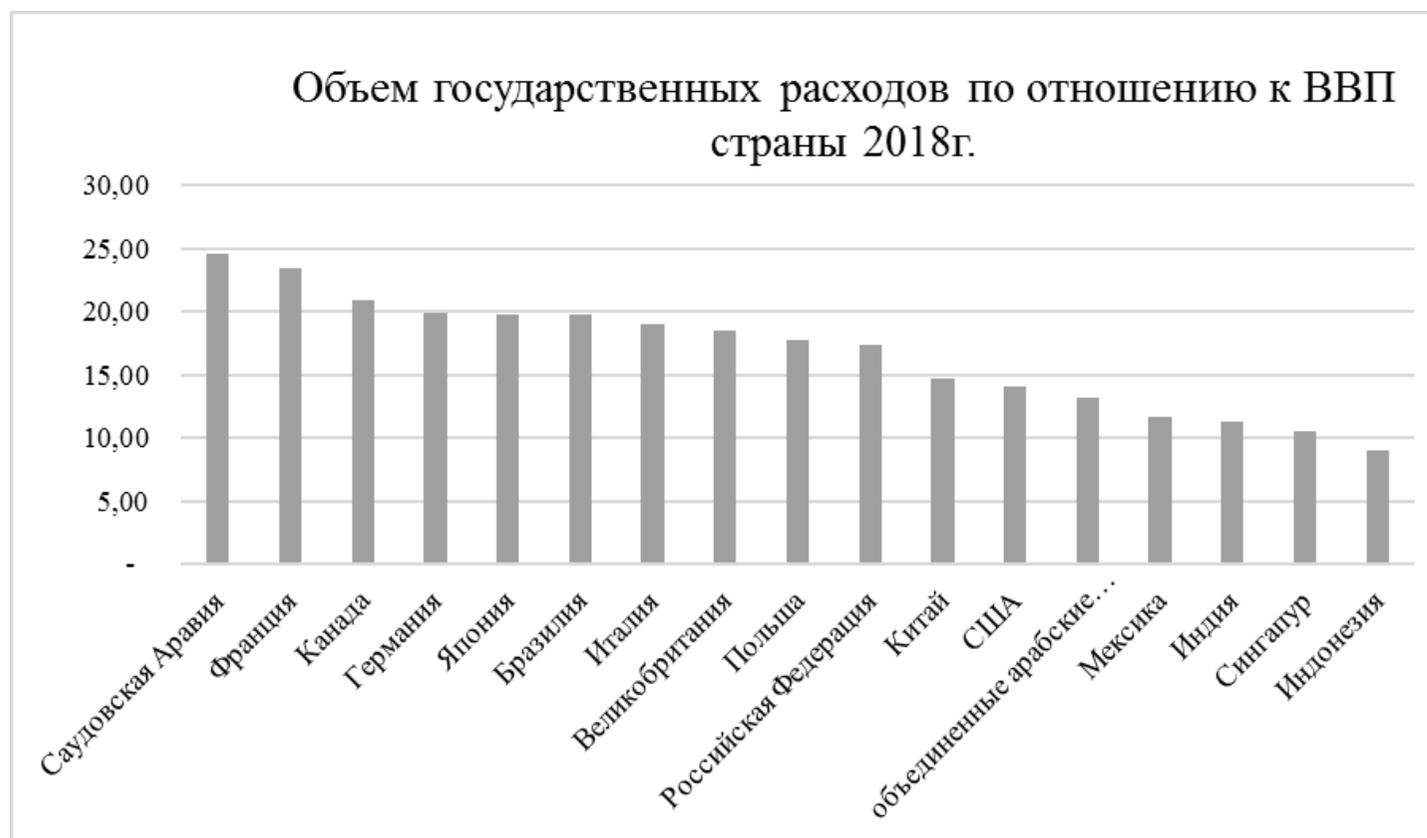
Источник: Составлено автором на основе [234]

## ДОЛЯ РАСХОДОВ ГОСУДАРСТВА ВО ВСЕХ РАСХОДАХ СТРАНЫ (%)



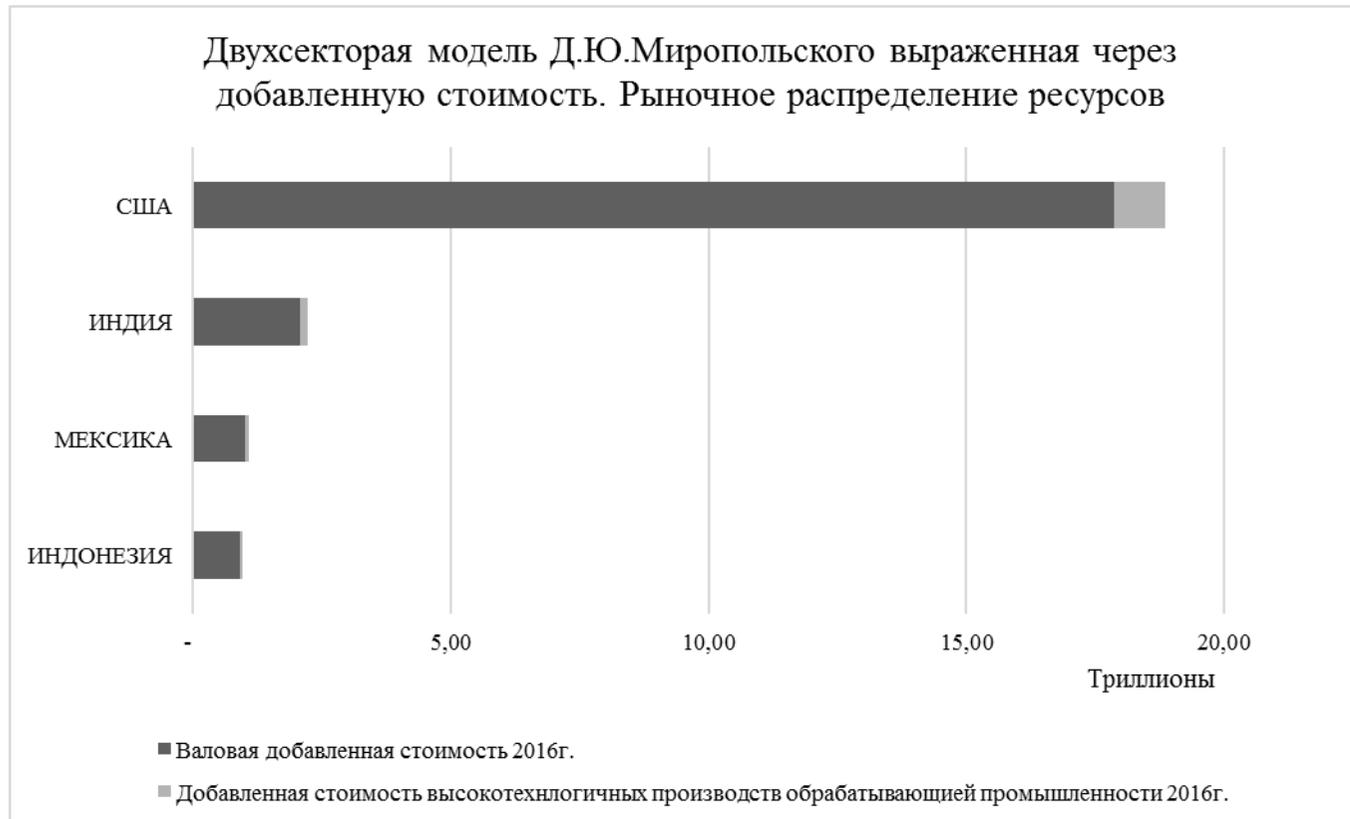
Источник: Составлено автором на основе [218] [231]

ОБЪЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП СТРАНЫ – 2018 ГОД (%)



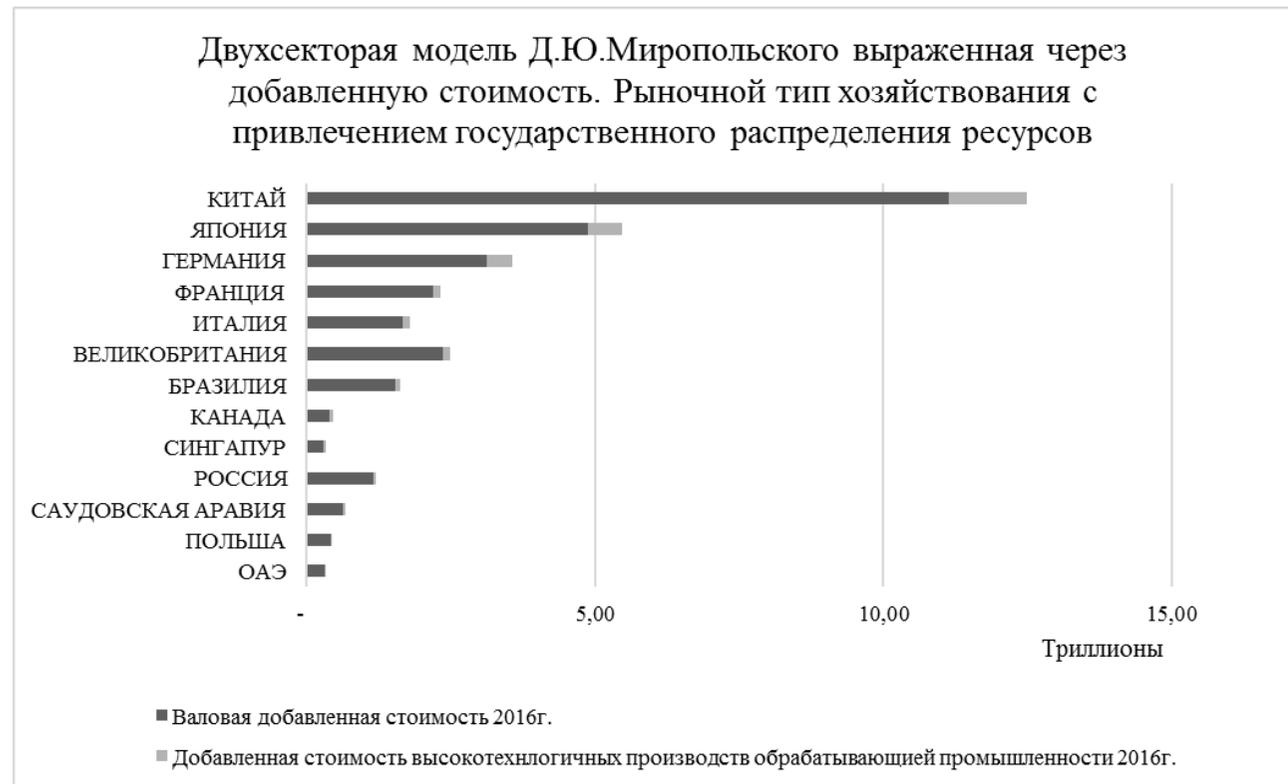
Источник: Составлено автором на основе [229]

ДВУХСЕКТОРАЯ МОДЕЛЬ Д.Ю.МИРОПОЛЬСКОГО, ВЫРАЖЕННАЯ ЧЕРЕЗ ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.  
РЫНОЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ



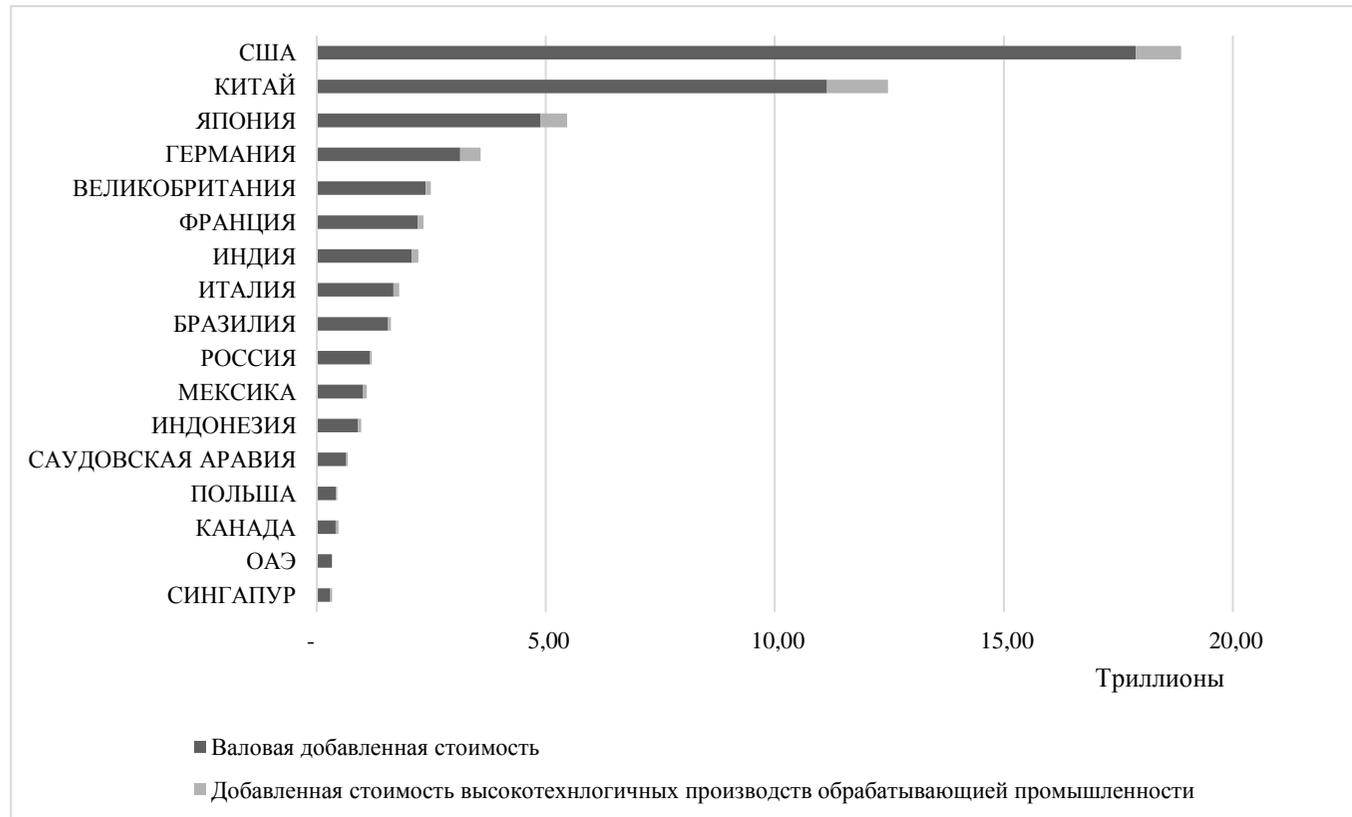
Источник: Составлено автором на основе [237] [254]

ДВУХСЕКТОРАЯ МОДЕЛЬ Д.Ю.МИРОПОЛЬСКОГО, ВЫРАЖЕННАЯ ЧЕРЕЗ ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ.  
РЫНОЧНЫЙ ТИП ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ  
РЕСУРСОВ



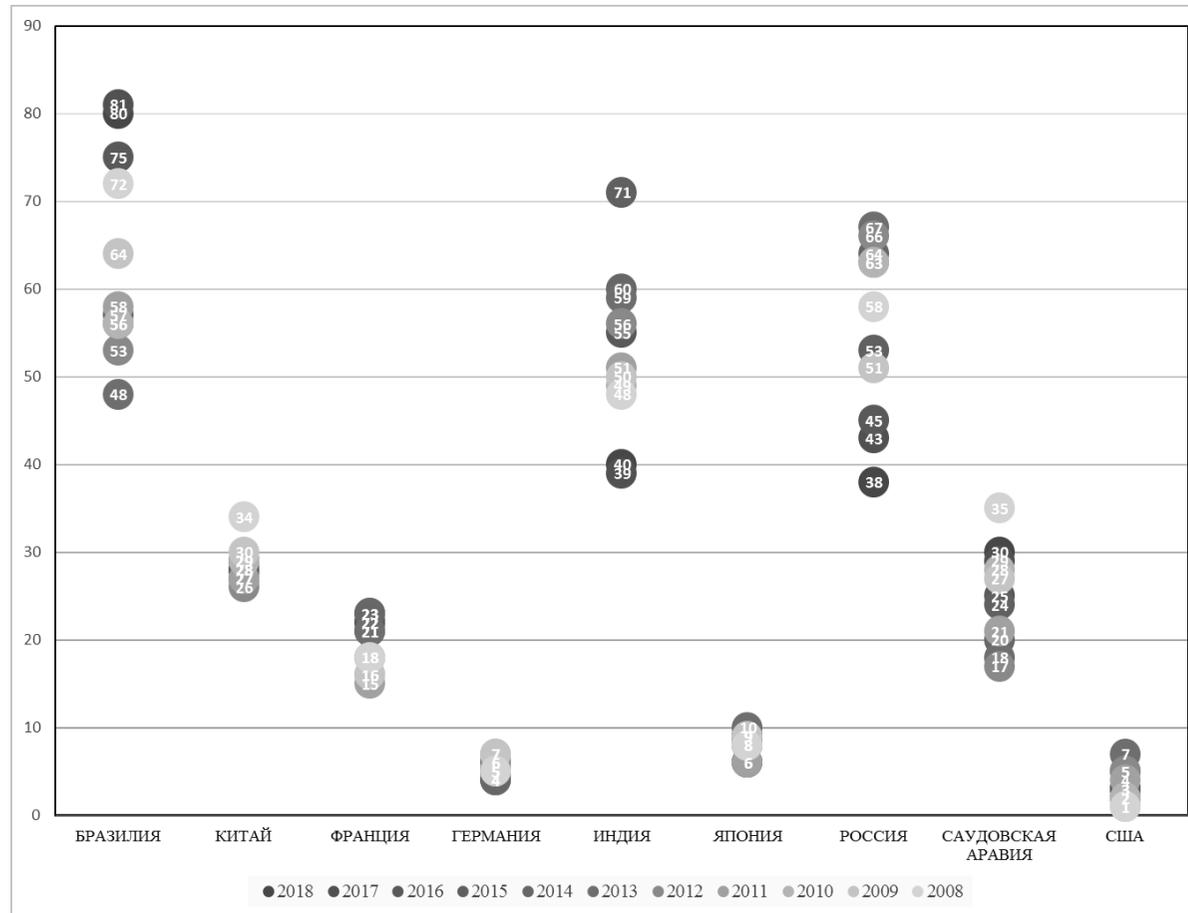
Источник: Составлено автором на основе [237] [254]

МОДЕЛЬ СООТНОШЕНИЯ БАЗОВОГО И ПИОНЕРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ,  
 ВЫРАЖЕННАЯ В ПРОПОРЦИИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ СРЕДНЕЙ  
 И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ КО ВСЕЙ СОЗДАННОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ



Источник: Составлено автором на основе [237] [254]

## ИНДЕКС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРАНАХ МИРА



Источник: Составлено автором на основе [233]

ДАННЫЕ КОРРЕЛЯЦИОННОГО АНАЛИЗА

РОССИЯ	Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	-0,169207175	1				
ВВП на душу населения (ППС)	-0,32361178	0,9561734	1			
ВНД (ППС)	-0,264459516	0,976869422	0,993046184	1		
Экспорт	-0,335980646	0,808847774	0,91589534	0,894852228	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	-0,243823872	0,962169152	0,98743129	0,990764441	0,920040941	1

БРАЗИЛИЯ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	-0,157323699	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,182499579	0,86017221	1			
ВНД (ППС)	0,061676843	0,933351878	0,984252259	1		
Экспорт	0,153323495	0,864132689	0,973528552	0,970324758	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,005844191	0,963626682	0,958231703	0,989370123	0,944946513	1

ИНДИЯ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
-------	--	--------------------------	-----------------------------	-----------	---------	---

Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	0,29112371	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,363719222	0,979894111	1			
ВНД (ППС)	0,36804743	0,977528271	0,999880846	1		
Экспорт	0,233418147	0,968073026	0,934754284	0,931717341	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,384673492	0,969901244	0,998285511	0,998984918	0,920603297	1

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	0,278180364	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,204099082	0,914158283	1			
ВНД (ППС)	0,229974351	0,993398279	0,934745517	1		
Экспорт	0,259414717	0,734780717	0,785332166	0,712710493	1	

Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,190967376	0,988454814	0,878082078	0,986940917	0,683957999	1
---	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	---

США	Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля Hith Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	-0,773364188	1				
ВВП на душу населения (ППС)	-0,619124143	0,954299038	1			
ВНД (ППС)	-0,699817469	0,981560826	0,985211131	1		
Экспорт	-0,730162398	0,976822543	0,907374877	0,939463071	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	-0,703018893	0,984825632	0,986751481	0,992597356	0,940401854	1

КИТАЙ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	-0,842681215	1				
ВВП на душу населения (ППС)	-0,78028275	0,98212374	1			
ВНД (ППС)	-0,771129542	0,978797788	0,999773666	1		
Экспорт	-0,855151595	0,983240817	0,964969641	0,960395493	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	-0,720143816	0,956367676	0,993717193	0,995611592	0,935500418	1

ФРАНЦИЯ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	0,886483571	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,7854948	0,947829302	1			

ВНД (ППС)	0,863292814	0,98666259	0,979258042	1		
Экспорт	0,741337126	0,922783439	0,890203397	0,90180376	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,840475503	0,987904628	0,950515027	0,987300888	0,928870847	1

ГЕРМАНИЯ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	1					
Индекс чел-го развития %	0,946873103	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,925706073	0,943839107	1			
ВНД (ППС)	0,88619152	0,943389445	0,983605519	1		
Экспорт	0,940554486	0,954409968	0,906523319	0,875267998	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,806779748	0,885050842	0,950874235	0,980051477	0,779187746	1

ЯПОНИЯ	Доля High Tech в обрабатывающей промышленности	Индекс чел-го развития %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.
--------	--	--------------------------	-----------------------------	-----------	---------	---

Доля High Tech в обрабатывающей промышленности						
	1					
Индекс чел-го развития %	0,777262477	1				
ВВП на душу населения (ППС)	0,859656376	0,9349918	1			
ВНД (ППС)	0,837281064	0,851912545	0,963625327	1		
Экспорт	0,768623216	0,779573886	0,777002596	0,615531734	1	
Конечное потребление домашними хозяйствами, млрд. долл.	0,853497374	0,940983036	0,903030891	0,793395935	0,854377762	1

Источник: Составлено автором на основе [226] [230] [232] [238] [251]

## ДОЛЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА

СТРАНЫ	CountryCode	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
США	USA	96386,26	99258,9	104055,8	103339,6	103128,9	103312,7	103058,6	103970,2	102849,2	103272,6	..
ГЕРМАНИЯ	DEU	82472,20	72731,64	83818,37	88029,25	87224,96	86960,98	89358,74	91473,11	95069,24	96414,46	97991,30
ЯПОНИЯ	JPN	97427,40	87357,36	99781,96	96614,29	95902,04	97126,72	99680,60	102204,7	103621,6	117549,4	..
ЮЖНАЯ КОРЕЯ	KOR	55709,31	58338,17	62284,70	64300,17	65157,66	66582,73	66382,44	66029,97	68088,34	70137,29	71805,71
ФРАНЦИЯ	FRA	78277,13	76274,36	77940,35	79291,29	79930,36	82289,60	85557,35	86161,50	85959,12	85842,62	86421,54
РОССИЯ	RUS	23182,90	22406,79	23441,22	24941,95	25240,06	25340,36	24691,64	24849,42	25626,64	25977,49	26885,38
БРАЗИЛИЯ	BRA	24694,81	24109,34	26587,91	27796,98	25582,29	26056,65	24952,24	23954,56	24804,10	24992,72	24803,19
ИНДИЯ	IND	4671,90	4923,81	5105,18	5030,10	5016,09	5114,02	5364,86	5788,68	6143,10	6350,58	6684,17
СИНГАПУР	SGP	83728,19	85548,21	106649,7	117101,9	117149,4	121403,9	137358,9	132806,2	135581,6	143827,1	151378,6
КАНАДА	CAN	120160,8	116284,6	123038,8	126115,1	126054,8	128247,7	134072,3	133577,6	133078,7	137842,1	137711,2
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	GBR	71126,07	72793,52	77540,54	77595,81	74069,66	73801,79	74238,21	75801,19	77025,01	79561,61	79751,68
ИТАЛИЯ	ITA	75800,39	67784,11	72743,03	73362,50	72887,93	73140,86	71921,15	72769,27	74528,82	76254,17	77675,22

Источник: Составлено автором на основе [239]

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ  
И СЕКТОРАЛЬНОГО СОСТАВА ПРИ РАЗНЫХ ВАРИАНТАХ СОЗДАНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ОТРАСЛЕЙ**

Параметры	Соотношение базового и пионерного секторов	Формирование прибыли	Источник формирования добавочной стоимости/ продукта	Показатель эффективности в конкурентном соревновании	Специализация экономической системы	Роль государства в функционировании экономики	Уровень конкурентоспособности экономики
<b>I. Конкурентоспособные отрасли возникают в базовом секторе экономической системы</b>							
1. Рыночная экономика в совершенной конкуренции	Большой базовый сектор	В базовом секторе экономики	Базовый сектор создает добавленную стоимость	Преимущественно количественные, чем качественные	Базовый продукт	Влияние на экономику с помощью гос. заказа и субсидий	Относительно низкий
2. Плановая экономика в условиях централизации	Большой базовый сектор	В базовом секторе экономики	Базовый сектор создает добавочный продукт	Количественные показатели экономики	Базовый продукт	Централизованное управление экономикой. Административная экономика	Относительно низкий
<b>II. Конкурентоспособные отрасли возникают в пионерном секторе экономической системы</b>							
3. Рыночная экономика в совершенной конкуренции	Пионерный сектор больше или равен базовому	В пионерном секторе	Пионерный сектор создает добавленную стоимость	Качественные показатели	Пионерный продукт	Влияние на экономику с помощью гос. заказа и субсидий	Относительно высокий
4. Плановая экономика в условиях централизации	Пионерный сектор равен базовому	В пионерном секторе	Пионерный сектор создает добавленный продукт	Преимущественно количественные, чем качественные	Пионерный продукт	Централизованное управление экономикой. Административная экономика	Относительно высокий

III. Конкурентоспособные отрасли возникают в базовом и пионерном секторе экономической системы							
5. Рыночная экономика в совершенной конкуренции	Базовый и пионерный сектор равны или базовый больше пионерного	В пионерном и базовом	Базовый и пионерный сектор	Качественные показатели со временем переходят в количественные	Продукты вторичной пионерности	Влияние на экономику с помощью гос. заказа и субсидий	Высокий
6. Плановая экономика в условиях децентрализации	Базовый и пионерный сектор равны или базовый больше пионерного	В пионерном и базовом	Базовый и пионерный сектор	Качественные показатели со временем переходят в количественные	Продукты вторичной пионерности	Кооперация государственного аппарата и сектора предпринимательства	Высокий

Источник: Составлено автором на основе [110] [112] [137] [139]

Корреляционная модель, отражающая степень взаимосвязи показателя конкурентоспособности и характеристик экономической системы.

Страна	Доля высокотехнологичной продукции в обрабатывающей промышленности	Индекс человеческого развития, %	ВВП на душу населения (ППС)	ВНД (ППС)	Экспорт	Конечное потребление домашними хозяйствами	Уравнение вида
РОССИЯ	1	0,169	0,324	0,264	0,336	0,244	$Y = -13,019 + 92,5160X_1 - 0,0028X_2 + 2,8605X_3 + 1,2546X_4 + 1,2950X_5$
БРАЗИЛИЯ	1	0,157	0,182	0,062	0,153	0,006	$Y = -0,8169 + 34,9233X_1 + 0,0039X_2 - 1,6921X_3 + 7,5658X_4 - 4,5829X_5$
ИНДИЯ	1	0,291	0,364	0,368	0,233	0,385	$Y = 30,6166 - 34,0496X_1 + 0,0237X_2 - 2,3774X_3 - 1,0011X_4 + 1,5646X_5$
САР	1	0,278	0,204	0,230	0,259	0,191	$Y = -370,9579 + 705,3043X_1 - 0,0025X_2 + 2,8021X_3 + 5,5798X_4 - 2,0089X_5$
США	1	<u>0,773</u>	0,619	0,700	<u>0,730</u>	<u>0,703</u>	$Y = 636,2502 - 702,0913X_1 + 7,7869X_2 + 4,1685X_3 + 5,3349X_4 + 2,6402X_5$
КИТАЙ	1	<u>0,843</u>	<u>0,780</u>	<u>0,771</u>	<u>0,855</u>	<u>0,720</u>	$Y = 24,4847 + 36,6136X_1 - 0,0007X_2 - 1,3477X_3 - 2,2722X_4 + 3,4736X_5$
ФРАНЦИЯ	1	<u>0,886</u>	<u>0,785</u>	<u>0,863</u>	<u>0,741</u>	<u>0,840</u>	$Y = 35,2582 + 92,3227 X_1 - 0,0033 X_2 + 5,8093 X_3 + 5,3511 X_4 - 6,8724X_5$
ГЕРМАНИЯ	1	<u>0,947</u>	<u>0,926</u>	<u>0,886</u>	<u>0,941</u>	<u>0,807</u>	$Y = -68,7340 + 143,7428X_1 + 0,0009X_2 - 2,1977X_3 - 2,5166X_4 - 2,3409X_5$
ЯПОНИЯ	1	<u>0,777</u>	<u>0,860</u>	<u>0,837</u>	<u>0,769</u>	<u>0,853</u>	$Y = 37,7603 - 43,4360X_1 - 0,0001X_2 + 1,5673X_3 + 6,05001X_4 + 1,6448X_5$

Источник: Составлено автором на основе [226] [230] [232] [238] [251]