



К вопросу о факторах производства в современной экономике

*Пелихов Н.В.*¹, *Кушников Е.И.*²

¹ Автономная некоммерческая организация «Учебно-научно-консультационный центр «Интернаука»», Ростов-на-Дону, Россия

² Югорский государственный университет, Ханты-Мансийск, Россия

АННОТАЦИЯ:

В статье рассматриваются общеизвестные факторы производства в контексте инновационной экономики, выявляются их слабые места и противоречия. Исследуя процесс появления среди факторов производства предпринимательских способностей и информации, осуществляется анализ возможности замещения их интеллектуальным потенциалом, приводится исторический анализ исследуемого вопроса и роли знаний в экономической жизни общества. Также в противовес предлагаются иные факторы, актуальность использования которых основана на практическом опыте реализации инновационных процессов. В качестве примера отмечается высокая роль внешней среды при формировании инновационной экономики, причём значение развитости такой среды во многом и определяет инновационное развитие, даже при наличии базового квинтета факторов производства. В завершении резюмируется, что в настоящее время актуальным становится развитие новых институциональных структур и соответствующих системных взаимосвязей, предельно ускоряющих освоение и оптимальное использование имеющихся факторов производства в интересах устойчивого развития национальной экономики.

ФИНАНСИРОВАНИЕ. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-410-860008 р_а.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: факторы производства, человеческий капитал, системные взаимосвязи, инновация, интеллектуальный потенциал.

On the issue of factors of production in the modern economy

*Pelikhov N.V.*¹, *Kushnikov E.I.*²

¹ Autonomous non-profit organization "Educational-scientific-consulting center "Internauka", Russia

² Ugra State University, Russia

Введение

Постоянно ускоряющиеся темпы экономического развития неизменно порождали потребность совершенствования экономических теорий для их адекватного описания. Последний век принёс с собой качественное изменение роли знания в современной экономике. С усилением роли знания возникло понятие интеллектуального капитала как собирательного образа человеческих способностей [1, 2, с. 56-57] (Smit, 2016; Mill, 2012). Образование стало рассматриваться в

качестве наиболее значимых инвестиций в человеческий капитал [3] (*Schultz, 1961*). Производительность получила толкование в качестве функции уровня инвестиций в различные формы образования и переподготовки [4] (*Becker, 1962*).

Этот феномен середины XX-го века невозможно было объяснить, исходя исключительно из традиционных факторов производства. Проявилась потребность учитывать такой фактор, как технический прогресс [5, 6] (*Abramovitz, 1956; Solow, 1957*).

Вопрос о роли интеллектуального потенциала, нового знания, человеческого капитала в экономическом развитии постепенно стал выходить на передний план исследований в изучении закономерностей современной экономики. В постиндустриальной экономике знание стало претендовать на дополнение собой традиционной триады земли, труда и капитала и стало наиболее важной основой современных производительных сил [7, 8] (*Stouner, 1986; Chales, 2001*).

В силу этого существенно возросла роль учреждений науки и университетов как базовых институциональных структур, призванных обеспечить сохранность, наращивание и распространение знаний. Во многих странах существенно усилилась роль университетов в процессах регионального развития. Стали формироваться качественно новые системные институциональные образования и взаимосвязи (например, различного рода производственные и инновационные кластеры), предполагающие активное и адекватное включение знаний в формирующиеся цепочки создания новой

ABSTRACT:

The article discusses well-known factors of production in the context of the innovative economy, identifies their weak points and contradictions. Investigating the process of the emergence of entrepreneurial abilities and information among the factors of production, an analysis of the possibility of replacing them with intellectual potential is carried out, a historical analysis of the issue being studied and the role of knowledge in the economic life of society is given. Also, in contrast, other factors are proposed, the relevance of which is based on practical experience in the implementation of innovative processes. As an example, the high role of the external environment in the formation of the innovative economy is noted, and the significance of the development of such an environment largely determines innovative development, even if there is a basic quintet of production factors. In conclusion, it is summarized that the development of new institutional structures and corresponding system interconnections, which accelerate the development and optimal use of existing factors of production in the interests of the sustainable development of the national economy, is becoming urgent.

KEYWORDS: factors of production, human capital, system interconnections, innovation, intellectual potential

JEL Classification: O31, O32, O33, J24

Received: 12.10.2018 / Published: 30.11.2018

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Pelikhov N.V. (A pelikhov@yandex.ru)

CITATION:

Pelikhov N.V., Kushnikov E.I. [2018] K voprosu o faktorakh proizvodstva v sovremennoy ekonomike [On the issue of factors of production in the modern economy]. Kreativnaya ekonomika. 12. (11). – 1759-1770. doi: 10.18334/ce.12.11.39624

стоимости, а также качественное изменение механизмов и технологий управления национальными и региональными инновационными системами, а также их производственными комплексами с активным использованием интеллектуального ресурса. При этом норма прибыли на инвестиции в высшее образование должна положительно коррелировать с уровнем технического прогресса [9] (Lundvall, 2007).

Развивая свою теорию инноваций, Й. Шумпетер утверждал, что все циклы генерируются инновациями. Так, при экономическом спаде, или кризисе, разрушаются устаревшие технологии и соответствующие экономические уклады, что «расчищает место» для бурного распространения новых технологий и укладов в дальнейшем [10] (Shumpeter, 2007).

Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал уже достаточно уверенно обозначили себя как наиболее эффективный способ размещения ресурсов. При этом возрастание роли знаний как фактора производства проявляется как закономерное следствие экономического закона возвышения потребностей и, в свою очередь, имеет все основания трактоваться как экономический закон [11] (Pelikhov, 2010). «Научно-технический прогресс стимулирует возникновение новых потребностей как у производителей, так и у потребителей. Одновременно он служит средством разрешения противоречия между постоянно увеличивающимися и возвышающимися потребностями и ограниченными материальными и социальными возможностями их удовлетворения» [12].

С существенным усложнением средств производства усиливается зависимость их собственника от компетентностных характеристик работника. Всё больше и больше нарастает зависимость средств производства, которые не могут быть освоены без специализированных знаний, а условия и нарастающая динамика рыночной конкуренции, особенно в высокотехнологичном секторе, помимо качественного и оперативного использования уже имеющихся средств производства требует их постоянной модификации и дальнейшего усложнения. Это циклически ведёт к необходимости создания новых, ещё более углубленных компетентностных характеристик работника, ещё большему усилению зависимости работодателя от фактора новых знаний [11] (Pelikhov, 2010).

ОБ АВТОРАХ:

Пелихов Николай Владимирович, эксперт-консультант, кандидат физико-математических наук, доцент (A pelikhov@yandex.ru)

Кушников Евгений Игоревич, доцент Института менеджмента и экономики, кандидат экономических наук (eugene-kushnikov@ya.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Пелихов Н.В., Кушников Е.И. К вопросу о факторах производства в современной экономике // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – № 11. – С. 1759-1770. doi: [10.18334/ce.12.11.39624](https://doi.org/10.18334/ce.12.11.39624)

Ещё раз о факторах производства

Остановимся несколько подробнее на вопросе о факторах производства с той точки зрения, что любое производство является не некой абстракцией, а представляет собой разноплановую и разномасштабную множественную совокупность неких системных производственных образований с характерными именно для них законами композиции. С развитием процессов глобализации начали прорастать и новые формы организации производств, проявились заметные тенденции к изменению их масштабы и природы. К примеру, возникли даже понятия производственных кластеров, объединяющих множество субъектов разноплановой деятельности.

При этом под факторами производства будем понимать «особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности» [13].

В таком случае уже даже беглый взгляд на традиционную триаду перечня факторов производства – земля, труд, капитал, – заставляет задуматься о ее полноте. Многие авторы пытались дополнить её предпринимательством (предпринимательскими способностями) и информацией. А в определённых случаях даже риски трактуются в качестве самостоятельных факторов производства (см., например, [14] (*Ioda, 2007*)). Некоторые авторы, наоборот, считают, что предпринимательство не стоит относить к факторам производства, вплоть до жёстко радикальных заключений, что «предпринимательство вообще не самостоятельный фактор» [15].

Излишне абстрактное восприятие производства как некой «средней температуры по больнице» избыточно сильно абстрагирует представление о производстве как таковом и существенно осложняет чёткую формализацию «элементов или объектов, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности» [16].

Если, например, мы представим себе абстрактную картину, в которой в принципиально различных внешних условиях сосредоточены группы производств с одинаковыми стартовыми затратами ресурсов (сырья, труда, капитала), равными предпринимательскими возможностями и информационным обеспечением, но при разных факторах воздействия внешней среды, то нетрудно видеть, что их нормы прибыли и производство национального дивиденда могут оказаться принципиально различными. Как показывает практика развития инновационных производств, существует их заметная зависимость от различных форм воздействия внешней среды: управленческих, экономических, экологических, культурных, политических, образовательных, научно-технологических и др. Таким образом, дополнительное косвенное «решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности» оказывает ещё нечто иное, чем ставшие традиционными факторы производства. Как бы недостает такого понятия, как внешняя среда, в которую погружены эти производства [11] (*Pelikhov, 2010*).

При описании разномасштабных экономических систем учёт воздействия внешней среды является неперенным и естественным условием.

Посредством применения специализированных управленческих технологий может создаваться специфическая комфортная для инновационных производств среда, обеспечивающая как защитную функцию от внешних негативных воздействий среды, так и функцию стимулирования их развития. В итоге может быть достигнут качественно новый уровень развития производств и локального наращивания национального дивиденда.

Этот фактор активно использовался в США, Германии, Великобритании, Финляндии, Японии, различных странах Юго-Восточной Азии и др. в протекционистской политике этих государств по продвижению своих бизнесов на мировые рынки, расширяя и качественно меняя возможности и результативность хозяйственной деятельности своих бизнесов.

Как только переходим к технологиям системного описания природы отдельных производств, с неизбежностью приходим к необходимости учёта особенностей внешней среды. «Недостатком практически всех моделей является отсутствие учёта влияния системообразующих и субъективных причин (в том числе влияние состояния окружающей социально-экономической среды) на эволюцию инноваций» [17]. Это – закономерено, поскольку «все социально-экономические объекты являются открытыми системами и обладают способностями к самоорганизации и адаптации» [17]. В таком случае существенно возрастает роль управленческого воздействия на процессы, имеющие как непосредственное, так и опосредованное воздействие на процессы производства.

При этом управленческое воздействие можно разделить на его достаточно независимые составляющие, относящиеся к его характерным уровням (масштабам): национальный, региональный, непосредственно производства и предпринимателя. Таким образом формируется некий масштабно распределённый по своему функционалу системный управленческий оператор \hat{L} , который трансформирует ресурсные факторы производства \hat{R} в продукцию (товары, услуги) P :

$$\hat{L}\hat{R} \rightarrow P.$$

Здесь не случайно использован термин «ресурсные факторы производства», поскольку, вообще говоря, весь отмеченный строй управленческого воздействия от уровня предпринимателя и производства до национального может оказывать «решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности», т.е., согласно использованному выше определению, вправе относиться к факторам производства.

В этом случае снимаются некоторые противоречия по использованию предпринимательства как специфического фактора производства, приводящего в движение и взаимодействие, комбинируя по своему усмотрению все другие (ресурсные) фак-

торы производства. Это происходит на основе их специфических знаний, дополненных специфической ментальностью и инициативой, а также умением управлять предпринимательскими рисками. Эту особенность предпринимательства в комбинировании и замещении факторов производства отмечал ещё А. Маршалл (1890 г.), хотя и не относил его к самостоятельным факторам производства: «Энергичный бизнесмен постоянно стремится к наиболее выгодному применению своих ресурсов, использованию каждого фактора производства до того предела или границы, за которой ему окажется выгоднее переключить небольшую часть своих затрат на какой-либо другой фактор; мы видели также, что он в меру своего влияния является, таким образом, посредником, через которого принцип замещения так приспособливает загрузку каждого фактора» [18].

Ещё одна особенность, характеризующая неполноту традиционных факторов производства и на которой целесообразно остановиться дополнительно, была отмечена в [11] (*Pelikhov, 2010*).

Несколько абстрагируясь от реальности, предположим, что в двух достаточно разнесённых точках пространства в момент времени t_0 с абсолютно равными начальными условиями развиваются группы производств, обеспеченных столь же абсолютно равными возможностями по использованию таких факторов производства, как земля, труд, капитал, пусть даже дополненными предпринимательством и информацией. Допустим, что до некоторого момента времени t_1 эквивалентность воздействия этих факторов на процесс производства оставалась неизменной. Воздействием внешней среды также пренебрегаем, полагая его одинаковыми для всех случаев. Тогда с большой степенью вероятности можно полагать, что нормы прибыли этих производств и создаваемый национальный дивиденд остаются примерно равными. Далее допустим вариацию только одного фактора: информация (множество I). Эквивалентность остальных оставляем неизменной. Тогда в момент времени t_2 мы с неизбежностью должны получить разные результаты, поскольку существенно изменилось воздействие одного из ключевых факторов.

Поскольку информация (множество I) представляет собой некую совокупность уже формализованных на данный момент параметров, алгоритмов, данных и т.п., то сам факт изменения множества I во времени (заметим, влияющего на изменение параметров производства) связан с чем-то иным, выходящим за пределы традиционных факторов производства. Рассмотрение исключительно информации как фактора производства весьма консервативно, поскольку само по себе восприятие информации как совокупности на каждый данный момент уже формализованных результатов интеллектуальной деятельности не отражает сути и природы её изменения. Но именно в этом изменении и заложена суть природы инновационной деятельности. Следует отметить, что настоящий инновационный предприниматель ведёт борьбу за первенство в обладании именно изменениями информации, поскольку именно они обеспечивают ему, хоть и временное, преимущество на рынке инновационной продукции и повышенную доходность его производств.

И если в рассматриваемом примере мы полагали, что $I_{t_0} = I_{t_1}$ для обеих точек пространства (условно обозначим их А и В), а на следующем этапе предполагали уже их различие $I_{At1} = I_{At2}$ при том, что $I_{Bt1} < I_{Bt2}$, то значит на этапе от t_1 до t_2 должно было произойти некое увеличение информационного поля в точке В. То есть на данном временном интервале должны были зародиться новые формализованные информационные параметры. Описываемое информационное поле, являющееся, помимо прочего, важным фактором производства, непрерывно генерирует новые субъекты информационного пространства, впоследствии влияющие на наращивания нормы прибыли как отдельных производств, так и создаваемого национального дивиденда. Фактически речь идёт о некоем интеллектуальном поле как содержащем, так и постоянно порождающем новую информацию. Коротко его можно просто назвать знаниями.

Следует отметить, что у фактора «знания» двойная роль: с одной стороны, он является ресурсной базой непосредственно для процесса производства (новые разработки, технологии, компетенции работников и т.п.); с другой – он формирует интеллектуальную основу для принятия управленческих решений на всех уровнях (новые системные модели и решения, законы и закономерности их композиции, аналитика рынка и т.п.).

При этом фактор «знания» полностью поглощает в себе часто используемый фактор «информация» и в заметной степени поглощает также относительно недавно (главным образом, после работ Й. Шумпетера) проявившийся фактор «предпринимательство», поскольку последний представляет собой не что иное, как специфическую совокупность знаний, навыков, умений в определенной сфере инновационного менеджмента.

Если все же оставаться верным тому постулату, что предпринимательство само по себе является фактором производства, будучи при этом, как отмечалось выше, лишь частью интегрального оператора управленческого воздействия на ресурсные факторы производства, то по крайней мере необходимо устранить несправедливость к остальным частям этого оператора. Тем более что с развитием процессов глобализации существенно возросла роль управления на национальном и региональном уровне в построении принципиально новых системных решений в организации производства, позволяющих ему быть конкурентоспособным и устойчивым на глобальных рынках. Наглядным примером этого является получивший распространение, особенно в последние десятилетия, процесс кластеризации экономики, который качественно меняет объемы и масштабы производств и, соответственно, их доходность, равно как и увеличение национального дивиденда.

Факторные доходы

Если говорить о факторном доходе, памятуя, что за факторами производства, согласно, к примеру, [16], стоят определённые группы людей: за «трудом» – работники, за «землёй» – землевладельцы (частник или государство – не имеет значения), за «капиталом» – его собственники, за «предпринимательской деятельностью» – органи-

затары производства, управленцы, то естественно ожидать, что представители каждой из этих групп претендует на определенную долю в общем доходе.

Здесь, в соответствии с приведённым выше структурированием интегрального управленческого оператора в части описания непосредственно управленческого процесса на производстве, целесообразно отделить управленцев – организаторов производства от предпринимателей. В отдельных случаях эти функции могут совмещаться, в других – главным образом с ростом объемов производств заботы по их организации могут сдерживать развитие предпринимательских инициатив. В этом случае либо внутри данных производств формируются целевые профессиональные предпринимательские структуры, либо используются внешние специализированные предпринимательские институциональные структуры.

При этом не стоит забывать, что за управлением на национальном и региональном уровнях стоят национальные и региональные органы власти, правда, не как потребители, а как концентраторы национального и регионального дивиденда.

Если говорить о факторном доходе, то опять-таки адресуемся к [16], где это выглядит примерно так: «владелец рабочей силы получает доход в форме заработной платы, собственник земли – ренту, собственник капитала – процент, предприниматель – прибыль от своей предпринимательской деятельности».

А что же со знаниями, объектами интеллектуальной собственности и т.п.? Собственник интеллектуального продукта в этой схеме не отражен, несмотря на то, что факт коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности в мировом производстве получил широчайшее распространение, а нормативные и правовые документы широко используют такую форму получения части общественного дохода, как роялти, по своей природе совершенно не сопрягающейся и не перекрывающейся с вышеперечисленными. Даже не будем пока затрагивать, широкий спектр иных форм дохода от коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности и иных результатов интеллектуального труда.

Возвращаясь к дискуссиям о факторах производства, можно сказать, что после получения результата интеллектуального труда и формализации объекта интеллектуальной собственности он переходит из фактора производства «труд» в фактор производства «информация», что коррелирует с более полным представлением факторов производства, отмеченных, например, в [19]: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация. Казалось бы, можно на этом остановиться.

Однако в результате действия закона убывающей доходности предприниматель постоянно нацелен на поиск новых источников для изменения объёмов производства. Действующее информационное поле как фактор производства уже либо используется, в том числе и конкурентами, либо всё равно имеет ограниченные временные рамки получения дохода. Необходимо постоянно искать нечто новое, что выходит за пределы уже существующей в каждый данный момент времени информации. Особенно в сильной конкурентной среде предприниматель вынужден постоянно вкладывать свои

ресурсы в «раскачку» некоего иного фактора производства, который ещё не формализован и не стал информацией, но именно от которого он ждёт повышенной доходности. Он может и не знать, что со временем может стать той самой информацией, которая откроет возможности использования классических схем расширения производства, но он с уверенностью знает, что такая возможность существует всегда, хотя и не обязательно ему она откроется.

Когда речь идёт о создании интеллектуальной основы для последующего получения инновационного продукта как некоторого вероятностного процесса, вносящего фактор неопределённости в развиваемые экономические конструкции, связанные с производством, возникают некие специфические особенности, не подпадающие под классическое восприятие факторов производства. Можно с высокой степенью определенности говорить, что инновационный продукт будет с необходимостью получен, но где, когда, с какими характеристиками и рыночными свойствами – с определённой уверенностью утверждать не можем.

Сочетание неизбежности появления новой информации с неопределённостью места и времени её проявления формирует принципиально новую культуру инновационного менеджмента с постоянным возникновением новых производств, характеризующихся принципиально иным уровнем доходности. Заметим, что именно эти области неопределённости становятся особым объектом инвестиций инновационного бизнеса в освоении неких новых факторов производства.

Можно сказать, что эта область поглощается фактором «труд», поскольку является ничем иным как интеллектуальным трудом. Но в стандартных экономических моделях развития производств труд сам по себе даёт достаточно определённую норму прибыли с некоторыми вариациями, заложенными в рамки разумных допущений. Когда же ресурсы вкладываются в интеллектуальный труд, в силу наличия существенного фактора неопределённости в получаемом результате, норма прибыли может быть как нулевой, так и несоизмеримо большей по сравнению со стандартными схемами оценки доходности производств. Именно поэтому она становится предметом особого внимания инновационных менеджеров и инвесторов. Фактически здесь и начинает работать в полной мере понятие предпринимательского риска в части становления и развития инновационных производств, а также проявляться ключевая суть предпринимательства как важнейшего фактора инновационного производства.

Таким образом, в контексте приведенного выше описания общую схему факторного дохода можно изложить следующим образом:

а) ресурсные факторы:

- владелец рабочей силы (*своего собственного трудового ресурса*¹) получает доход в форме заработной платы;
- собственник земли – ренту;

¹ Примечание авторов.

- собственник капитала – процент;
 - собственник интеллектуального ресурса – роялти;
- б) управленческие факторы:
- предприниматель – прибыль и другие виды доходов от своей предпринимательской деятельности;
 - управление предприятием – прибыль от производственной деятельности;
 - управление национального и регионального уровней – рост национального и регионального дивиденда.

Заключение

Качественное изменение процессов, происходящих в современной экономике, с неизбежностью потребовали принципиального пересмотра места и роли знания как в системе факторов современного производства, так и в развитии практического инструментария их продвижения в производственный процесс, по темпам и содержанию не уступающим деятельности конкурентов.

Не в меньшей мере проявилась и потребность пересмотра роли национального и регионального управления в развитии новых производственных сетевых институциональных структур, а также их системных взаимосвязей, предельно ускоряющих освоение и оптимальное использование имеющихся факторов производства с тем, чтобы обеспечить устойчивое развитие национальной экономики.

ИСТОЧНИКИ:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2016. – 1056 с.
2. Милль Дж.С. Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей. / Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусман. – М.: Институт Гайдара, 2012. – 56-57 с.
3. Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – 1961. – № 1. – p. 1-17. – url: <https://www.jstor.org/stable/1818907>.
4. Becker G. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Economic Journal. – 1962. – № 75. – p. 493-513.
5. Abramovitz M. Resource and Output Trends in the United States Since 1870 // American Economic Review. – 1956. – № 2. – p. 5-23.
6. Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. – 1957. – p. 312-320.
7. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. – М.: Прогресс, 1986. – 401 с.
8. David R. Chales Университеты и регионы: в международной перспективе // Университеты и региональное развитие в обществе, основанном на знании: Материалы международного конгресса. Барселона (Испания), 2001.

9. Лундвалл Б.-А. Высшее образование, инновации и экономическое развитие. / Т. 3. – Саратов: СГТУ, 2007. – 42 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: ЭКСМО, 2007. – 861 с.
11. Пелихов Н.В. Ресурсы и факторы производства инновационной экономики. / Коллективная монография: Актуальные проблемы региональной экономики. – Ханты-Мансийск: ИИЦ ЮГУ, 2010. – 153-167 с.
12. Канапухин П.А. Система экономических интересов и закономерность ее развития. Проблемы современной экономики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2075> (дата обращения: 05.09.2018).
13. Теория факторов производства и распределения факторных доходов. Экономика. [Электронный ресурс]. URL: http://economics.wideworld.ru/economic_theory/manufacture_income (дата обращения: 03.10.2018).
14. Иода Е.В. Управление рисками региональной инновационной систем. / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Тамбов: ТГУ им. Г.Р. Державина, 2007.
15. Жуликов П.П. Некоторые противоречия основных догматов экономической теории. Проблемы современной экономики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2077> (дата обращения: 05.09.2018).
16. Ермишин П.Г. Теория факторов производства и распределения факторных доходов. Основы экономической теории. – Административно-управленческий портал. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aup.ru/books/m63/8.htm> (дата обращения: 03.10.2018).
17. Серков Л.А. Синергетическое моделирование инновационных процессов. АНО «Центр междисциплинарных исследований». [Электронный ресурс]. URL: <http://spkurdyumov.ru/uploads//2013/08/serkovv.pdf> (дата обращения: 03.10.2018).
18. Маршалл А. Распределение национального дохода. Принципы экономической науки, гл.1, § 7. Финансы.ру. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansy.ru/books/macro002/006.htm> (дата обращения: 03.10.2018).
19. Факторы производства. Википедия (свободная энциклопедия). [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Факторы_производства (дата обращения: 03.10.2018).

REFERENCES:

- Abramovitz M. (1956). Resource and Output Trends in the United States Since 1870 American Economic Review. 46 (2). 5-23.
- Becker G. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis Economic Journal. (75). 493-513.
- David R. Chales (2001). University i regiony: v mezhdunarodnoy perspektive [Universities and regions: international perspective] Universities and regional development in a knowledge-based society. (in Russian).

- Ioda E.V. (2007). Upravlenie riskami regionalnoy innovatsionnoy sistem [Risk Management Regional Innovation Systems] Tambov: TGU im. G.R.Derzhavina. (in Russian).
- Lundvall B.-A. (2007). Vysshee obrazovanie, innovatsii i ekonomicheskoe razvitie [Higher education, innovation and economic development] Saratov: SGTU. (in Russian).
- Mill Dzh.S. (2012). Ob opredelenii predmeta politicheskoy ekonomii i o metode issledovaniya, svoystvennom ey[On the definition of the subject of political economy and the method of research characteristic of it] M.: Institut Gaydara. (in Russian).
- Pelikhov N.V (2010). Resursy i faktory proizvodstva innovatsionnoy ekonomiki [Resources and production factors of the innovation economy] Khanty-Mansiysk: IITs YuGU. (in Russian).
- Schultz Theodore W. (1961). Investment in Human Capital The American Economic Review. 51 (1). 1-17.
- Shumpeter Y. (2007). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development] M.: Eksmo. (in Russian).
- Smit A. (2016). Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Research on the nature and causes of the wealth of nations] M.: Eksmo. (in Russian).
- Solow R.M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function Review of Economics and Statistics. 39 312-320.
- Stouner T. (1986). Informatsionnoe bogatstvo: profil postindustrialnoy ekonomiki [Information Wealth: The Profile of the Post-Industrial Economy] M.: Progress. (in Russian).