

Г.Н. Макарова

*Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация*

В.А. Рудяков

*Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация*

ТРАНСФОРМАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАН В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Хотя макроэкономика как самостоятельная экономическая наука выделилась только в XX в., первые шаги в формировании макроэкономического аспекта эффективности были сделаны несколькими веками ранее — начиная с XVI–XVII вв., на доиндустриальной стадии развития общества. Из-за неразвитости сферы производства поиск источников роста эффективности национальных экономик в тот период проводится в основном с самых общих экономических позиций — как составная часть решения главной задачи экономической науки тех эпох — поиска путей и способов приумножения богатства наций. При этом, естественно, на первый план выходили природно-климатические и внешнеэкономические факторы роста эффективности национальных экономик, т.е. факторы, связанные с выявлением преимуществ различных стран в географическом положении и в возможностях решения их экономических проблем с помощью использования наиболее выгодных вариантов организации и ведения внешнеэкономических, в первую очередь — торговых, отношений. Переход развитых стран на новые стадии развития — индустриальную и постиндустриальную, а также выделение Дж. М. Кейнсом нового направления экономических исследований — макроэкономики, исторически приводит как к углублению

смысла самой категории «макроэкономическая эффективность», так и к более развернутым исследованиям влияющих на нее факторов.

Ключевые слова. Макроэкономика, неоклассика, факторный анализ, конкуренция, критерии экономической эффективности.

Информация о статье. Дата поступления 23 января 2019 г.; дата принятия к печати 31 мая 2019 г.; дата онлайн-размещения 14 июня 2019 г.

G.N. Makarova

*Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation*

V.A. Rudyakov

*Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation*

TRANSFORMATION OF CRITERIA FOR THE EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITIES OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF THE MODERN MODEL OF GLOBALIZATION

Abstract. Although macroeconomics as an independent economic science emerged only in the twentieth century, the first steps in developing the macroeconomic aspect of efficiency were taken several centuries earlier – beginning from the 16th – 17th centuries – at the pre-industrial stage of development of society. Due to the underdevelopment of the production sphere, the search for sources of growth in the efficiency of national economies at that time was mainly carried out from the most general economic positions – as an integral part of solving the main task of the economics of those eras – searching for ways and means of increasing the wealth of nations. At the same time, naturally, among the first were the climatic and foreign economic factors of increasing the efficiency of national economies. For example, factors related to identifying the advantages of various countries in a geographic location and the ability to solve their economic problems by using the most advantageous options for organizing and conducting foreign economic

and trade relations. The transition of developed countries to new stages of development – industrial and postindustrial, as well as the selection by John M. Keynes of the new direction of economic research – macroeconomics, historically leads both to a deepening of the meaning of the very category of “macroeconomic efficiency” and to more detailed studies of factors affecting it.

Keywords. Macroeconomics, Neo-Classicism, factor analysis, competition, criteria of economic efficiency.

Article info. Received January 23, 2019; accepted May 31, 2019; available online June 14, 2019.

Многочисленные изменения, происходящие в последние десятилетия в мире и в методах конкурентной борьбы, диктуют, на наш взгляд, целесообразность и необходимость определенных уточнений в представлении о содержании критериев эффективности экономической деятельности на уровне стран как главных субъектов современной экономики.

В отличие от распространенной точки зрения о ведущей роли в современной мировой экономике и политике ТНК, ТНБ, ВБ, МВФ и других подобных структур [15], полагаем, что сейчас именно страны являются наиболее значимыми игроками на мировой арене. Все основные правила игры, как уже достаточно отчетливо убедилось мировое сообщество, определяются «главным принципом Системы капитализма – конкуренцией» [11, с. 8]. Не сдерживаемый должным образом наднациональными организациями и международным правом, принцип конкуренции все более плотно охватывает и подчиняет себе все сферы жизнедеятельности людей в мире, и в том числе, распространяется во все более жестких формах на отношения между ТНК и странами. При этом наиболее опасными представляются изменения, происходящие в последние десятилетия в формах и методах конкурентной борьбы между странами. Именно страны (независимо от того, сами они выступают конкурентами или обслуживают инте-

рессы мощных ТНК, либо надправительственных организаций) стали использовать в процессе конкурентной борьбы такие новые формы конкуренции, как угрозы военных действий и реальные вооруженные вторжения на чужие территории. Соответственно, именно страны становятся непосредственно ответственными за все более близкое к «военному» положение в мире, и именно они играют роль главных акторов, виновных в том, что человечество, не завершив даже первой четверти нового XXI в., опять вплотную подошло к очередной глобальной военной катастрофе.

С другой стороны, именно и только страны, а не ТНК имеют еще пока резервы и возможности реально повысить резко снизившуюся вероятность мирного преодоления накопившихся противоречий и сконцентрировавшихся опасных проблем. Если у ТНК самыми крайними резервами в конкурентной борьбе могут выступать покровительствующие им правительства и, соответственно, приводимые в действие армии тех или иных государств, то у стран в этой борьбе главным резервом «в пределе» является их население. Оно, к сожалению, может оказаться (и реально часто оказывается) слабее, чем «воля правителей», особенно сейчас, когда именно на данный, главный страновой резерв, идут активные атаки со стороны лидеров глобальной конкурентной гонки, опирающихся на все более изощренные формы и варианты информационных технологий [12].

Отмеченное ужесточение межстрановой конкурентной борьбы объективно усиливает потребность стран получать как можно более реалистичные представления о возможных перспективах своего развития. Так как основой существования и развития любой страны является ее экономика, то, естественно, что для получения таких представлений страны должны прежде всего опираться на достаточно объективные оценки эффективности своих экономик. Это, в свою очередь, предполагает усиление внимания и теоретиков [6], и

практиков к содержанию современных общепринятых критериев эффективности экономической деятельности на уровне стран.

Хотя суть исходного, общего критерия этой эффективности всегда едина (результаты экономической деятельности стран сопоставляются с затратами на их получение), возможны разные подходы к оценкам самих результатов и затрат. Необходим учет специфических особенностей тех периодов или этапов, в рамках которых проводятся такого рода оценки, и с учетом специфики целей, задач и обстоятельств, влияющих на возможности функционирования и развития тех или иных стран в данном периоде. В настоящее время в качестве основных подходов к содержанию таких критериев используются преимущественно подходы, разрабатываемые в рамках неоклассического направления.

Хотя неоклассическая школа сознательно обходит стороной вопросы о возможных негативных последствиях господства рыночных капиталистических отношений («рыночного фундаментализма») в широком, глобальном социально-экономическом плане, она, по мнению ряда экспертов, исключает «из системы экономических отношений производство, сузив производственные отношения до отношений на рынке» [7, с. 426]. Тем не менее неоклассика прямо или косвенно участвует в разработке весьма большого круга направлений, которые так или иначе входят в «общую копилку» экономических знаний и имеют выходы на макроэкономический уровень. В частности — могут весьма существенно влиять на результаты исследований макроэкономического аспекта эффективности экономической деятельности. В состав наиболее серьезных результатов, полученных неоклассиками (или на основе идей неоклассической школы) в отмеченном плане, можно, на наш взгляд, включить следующие: концепция оптимума Парето; формирование многофакторного подхода в исследованиях эффективности;

характеристика роли конкуренции как фактора роста эффективности экономической деятельности. Проанализируем кратко влияние данных направлений на выявление главного критерия оценки эффективности экономической деятельности на макроуровне.

Концепция итальянского экономиста и социолога В. Парето базировалась, как известно, на порядковом (ординалистском) подходе теории полезности (в разработке которой Парето принимал непосредственное участие) и на разработке ставшего в последствии всемирно известным понятия Парето-предпочтительного состояния. Согласно Парето, одно состояние в экономике или обществе следует считать предпочтительнее другого, если хотя бы для одного индивида первый вариант состояния обеспечивает больший уровень полезности, чем второй, не снижая уровень полезности ни у одного из остальных индивидов. Первое состояние следует считать лучшим по сравнению со вторым, и переход из второго состояния в первое — Парето-улучшением, а из первого ко второму — Парето-ухудшением. Исходя из данной предпосылки, под Парето-эффективным состоянием экономики понимается такое, когда невозможны уже никакие изменения в размещении благ, позволяющие повысить уровень полезности ни для одного из индивидов без того, чтобы не понизить его для кого-нибудь другого.

Данные положения Парето были быстро распространены фактически и на исследования макроуровня. Разработанные на основе принципа Парето-оптимальности А. Лернером, О. Ланге и К. Эрроу известные первая и вторая теоремы экономики благосостояния и общая теорема «второго наилучшего» Р. Липси и К. Ланкастера в настоящее время входят в арсенал как микро-, так и макроисследований. Хотя предложенные В. Парето идеи оптимума, позволявшие экономистам при анализе предпочтений обходиться без персональных сравнений благосостояния, до сих пор расцени-

ваются в экономической теории как самый серьезный прорыв в исследованиях обобщающих оценок эффективности, тем не менее, в экономической литературе давно уже идет, на наш взгляд, не без оснований, весьма серьезная критика идей Парето относительно данного оптимума.

Во-первых, оптимум Парето критикуют за то, что он слишком абстрактен, так что никогда не может быть применен на практике. Во-вторых, за то, что даже в рамках и с позиций «чистой теории» этот оптимум по ряду обстоятельств следует оценивать, фактически, как весьма противоречивый и нелогичный. Эта противоречивость и нелогичность проявляются, например, в подходах Парето к вопросам о возможных вариантах распределения полезности между потребителями (когда на одной и той же кривой возможных полезностей одинаково Парето-эффективными состояниями для каждого потребителя признаются даже такие, когда один потребитель получает все, а другие – ничего).

Весьма сомнительны с позиций многих экономистов и сами исходные принципы, на которых построена теория Парето, например, принципы индивидуализма, отсутствия патернализма, атомистичность и т.п.

На наш взгляд, особо сомнительными выглядят главные положения критерия Парето, если пытаться опираться на его подходы при анализе ситуаций Парето-улучшений на макроуровне, в ситуациях, когда допускаются свободные перемещения капитала за пределы той или иной страны. Если просто улучшилось благосостояние кого-то одного без изменения уровня благосостояния остальных, то еще можно, хотя и чисто арифметически, признать, что повысился уровень благосостояния в обществе в целом. Но если полученное богатым приращение богатств может уходить за рубеж, то даже формально никакого Парето-улучшения не произойдет в обществе.

Второе выделенное нами направление — разработка неоклассиками пофакторного подхода в экономических исследованиях — важно, на наш взгляд, для изучения макроэкономического аспекта эффективности потому, что имеет отношение к наиболее общепринятому главному показателю оценки эффективности экономической деятельности на макроуровне: т.е. к показателю производительности общественного труда, определяемому на основе сопоставления ВВП страны с численностью ее рабочей силы. Как известно, классики — А. Смит и Д. Рикардо — были сторонниками трудовой теории стоимости, и главным фактором, обеспечивающим процесс создания и приращения общественного продукта, считали труд. Однако в последствии представители неоклассической школы ввели в круг определяющих факторов производства также землю (поскольку она дает доход в виде ренты) и капитал (дает доход в виде процента). Многофакторный подход привел к расширению круга составных элементов в структуре наиболее общих показателей макроэкономики — национального дохода, ВНП и ВВП. Соответственно, к расширению круга источников роста производительности труда на макроуровне. Применение многофакторного подхода в оценках главных макроэкономических показателей послужило стимулом к углубленному изучению внутренней структуры самих выделенных факторов. Так, применительно к фактору «труд» и на микро-, и на макроуровнях стали различаться квалифицированный и неквалифицированный труд, и предпринимательские способности. Очень активно стал разрабатываться фактор «капитал», в структуре которого наряду с традиционным физическим стали выделяться информационный капитал, человеческий капитал, социальный, политический и другие варианты.

Применение многофакторного подхода при подсчетах общих экономических результатов различных

стран, позволило «обогатить» структуру составляющих ВВП, ВВП и увеличить таким образом оценки объемов этих общих результатов и итогов развития за год. Вместе с тем, использование этого подхода само по себе не гарантирует и не может гарантировать, как представляется, достаточно объективных оценок эффективности экономической деятельности на уровнях различных стран. Ведь и ВВП, и ВВП, и подсчитанная на их основе производительность труда, являются по своей природе стоимостными показателями и содержат в себе, соответственно, главные «пороки» таких показателей. К этим порокам отнесем два: невозможность отразить в итогах позитивные (и негативные) результаты, которые трудно поддаются (или вообще не поддаются) стоимостным оценкам; подсчет ВВП и ВВП (а следовательно, и производительности труда) идет путем суммирования доходов от всех разрешенных законом видов деятельности в стране, в то время как характер благ и услуг, созданных на эти доходы, может иметь существенно разную социально-экономическую значимость (общественную ценность) с позиций как современного состояния, так и общих перспектив развития данной страны и данного общества.

Первый из выделенных недостатков давно осознан в теории, что подтверждается, например, появлением показателя чистого экономического благосостояния У. Нордхауса и Р. Тобина в дополнение к стоимостным ВВП и ВВП. Второй недостаток, на наш взгляд, в меньшей мере привлекает к себе внимание западных экономистов, хотя его негативная роль в плане искажения реально достигнутых позитивных результатов фактически усиливается с переходом развитых стран на постиндустриальную стадию развития. На этой стадии в развитых странах, с одной стороны, формируется новая более эффективная «экономика знаний», но с другой (в силу постоянного неэквивалентного перераспределения в пользу этих стран все большей доли общих ми-

ровых ресурсов и доходов) — нарастают все виды спроса, характерные для стран, пресыщенных богатством. В результате, за одинаковыми, например, значениями показателей производительности труда каких-нибудь двух стран могут скрываться экономики, существенно разные по реальным возможностям обеспечения национального воспроизводства. Если, например, основная доля доходов в стране поступает от ночных клубов, казино, ресторанов и т.д., реэкспорта чужих товаров, биржевых спекуляций на валютных и фондовых рынках, то высокая производительность труда и эффективность экономики такой страны носит фактически условный характер. При реальных снижениях паразитического спроса извне собственная экономика таких стран, вполне возможно, не сможет обеспечить своему населению даже минимума необходимых благ.

Аналогично, если в какой-то стране в структуре ВВП преобладают доходы от добывающих отраслей и тяжелой промышленности, то эффективность ее экономики будет, очевидно, ниже, чем в стране, где в тех же значениях производительности общественного труда, тяжелая индустрия более гармонично сочетается с развитием обрабатывающих отраслей и отраслей, связанных с развитием человеческого капитала. В принципе и сам уровень производительности труда в стране с более гармоничной структурой экономики будет более высоким, чем у «добывающей». Превосходство в показателе производительности труда у первой страны также будет иллюзорным, сохраняясь лишь до тех пор, пока экспортируемые ею сырьевые ресурсы в силу каких-либо причин пользуются особо высоким мировым спросом.

Особо следует отметить также то, что большинство базовых неоклассических пофакторных моделей имеют нединамическую природу и предназначены для статичного анализа. Так, например, «в непрерывной и дискретной модели Солоу основное внимание

уделяется характеристикам изменения экономических показателей в стационарном режиме» [1, с. 224]. Такой подход, очевидно, не может быть признан удовлетворительным с точки зрения формирования макроэкономической эффективности в длительном периоде.

Особенно серьезного внимания заслуживает, на наш взгляд, оценка вклада неоклассической школы в исследования такого важнейшего для роста экономической эффективности явления, как конкуренция. Заслуги неоклассиков в плане исследований позитивной роли конкуренции несомненны. Начиная со знаменитой идеи А. Смита о «невидимой руке рынка», доказательствами благотворности влияния свободной рыночной конкуренции на рост эффективности экономической деятельности любого экономического субъекта (от отдельных фирм до национальных экономик) фактически пронизаны не только все основные труды главных представителей классики и неоклассики, но и вся современная мировая учебная литература, базирующаяся на курсе «экономикс» П. Самуэльсона. При этом постоянно углубляются характеристики различных форм конкурентных отношений на современных рынках¹. Безусловно, все эти исследования существенно обогатили экономическую науку, но оценки различных экономических явлений не всегда могут оставаться неизменными.

Применительно к цели данного исследования представляется наиболее важным, во-первых, то, что все более глубокое изучение конкуренции усилило внимание экономистов к понятию «конкурентоспособность», которое с определенного момента стало расцениваться как близкое или тождественное эффективности. На наш взгляд, пока конкурентоспособность рассматривалась в рамках и на уровне микроэконо-

¹ К этому же направлению относятся критические исследования монополий, а также — исследования развития и совершенствования антимонопольной политики в развитых странах.

мического анализа, она при всей ее значимости для фирм и целых стран не входила все же в круг наиболее стратегически важных для макроэкономики наук. Серьезные переосмысления значимости и конкуренции и конкурентоспособности начались после окончания Второй мировой войны, когда все страны осознали необходимость объективных оценок реальных возможностей своих экономик и перспектив их наращивания ради гарантий сохранения самих себя (или реализации курса на экспансию) в новом послевоенном мире. Как пояснил в свое время Р. Коуэн, если ранее для экономистов в качестве главной цели экономического анализа выступала эффективность, то теперь (т.е. после Второй мировой войны) «нередко у экономистов и политиков доминирует цель конкурентоспособность, поскольку все озабочены тем, чтобы их экономика вышла или заняла доминирующее положение в условиях мировой конкуренции» [9, с. 10].

То есть итоги первой и особенно второй мировых войн наглядно показали всем странам, что конкурентная борьба в мире уже окончательно распространилась на объекты не только микро-, но и макроуровня. При этом макросубъекты в лице наиболее крупных и сильных стран, конкурируя за лучшие условия развития своих экономик, считают возможным отбирать ради этого сырьевые ресурсы, чужие территории и результаты научных исследований, насаждать свое влияние в сфере мировой культуры, идеологии, мировоззрения. Во-вторых, страны опираются в этой конкурентной борьбе на гораздо более широкий, чем фирмы и традиционные ТНК, набор методов и резервов, фактически — на весь собственный страновой потенциал, и даже на потенциал других (более слабых) стран, которые рассматриваются в этой борьбе лишь как своеобразные «пешки» на мировой шахматной доске [4].

В связи с этим представляется, что значительный спрос в мире на такие модели, как модель «затраты-вы-

пуск» В. Леонтьева, модель «альтернативных издержек» Г. Хаберлера, модель «технологического отрыва» М. Познера, модель «технологической монополии» Р. Вернера и многие другие модели, позволяющие получить достаточно объективную информацию о фактических возможностях различных национальных экономик в послевоенный период, был вызван не только традиционным интересом самих экономистов к выявлению новых возможностей макроэкономического анализа, но и также реально определившимся «общественным заказом» со стороны самих макросистем.

Такое усиление конкуренции и, главное, изменение ее уровня, целей, характера и инструментов не может не заставлять экономистов более критично относиться к характеристикам роли конкуренции как фактора повышения уровня эффективности экономической деятельности. Действительно, в последние годы при анализе влияния конкуренции на эффективность экономической деятельности субъектов даже микроэкономики, где позитивное влияние конкурентных отношений на эффективность всегда рассматривается как несомненное и наиболее значительное, экономисты стали обращать внимание на неизбежность возникновения определенного рода ущербов от использования конкурентных отношений.

Так, с позиций, например, О. Сухарева, даже если, согласно Ф. Хайеку, рассматривать конкуренцию как «процедуру открытия», т.е. процедуру аккумуляции рассеянных ранее в обществе знаний о различных важных для участников рынка параметрах рыночной деятельности, то такая конкуренция неизбежно предполагает определенные затраты у участника рынка, который захотел возвыситься над соперником. Во-первых, неизбежны затраты времени на аккумуляцию ранее разрозненных знаний, и, во-вторых, возможны невозвратные издержки, если примененные при этом знания и опыт окажутся просто своеобразным «рас-

ходным материалом», который больше никогда не будет востребован [14, с. 13]. Кроме того, как отмечает О. Сухарев, «агент, проигравший борьбу на рынке, мог обладать уникальным знанием и опытом, а победивший — воспользоваться конъюнктурными соображениями или сведениями, приносящими краткосрочную выгоду. Данная практика, встречающаяся весьма часто в современной экономике, подтверждает высокую вероятность закрепления в качестве некоего итога конкурентного процесса неэффективного результата, когда одерживает верх не самый лучший агент. В связи с отмеченными особенностями утрачивает силу и представление о конкуренции как о естественном отборе. Конкуренция способна случайным образом ликвидировать другие объекты, причем довольно привлекательные с инвестиционной точки зрения», что может приводить к значительным необратимым потерям, как для отдельных инвесторов, так и для экономики страны в целом [14, с. 13–14].

Представляется, что об этом же, т.е. о растущей «затратности» конкурентной борьбы между субъектами микроэкономики, говорят также приводимые некоторыми западными экономистами характеристики особенностей этой конкуренции в самых передовых наукоемких отраслях новой экономики. Как отмечает, например, Б. Артур, характер этой конкуренции таков, что порождает в данных отраслях новое явление «возрастающей отдачи» (вместо классической убывающей отдачи в традиционных отраслях). В результате такой конкуренции потери тех, кто проиграл в конкурентной борьбе, оказываются особенно значимыми, так как те компании, которые вырвались вперед, увеличивают отрыв, а те, кто теряют первенство, теряют его навсегда [3]. Таким образом, благодаря этой конкуренции могут обесцениваться (утрачиваться фактически для самих разработчиков новых идей и для всего общества) огромные объемы финансовых вложений, дорогостоя-

щих услуг талантливых ученых и специалистов, даже в тех случаях, когда результаты их труда также весьма высоки, но по отдельным и не всегда принципиально важным параметрам оказались немного менее привлекательными для пресыщенных новинками потребителей. Реальные приращения полезности для потребителей в таких случаях могут быть гораздо скромнее, чем масштабы и объемы потерь ресурсов фирм-конкурентов (а, следовательно, и общества в целом), принесенных в жертву ради этих приращений.

Еще более очевидна необходимость неоднозначных оценок роли конкуренции как фактора роста эффективности экономической деятельности в случае конкуренции между странами. Она, безусловно, по-прежнему может выступать (и реально выступает) как катализатор и стимулятор экономического роста отстающих стран, совершенствования структур национальных экономик, ускорения НТП и рационализации форм организации общественной жизни, и в этом плане продолжает оставаться глобальным общественным благом. Но она же все чаще проявляет себя как общественное зло, когда отдельные страны в погоне за «ростом эффективности» своих экономик, не стесняясь никаких международных норм и правил, открыто насильственными методами прокладывают себе путь к чужим ресурсам, например, к нефти и газу, уничтожая при этом не только отдельные фирмы, но и целые национальные экономики. Да, роль политики в таких действиях колоссальная, но конкуренция никуда не ушла, это просто так преобразуется ее формы и сама суть, если цель роста выгоды все плотнее сочетается с целями достижения политического и военного господства. Как отмечает Дж. Сорос, «конкуренция — основополагающий принцип как в экономике, так и в политике» [13, с. 220], «по мере того, как мир глобализируется, конкуренция становится все более жесткой» [13, с. 183].

Как известно, в последние десятилетия западные исследователи, учитывая общественный интерес к выявлению объективных оценок эффективности/конкурентоспособности различных стран мира, стали разрабатывать различного рода индексы, на основе которых проводится ранжирование стран и определяются их «места» в мировом сообществе. В качестве наиболее известных и общепринятых в этом плане можно, на наш взгляд, выделить сводные индексы конкурентоспособности, которые публикуются в ежегодных докладах Всемирного экономического форума (далее — ВЭФ). Так как данные индексы рассчитываются на основе не только неоклассической, но и институциональной методологии, а также на основе широкого круга важных для экономического развития макроэкономических показателей, то методики ВЭФ представляются прекрасно отработанными и безупречными. Соответственно, казалось бы, эти индексы должны давать достаточно объективную картину эффективности функционирования и развития различных стран мира. Но фактически приводимые в печати результаты ранжирования стран по сводному индексу ВЭФ нередко порождают у экономистов сомнения в их адекватности современным мировым реалиям.

Так, например, по итогам подсчетов данных индексов за 2016–2017 гг. наиболее конкурентоспособной страной в мире оказалась Швейцария (первое место в сводном индексе и в субиндексе инноваций), хотя она сильна прежде всего своими банками, а не успехами в производстве. За ней идет Сингапур. США, которые общепризнанно имеют самую мощную в мире экономику и являются лидером в области наиболее передовых и стратегически важных технологий, держат в своих руках все главные нити и рычаги мировой финансовой политики, «скромно» занимают по выделенным показателям 3-е и 4-е места.

Представляется, что уже на уровне распределения самых высоких оценок возникают определенные поводы для сомнений. Во-первых, как можно сопоставлять уровни глобальной конкурентоспособности по странам, занимающим несопоставимые позиции в сложившемся миропорядке, например, между США и Сингапуром. Если даже вдруг по производительности труда и по важнейшим показателям уровня жизни населения позиции Сингапура улучшатся по сравнению с современными еще, например, вдвое, то все равно могущество США от такого «усиления конкурента» не изменится, так как эти страны абсолютно разных «весовых категорий». Так в чем же состоит более высокая конкурентоспособность Сингапура по сравнению с США? Если конкурировать — это значит состязаться, то непонятно, в чем в данном случае состоит цель конкурентной борьбы США.

Китай, при всех его достижениях в росте общих объемов ВВП, в общих темпах экономического роста и даже в экспорте новейших видов наукоемкой продукции, лидирующий по масштабности, разнообразию и силе влияния на экономики широкого круга стран не только Юго-Восточной Азии, занимает в этом ранжировании лишь 28-е место по сводному индексу, а по инновациям — 22-е место.

Не удивительно, что Россия, имеющая множество острых и серьезных проблем в своей экономике, находится, согласно оценкам ВЭФ, по общему индексу конкурентоспособности на 43-м и по инновационному субиндексу — на 45-м местах из 138 стран, проранжированных ВЭФ в тот период. Нельзя, безусловно, отрицать, что экономика России пока существенно слабее, чем в развитых странах, а по ряду важных позиций — чем в Китае, но почему индекс конкурентоспособности России оказался ниже, чем в Чили (33-е место в общем индексе)?

В целом, на наш взгляд, представленные выше результаты поисков содержания обобщающего критерия

эффективности экономической деятельности на уровне субъектов макроэкономики не позволяют сделать вывод о том, что проблема определения смысла (содержания) данного критерия уже в достаточной степени решена. В этой связи в качестве одного из возможных вариантов разработки данного критерия предлагаем новый подход, включающий в себя следующие два этапа исследования.

На первом, «установочном» этапе определим самые общие отправные положения предлагаемого подхода, опираясь на известную всем логику системного анализа. В качестве исходных среди таких положений выделим следующие пять.

Практически любой субъект в современном мире функционирует и развивается как составной элемент какой-либо системы (структуры), которая, в свою очередь, является подсистемой по отношению к каким-либо структурам более высоких уровней в рамках множества различного рода официальных и неофициальных иерархий, их взаимосвязей и переплетений, которые фактически и составляют современное общество.

Для выявления смысла (содержания) критерия оценки эффективности экономической деятельности любого экономического субъекта целесообразно исходить из того, насколько он, выполняя свои непосредственные функции, способствует в то же время росту позитивных результатов (т.е. росту эффективности) вышестоящих по отношению к нему подсистем, начиная с тех из них, цели, нормы и правила которых наиболее непосредственно, устойчиво и существенно влияют на возможность функционирования и развития данного субъекта, и до структур самых высоких уровней рассматриваемой системы.

Так как и сам любой экономический субъект, и системы/подсистемы (структуры), в окружении которых он функционирует, являются по своей сути не «чисто экономическими», а социально-экономическими, то и

оценки эффективности функционирования и развития даже первичных хозяйственных звеньев (предприятий и фирм) должны производиться по критериям трех видов:

а) рыночным (прибыльность, рентабельность, доходность и т.д.);

б) социально-экономическим (микро), т.е. с позиций того, как данные предприятия, выполняя свои необходимые непосредственные функциональные задачи и обеспечивая рыночные критерии эффективности, способствуют в то же время приращению собственных позитивных социально-экономических результатов (т.е. росту своей эффективности уже не как рыночного субъекта, а как подсистемы своего общества, микроячейки (носителя) его главных принципов и традиций;

в) социально-экономическим (макро), т.е. с позиций того, в каких объемах и по каким направлениям данное предприятие (фирма) способствует повышению эффективности своей вышестоящей системы или нескольких систем, элементами которых она является. При этом позитивные, дополнительные к рыночным, социально-экономические результаты от предприятий малого и среднего бизнеса могут оцениваться с позиций систем и подсистем их непосредственного местного окружения (города, района, села, деревни). А дополнительные социально-экономические эффекты от крупных предприятий должны оцениваться обязательно с учетом характера и масштабов (объемов) их позитивных вкладов в повышение уровня эффективности не только отдельных крупных регионов, но и национальной экономики и страны в целом.

За минимальное значение вклада любого субъекта в эффективность функционирования и развития любой «более высокой» подсистемы своего общества можно принять:

а) нулевой вклад, т.е. ситуацию, когда данный субъект своей деятельностью нисколько не повышает,

но хотя бы не снижает общего уровня позитивных результатов подсистем более высоких порядков;

б) вклад данного субъекта в позитивное развитие вышестоящих структур приводит к временному и не стратегически опасному снижению положительных результатов у данного субъекта, причем это снижение со временем компенсируется полностью или с приращением.

За максимальное, т.е. предельно допустимое значение вклада данного субъекта в обеспечение эффективного функционирования и развития какой-либо более высокой подсистемы, можно принять такие объемы отвлечений ресурсов и/или доходов в пользу вышестоящих структур, которые:

а) обусловят переход данного субъекта от расширенного к простому типу воспроизводства, даже с позиций рыночных критериев, если от этого выиграют более значимые в социально-экономическом плане субъекты и структуры;

б) не позволят данному субъекту осуществлять даже простое воспроизводство, но будут способствовать росту позитивных возможностей системы в целом;

в) достигнут значений, когда дальнейшее наращивание вклада данного субъекта в развитие вышестоящих структур начнет превращаться из фактора усиления вышестоящих структур и подсистем в фактор общего стратегически опасного ослабления системы в целом.

При таком подходе, если, например, имеются два предприятия «местного значения», обеспечивающие на 100 % выполнение своих производственных программ и примерно равные объемы поступлений в государственный бюджет, то более эффективным из них следует считать то, которое, например, при всем этом рациональнее другого, стимулирует работников-новаторов производства, или — поддерживает более высокий уровень культуры, чистоты на территории предприя-

тия, или имеет детский садик для детей сотрудников, санчасть для работников и т.д., или даже если просто директор этого предприятия имеет репутацию более справедливого или внимательного к нуждам работников. Такая оценка эффективности предприятия будет соответствовать критерию «социально-экономический внутренний микро». Если же по этому критерию данные предприятия оказались примерно равными, то с позиций критерия «социально-экономический макро» эффективнее следует признать то, которое при всех отмеченных предыдущих обстоятельствах производит, например, продукцию либо более активного спроса, либо — более высокой (с позиций региона или страны) социально-экономической значимости, либо просто в меньшей мере загрязняет окружающую среду и т.п.

Аналогично обстоит дело с оценками эффективности крупных и сверх крупных предприятий. Кроме оценок их эффективности по традиционным рыночным критериям необходимо учитывать их вклад в приращение социально экономической эффективности страны в целом. Соответственно по критерию «социально-экономический микро» эффективнее будет считаться та крупная корпорация, которая лучше стимулирует таланты своих работников и в большей мере обеспечивает улучшение их социально-бытовых условий. По критерию «социально-экономический макро» лучше будет та корпорация, которая создает, например, более востребованную в данной стране в данный период продукцию, или не выводит свои доходы в офшоры, не меняет свою юрисдикцию, не допускает «перепотребления» общественных финансовых ресурсов в свою пользу, или без ущерба для основных своих обязанностей в большей, чем другие, мере помогает развитию своего региона, реализации крупных национальных инвестиционных проектов и т.п. То есть эффективнее будет такое крупное отечественное предприятие, которое, обеспечивая свое успеш-

ное функционирование по традиционным рыночным критериям и критериям «микро», в то же время вносит более значительный по сравнению с другими вклад в приращение эффективности страны в целом (не только по рыночным, но и по более высоким социально-экономическим критериям).

Поскольку любая страна является подсистемой мирового сообщества, то смысл общего критерия эффективности отдельной страны с позиций этого сообщества не может ограничиваться только успешностью решения ею собственных внутренних задач, но и включает в себя ее позитивное влияние на развитие мирового сообщества в целом.

Высшим критерием эффективности деятельности любого экономического субъекта следует считать степень гармоничности сочетания им результатов, соответствующих его непосредственным функциям и оцениваемых по рыночным критериям, с характером и масштабами его позитивного вклада в решение важнейших (текущих и/или стратегических) задач развития главных вышестоящих систем (структур). Эта степень гармоничности может зависеть, во-первых, от главных общих ценностных установок данного общества или каких-либо его иерархий. Во-вторых, от специфики задач главной системы в рамках данного этапа ее функционирования. В-третьих, от четкости формулировок целей и задач подсистем в рамках данной иерархии систем. В-четвертых, от характера механизмов (способов, приемов) с помощью которых будет обеспечиваться необходимая гармоничность между интересами данного субъекта и окружающих его систем. В-пятых, от степени зрелости рядовых участников и руководителей систем и подсистем разных уровней.

На первый взгляд предлагаемый подход к выявлению содержания критериев эффективности различных экономических субъектов может показаться слишком абстрактным и потому непригодным для

практики. Однако нельзя, очевидно, не признать, что по некоторым направлениям вся предлагаемая нами «цепочка» критериев уже давно используется как в мировой науке, так и в мировой практике. Например, в общепризнанной в мире теории «устойчивого развития» [5] и в общенациональных программах «зеленой революции», реализация которых была начата в XXI в. в целом ряде развитых стран [17]. Соответственно, вполне можно, на наш взгляд, считать, что именно с позиций похожего подхода к оценкам эффективности в мире уже достаточно четко определен смысл одной из важнейших составляющих главного критерия эффективности экономической деятельности на Земле — рост полезных для человечества результатов экономической деятельности полезен в том числе лишь при условии замедления (в идеале — прекращения) разрушения экологической сферы Земли.

В принципе всем давно известен и понятен смысл и другой важнейшей составляющей высшего критерия оценки эффективности экономической деятельности на планете, а именно что развитие и совершенствование экономики, в первую очередь прогрессивных для экономики технологий, следует считать необходимым и целесообразным лишь до тех пор, пока четко сохраняется способность сообщества не допускать опасных ущербов (т.е. ущербов здоровью и жизни людей, а также существованию самой планеты). Есть целый ряд подтверждений того, что правомерность использования этого критерия эффективности экономической деятельности как главного, в принципе, признается мировым сообществом. Об этом говорят, например, сами факты существования ООН с его Советом безопасности, международных организаций типа МАГАТЕ с его функциями контроля за технологиями в сфере атомной энергетики и т.п. Конечно, официальные цели и реальные действия (и результаты) таких структур не всегда соответствуют друг другу, но в данном

случае важно, что в принципе в мире осознается необходимость соотношения текущих интересов человечества с необходимостью сохранения планеты.

Общим выводом из первого этапа можно сделать то, что высшим критерием эффективности экономической деятельности на уровне страны как субъекта макроэкономики является степень гармоничности сочетания позитивных результатов, полученных экономикой данной страны по традиционным рыночным критериям (т.е. с позиций объема производства, объема прибыли и рентабельности) с вкладом национальной экономики в повышение уровня эффективности самой данной страны с позиций достижения ею главных наиболее жизненно-важных внутренних социально-экономических задач и вклада в приращение позитивных социально-экономических результатов мирового сообщества.

Отчасти этот вывод может быть подкреплен работами отечественных специалистов, также находящихся целый ряд прямых связей между возможностью реализации долгосрочных планов и соответствием поведения субъектов морально-этическим критериям [2, с. 75]. И чем длиннее горизонт планирования («в пределе» — более жизни отдельного индивида), тем большую значимость приобретают такие этические критерии. В итоге это приводит к тому, что на особо длительном промежутке «ценность всей системы оценивается несоизмеримо выше, чем ценность отдельного индивида или группы. Это осознается и одобряется самими индивидами, готовыми, не раздумывая, жертвовать собственными краткосрочными интересами ради совокупной общественной полезности» [2, с. 76].

На втором «рабочем» этапе поисков решения проблемы оценки содержания главного критерия эффективности экономической деятельности на уровне стран как макроэкономических субъектов ставится задача конкретизировать общие положения и тезисы, выделенные в рамках первого этапа. Такая конкрети-

зация должна быть проведена исходя из учета специфики ограничений конкретного исторического периода, в рамках и пределах которого предполагается проводить поиск отмеченного критерия. На втором этапе общие исходные положения первого этапа будут рассматриваться как идеальные или желательные варианты оценок главного критерия эффективности. По степени расхождений между фактическими результатами (реалиями) и идеальными схемами можно будет судить о том, как далеко отошли от идеальных схем мировые макросубъекты и в каких направлениях надо бы прилагать главные усилия для приближения к «идеальным» параметрам эффективности любых подсистем от микро до глобальных.

Если взять за основу период с окончания Второй мировой войны и до настоящего времени (включая также и ближайшую обозримую перспективу), то в качестве исходной отправной позиции для анализа в пределах этого периода можно, на наш взгляд, использовать следующее утверждение. Из всех различных (по характеру, времени действия и силе влияния) глобальных ловушек мирового сообщества в рамках этого периода наиболее серьезной, глубокой и значимой является общемировая институциональная ловушка формирования и закрепления «однополярного мира», которую сразу же по завершению войны стали стремиться реализовать США при поддержке ведущих развитых стран.

Порочность этой модели не сразу и не в равной степени стала ощущаться различными странами, но в последние десятилетия (особенно в последние годы) круг таких стран заметно расширился. Это происходит в силу ряда причин, например, под влиянием все более очевидного расхождения между объективным стремлением к эффективному экономическому сотрудничеству большинства участников мирового сообщества и интересом США сохранять свой статус мирового «лидера» любой ценой.

Хотя наднациональные организации и отдельные страны стремятся время от времени сопротивляться диктату США в мировой экономике и политике, но в целом сложившаяся в последний период модель «однополярного мира» отнюдь не преодолена и по ряду направлений успешно воспроизводит сама себя из года в год. Ее живучесть обеспечивается не только благодаря все более ожесточенным усилиям США, предпринимаемым ими для сохранения своего самопровозглашенного статуса исключительной или главной сверхдержавы, но и не в меньшей мере благодаря сложившейся системе многогранных (официальных и неформальных) норм и правил, которым следуют (частью вынужденно, а частью сознательно добровольно) различные страны либо ради получения своей доли выгоды от непрерывных перераспределений мировых ресурсов и доходов в пользу США и его союзников, либо опасаясь усугубить свое, зависимое от США, положение в рамках сложившейся системы миропорядка.

Утверждение в мировом сообществе «однополярного мира» всегда рискованно для сообщества, так как все страны оказываются заложниками страны-лидера, т.е. зависят целиком и полностью от степени осознания этим лидером его глобальной ответственности, которая у лидера, к сожалению, может быть близка к нулю.

Если признать существование отмеченной глобальной ловушки и ее объективной опасности, то представляется целесообразным и необходимым перейти к более конкретным и более реалистичным подходам при определении смысла эффективности экономической деятельности на уровне современных макросубъектов, т.е. отдельных стран, по сравнению с «идеальными» и общепринятыми.

В качестве наиболее общепринятых опять обратимся к индексам глобальной конкурентоспособности стран, которые разрабатывает ВЭФ. На наш

взгляд, правы те экономисты [10], которые полагают, что основными причинами заниженных оценок конкурентоспособности некоторых крупных стран являются несоответствующие современному периоду критерии конкурентоспособности и эффективности, которыми руководствуется ВЭФ в своих подсчетах. Всю огромную массу факторов и обстоятельств, которые учитывает ВЭФ, разработчики индексов объединили в 12 главных комплексных групп факторов: институты; инфраструктура; макроэкономическая среда; здравоохранение и начальное образование; высшее образование и обучение; эффективность товарных рынков; эффективность рынка труда; развитие финансовых рынков; технологическая готовность; размер рынка; эффективность бизнеса; инновации [8, с. 12–13].

При всей несомненной огромной значимости каждой выделенной группы, и тем более их общей совокупности, для обеспечения конкурентоспособности любой страны, они отражают, в основном (и не в полном объеме), возможности только экономик рассматриваемых стран, а не самих стран как таковых с полным объемом составляющих (орудий, «инструментов» и приемов), которые используются современными странами для достижения своих целей в конкурентной борьбе. Поскольку в круг таких приемов и «инструментов» входят новейшие технологии «информационной войны», ведущие к глубоким деформациям в человеческом сознании и мировоззрениях, а также вооруженные вторжения и военные действия на территориях чужих стран, то в состав критериев конкурентоспособности (эффективности) любых стран становится объективно необходимым включать, причем в качестве главного и исходного, критерий «способность обеспечивать собственную защиту в условиях агрессивной внешней среды и недееспособных международных механизмов защиты от агрессоров».

Именно такое дополнение к «идеальным» критериям макроэффективности, предложенным нами на первом этапе исследований, диктуется, на наш взгляд, современными мировыми реальностями, когда можно любую страну с помощью подконтрольных экспертов и подконтрольных СМИ абсолютно без всяких оснований и реальных доказательств обвинить в любых, самых чудовищных преступлениях, а затем наказывать любыми способами, вплоть до того, чтобы «разорвать в клочья» ее экономику. То есть, если исходить из реальностей современного этапа развития человечества, оно фактически уже подошло к такому моменту, когда представления об эффективности (конкурентоспособности) стран вплотную стали смыкаться с представлениями об их обороноспособности. Как отмечают эксперты: «Наблюдая за тем, что таким странам развивающегося мира как Россия и Китай, сделавшим в свое время ставку на развитие атомной энергетики и создание ядерного оружия, все-таки удается в определенной степени защищать свою национальную безопасность, по их пути пошли и другие развивающиеся страны» [16]. При этом, поскольку эффективность самой обороноспособности определяется все более очевидно степенью приобщения стран к клубу ядерных держав, то получается, что наиболее конкурентоспособными следует признавать теперь страны, обладающие таким оружием и новейшими технологиями его производства и совершенствования.

Если признать целесообразным переход к такому «военизированному» варианту содержания главного критерия эффективности макроэкономических систем в рамках современного этапа развития, то вместо традиционно выделяемых Всемирным экономическим форумом в качестве конкурентоспособных таких стран, как Швейцария, Сингапур, Финляндия и т.п., следует, очевидно, признать, что круг реально хоть как-то конкурентоспособных стран очень невелик. На

первый план среди таковых вместо Швейцарии и Сингапура безусловно выходят США, второе место занимают Россия и Китай, треть — Европейский союз (вместе с Великобританией), четвертое — Япония и Индия. Остальные страны для выживания в современных условиях, очевидно, должны фактически входить в зоны влияния данных ведущих по конкурентоспособности «игроков», выполняющих по отношению к ним роль «стран-надсистем», концентрирующих вокруг себя и притягивающих те или иные малые по территориям или слабые с позиций нашего подхода к эффективности/конкурентоспособности страны.

Предлагаемая нами корректировка содержания общего критерия эффективности (конкурентоспособности) стран как субъектов макроэкономики, безусловно, не исчерпывают существа проблемы поиска смысла этого критерия. Ведь даже обладание самым чудовищно «эффективным» ядерным оружием не дает достаточно высоких гарантий выживания и победы в современной конкурентной гонке (хотя бы потому, что выживших может не оказаться вообще). Безусловно, сам факт признания такого критерия говорит о глубокой порочности сложившейся модели глобализации.

Список использованной литературы

1. Абдуллин В.Р. Экономический рост: анализ перехода в равновесное состояние / В.Р. Абдуллин, Р.З. Абдуллин // Известия Байкальского государственного университета. — 2018. — Т. 28, № 2. — С. 223–229. — DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(2).223-229.
2. Анохов И.В. Нравственность как инструмент управления / И.В. Анохов // Вестник института экономики Российской академии наук. — 2019. — № 1. — С. 73–87.
3. Артур Б. Возрастающая отдача и два мира бизнеса / Б. Артур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Т. 3, № 4. — С. 7–19.
4. Бжезинский З. Великая шахматная доска: господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский ; пер. с англ. О.Ю. Уральская. — М. : АСТ, 2013. — 703 с.

5. Бобылев С.Н. Устойчивое развитие: парадигма для будущего / С.Н. Бобылев // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2017. — Т. 61, № 3. — С. 107–113.
6. Горев В.П. «Новая» экономика и старая политэкономика / В.П. Горев // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. — 2012. — № 2 (82). — С. 5–8.
7. Горев В.П. Современная экономическая теория и экономические проблемы современного мира / В.П. Горев, О.П. Дюнина // *Известия Байкальского государственного университета*. — 2018. — Т. 28, № 3. — С. 426–433. — DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(3).426-433.
8. Кондратьев В. Оценка конкурентоспособности стран / В. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукционек // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2013. — № 2. — С. 12–25.
9. Коуэн Р. Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика / Р. Коуэн // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. — 2004. — Т. 2, № 4. — С. 10–29.
10. Макарова Г.Н. Критерии конкурентоспособности в условиях глобализации / Г.Н. Макарова // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. — 2014. — № 2 (94). — С. 89–96.
11. Нешиной А.С. К управлению экономической системой России на макро-мезоуровне: взаимосвязь реального и финансового секторов экономики / А.С. Нешиной // *Инвестиции в России*. — 2018. — № 1. — С. 3–10.
12. Расторгуев С.П. Философия информационной войны / С.П. Расторгуев. — М., 2003. — 495 с.
13. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос. — М.: Эксмо, 2004. — 287 с.
14. Сухарев О.С. Теория контрактов, неблагоприятный отбор и инновационная модель поведения / О.С. Сухарев // *Инвестиции в России*. — 2013. — № 9. — С. 3–13.
15. Глобальные трансформации: политика, экономика и культура / Хельд Д. [и др.]. — М.: Праксис, 2004. — 576 с.
16. Цвигун И.В. Роль атомной энергетики в противодействии негативным последствиям глобализации / И.В. Цвигун, М.А. Балашова, И.Ю. Науменко // *Baikal Research Journal*. — 2017. — Т. 8, № 2. — DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).31. — Режим доступа: <http://brj-bguerp.ru/reader/article.aspx?id=21487>.
17. Шлихтер А. «Зеленая» стратегия американских корпораций / А. Шлихтер // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2013. — № 7. — С. 12–21.

References

1. Abdullin V. R., Abdullin R. Z. Economic Growth: Analysis of Transition to Equilibrium State. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Baikal State University*, 2018, vol. 28, no. 2, pp. 223–229. DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(2).223-229. (In Russian).
2. Anokhov I.V. Morality as a Management Tool. *Vestnik Instituta Ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk* = *The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 2019, no. 1, pp. 73–87. (In Russian).
3. Arthur B. Increasing Returns and the Two Worlds of Business. *Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Economic Herald of Rostov State University*, 2005, vol. 3, no. 4, pp. 7–9. (In Russian).
4. Brzezinski Z.K. *The grand chessboard: American primacy and its geostrategic imperatives*. New York, Basic books, 1997. (Russ. ed.: Brzezinski Z. Velikaya shakhmatnaya doska: gospodstvo Ameriki i ego geostrategicheskie imperativy. Moscow, AST Publ., 2013. 703 p.).
5. Bobylev S.N. Sustainable Development: Paradigm for the Future. *Mirovaya ekonomika I mezhdunarodnye otnosheniya* = *World Economy and International Relations*, 2017, vol. 61, no. 3, pp. 107–113. (In Russian).
6. Gorev V.P. «New» Economy and Old Political Economy. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii* = *Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2012, no. 2 (82), pp. 5–8. (In Russian).
7. Gorev V. P., Djunina O. P. Modern Economic Theory and Economic Problems of the Modern World. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Baikal State University*, 2018, vol. 28, no. 3, pp. 426–433. DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(3).426-433. (In Russian).
8. Kondratiev V. B., Egorov A. S., Aukutsionek S. P. Countries' competitiveness assessment. *Mirovaya ekonomika I mezhdunarodnye otnosheniya* = *World Economy and International Relations*, 2013, no. 2, pp. 12–25. (In Russian).
9. Cowan R. Path Dependence, Causation and Economic Policy. *Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta* = *Economic Herald of Rostov State University*, 2004, vol. 2, no. 4, pp. 10–29. (In Russian).
10. Makarova G.N. Countries' Competitiveness Criteria in Globalization Era. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii* = *Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2014, no. 2 (94), pp. 89–96. (In Russian).

11. Neshitoy A.S. On the management of the economic system of Russia at macro-meso level: the interrelation of the real and financial sectors of the economy. *Investitsii v Rossii = Investments in Russia*, 2018, no. 1, pp. 3–10. (In Russian).
12. Rastorguev S.P. *Filosofiya informatsionnoi voyny* [The Philosophy of Information War]. Moscow, 2003. 495 p.
13. Soros G. *On Globalization*. Oxford, PublicAffairs, 2002. (Russ. ed.: Soros G. *O globalizatsii*. Moscow, Eksmo Publ., 2004. 287 p.).
14. Sukharev O.S. The Theory of Contracts, Adverse Selection and Innovation Model of Behavior. *Investitsii v Rossii = Investments in Russia*, 2013, no. 9, pp. 3–13. (In Russian).
15. Held D., MacGrew A., Goldblatt L., Perraton J. *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Stanford, California, 1999. (Russ. ed.: Held D., MacGrew A., Goldblatt L., Perraton J. *Global'nye transformatsii: politika, ekonomika i kul'tura*. Moscow, Praksis Publ., 2004. 576 p.).
16. Tsvigun I. V., Balashova M. A., Naumenko I. Yu. Role of nuclear energy in counteracting negative consequences of globalization. *Baikal Research Journal*, 2017, vol. 8, no. 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).31. Available at: <http://brj-bgupe.ru/reader/article.aspx?id=21487>. (In Russian).
17. Shlikhter A. «Green» Strategy of American Corporations. *Mirovaya ekonomika I mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, 2013, no. 7. pp. 12–21. (In Russian).

Информация об авторах

Макарова Галина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра экономической теории и институциональной экономики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: fmened@mail.ru.

Рудяков Василий Анатольевич — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и институциональной экономики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: fmened@mail.ru.

Authors

Galina N. Makarova — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Economic Theory and Institutional Economics, Baikal State University, 11, Lenin St., Irkutsk, 664003, the Russian Federation, email: fmened@mail.ru.

Vasilii A. Rudyakov — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Institutional Economics, Baikal State University, 11, Lenin St., Irkutsk, 664003, the Russian Federation, email: fmened@mail.ru.

Для цитирования

Макарова Г.Н. Трансформация критериев эффективности экономической деятельности стран в условиях современной модели глобализации / Г.Н. Макарова, В.А. Рудяков // Историко-экономические исследования. — 2019. — Т. 20, № 2. — С. 261–293. — DOI: 10.17150/2308-2488.2019.20(2).261-293.

For Citation

Makarova G.N., Rudyakov V.A. Transformation of Criteria for the Efficiency of Economic Activities of Countries in the Context of the Modern Model of Globalization. *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya* = *Journal of Economic History & History of Economics*, 2019, vol. 20, no. 2, pp. 261–293. DOI: 10.17150/2308-2488.2019.20(2).261-293. (In Russian).