

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 3 (45) 2018

www.theoreticaleconomy.ru

ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-42625 от 11 ноября 2010 г.

Учредитель журнала:

Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 6 раз в год

с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Первый заместитель главного редактора

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Мелиховский В.М. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Вахрушев Д.С. (Москва, Россия)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Вахрушева Н.А. (Ярославль, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Сысоев С.А. (Минск, Беларусь)

Длугопольский А.В. (Тернополь, Украина)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Завьялова Е.Б. (Москва, Россия)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

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

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: vagordeev@rambler.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. Теоретической экономики – дальнейшее развитие	5
---	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Юдина Т.Н. Деньги трех Римов. Золотой стандарт, Бреттон-Вудс и Ямайка как неоконченные истории, а цифровые финансы как их продолжение и тупик. Русский рубль как победитель (сущность реальных и виртуальных денег, золота)	15
Астафьев И.В. Экономическая наука: вновь в поисках смыслов.....	28
Протопопова Н.И. Согласование экономических интересов государства и частного капитала – объективная необходимость развития социально-экономической системы общества	35
Водяненко О.И. Методологические аспекты исследования социальной экономики.....	42

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Близнюк О.В. Совершенствование процессов обеспечения качества высшего образования в контексте реализации национальных интересов	49
Бурлакова Н.В., Субач Т.И., Цугленок Н.В. Модель статистической оценки динамики валового регионального продукта в Красноярском крае, Республике Хакасия и Республике Тыва.....	61
Лысенко В.В. Оценка рисков финансовой устойчивости предприятий на основе моделей распределения вероятностей динамики финансовых показателей	71
Крахина В.А., Кононенко В.В. Экономические аспекты энергосбережения и энергоэффективности в строительстве	81
Скоков Р.Ю. Эволюция институтов и механизмов государственного регулирования аддиктивного рынка	89
Гущина Е.Г., Витальева Е.М., Волков С.К., Суслина В.А. Механизм снижения отрицательного влияния информационной асимметрии на анализ финансового состояния российских предприятий в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности	99
Мальцева А.А., Ключникова Е.В. Анализ реформы российской академии наук через призму концепции сопротивления изменениям.....	109
Зверева Г.Н. Мотивационные теории в системе менеджмента организаций.....	121
Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности, качеством жизни населения и производительностью труда на примере развивающихся стран мира.....	127

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Межевич В.В. Основы формирования современного организационного механизма развития электронной промышленности в Российской Федерации	134
--	-----

Содержание

Обухова Е.А. Особенности организации деятельности венчурных инвесторов в Российской Федерации.....	143
Иродова Е.Е., Алексеева С.В. Функции государственно-частного партнерства.....	153
Карачев И.А., Шварц Д.С. Современная производственная кооперация: новые явления на евразийском пространстве	163
Евдокимов И.А. Об актуальности марксизма в изучении труда.....	173
Чистяков А.Е., Савичева А.Н., Антипова Н.А., Уланова А.В. Фундаментальные проблемы оценки стоимости компаний: практическая проверка теоретических подходов в долгосрочной перспективе	181
 НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ	
Гордеев В.А. Конференция в главном университете России	189
Субетто А.И. II-ая Международная научно-практическая конференция: «Выявление и профилактика мошенничества и коррупционных рисков в органах государственной власти. Комплексная защита бизнеса и предпринимательства».....	193
 РЕЦЕНЗИИ	
Водомеров Н.К. Рецензия на доклад М.И. Воейкова: Великая российская революция: экономическое измерение	199
Иродова Е.Е. Отзыв на статью М.Б. Абрамовой «О проблемах и тенденциях развития российского фармацевтического рынка»	205
Бондырева И.Б. Отзыв на статью Варавва М.Ю. «Информация, знания, научные знания как базовые категории новой экономики»	209

ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ – ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ



Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,

действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum,
г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Представляем Вам очередной, третий (сорок пятый), номер нашего журнала. Считаем, что в нем представлены Вашему вниманию идеи и положения для дальнейшего развития теоретической экономики. Мы призываем Вас, уважаемый читатель, к продолжению нашей взаимной постоянной работы с Вами над освоением и дальнейшим развитием теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономически исследованиях!

В конце марта этого года один из авторов присланной в наш журнал статьи, получив рекомендацию «вписать» свою концепцию в русло разрабатываемого нами направления, сердито и категорично написал: «Теоретическая экономика» в ее трактовке журналом не только не является «вершиной развития мировой экономической мысли», но даже рядом не ночевала с «парадигмальным мейнстримом». Скорее, ее можно назвать параноидальным экстримом. Причем, экстрим заключается в поливании грязью из ушата всей нынешней экономической науки, а паранойя – в эротических мечтах на тему возвращения в учебные курсы политэкономики капитализма и политэкономики социализма. С почтением, Корниенко О.В.»

Думаю, что наш ответ автору процитированного письма должен заключаться в публикациях новых работ отечественных и зарубежных исследователей, содержащих идеи и положения, которые, на наш взгляд, обеспечивают дальнейшее развитие теоретической экономики. В том числе и в данном номере.

Что касается представляемого сейчас номера, то сначала традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики», где опубликовано четыре работы, представляющие, на наш взгляд, интерес с точки зрения развития теоретической экономики.

Во-первых, статья под названием «Деньги трех Римов. Золотой стандарт, Бреттон-Вудс и Ямайка как неоконченные истории, а цифровые финансы как их продолжение и тупик. Русский рубль как победитель (сущность реальных и виртуальных денег, золота)». Её автор – Юдина Тамара Николаевна, доктор экономических наук, доцент, старший научный сотрудник экономического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», действительный член Академии Философии Хозяйства, член редколлегии журнала «Теоретическая экономика» (г. Москва, Российская Федерация). Цель статьи, по мнению её автора, – осмысление и целостный краткий анализ истории денег посредством авторского метода стратегирования, благословенной денежки,

статира, золота в контексте, во-первых, домостроительства; во-вторых, денег, золота и золотого безанта Ромейской державы (т.н. Византийской империи), а также денег, золота и золотого рубля Российской империи; в-третьих, золотого стандарта, Бреттон-Вудской системы и/или соглашения, Ямайской валютной системы; в-четвертых, новой формирующейся виртуальной системы цифровых финансов. Конечный итог – авторский научный прогноз: временная двухконтурная финансовая система (натуральная стоимость денег, привязанная к золоту, и виртуальные «деньги» – квазиденьги) и победа рубля.

Во-вторых, в этой рубрике представлена работа под названием «Экономическая наука: вновь в поисках смыслов». Её подготовил Астафьев Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, докторант Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация). Как считает автор статьи, проблема антагонистического противостояния двух способов организации деятельности в макроэкономических системах – свободного рынка с доминированием частного капитала и плано-государственной системы – не имеет решения в рамках традиционных одноуровневых подходов. У каждого способа есть свои преимущества и свои недостатки. Они несопоставимы по своим экономическим свойствам. Конвергентная концепция смешанной экономики не содержит принципов разграничения областей частной инициативы и государственной экономики. Конструктивно и бесконфликтно объединить в экономическую систему частный и государственный капитал, утверждает И.В. Астафьев, возможно лишь в уровневой экономической системе на основе мотивационных приоритетов.

В-третьих, в данной рубрике публикуется статья под названием «Согласование экономических интересов государства и частного капитала – объективная необходимость развития социально-экономической системы общества». Её автор – Протопопова Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», (Москва, Российская Федерация). Необходимость согласования общественных интересов, отмечает автор, признается во все времена важным условием развития общества, что находит свое отражение в общественной мысли античности и Нового времени, марксистской политической экономии, новой институциональной экономической теории. На этапе постсоциалистических трансформаций, показано в статье, согласование экономических интересов государства и частного капитала приобретает особое значение как теоретическое, так и практическое: для науки – это *terra incognita*, для практики – залог успеха преобразования общественных отношений производства. В России согласование экономических интересов государства и частного капитала имеет исключительную важность. Это объясняется тем, что сегодня развитие социально-экономической системы России определяется в значительной мере поведением частного капитала – собственника большей доли экономических ресурсов страны. В силу последнего оппортунистическое поведение частного капитала, являющее собой, по сути, стратегию реализации его экономического интереса, служит *ceteris paribus*, одним из главных факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие страны.

Вместе с тем, этот вопрос, утверждает автор, не может рассматриваться в одностороннем порядке, поскольку в постсоциалистической России оппортунистическое поведение частного капитала в решающей мере опосредовано оппортунистическим поведением государства как власти, «приватизированной чиновничеством», выражающей и защищающей свои узкокорпоративные интересы. По причине того, что такое положение дел заключает в себе угрозу безопасности государства не только как политической организации общества, но и как «совершенного и самодовлеющего существования», как показано в статье, согласование экономических интересов государства и частного капитала представляется одной из актуальных задач, стоящих сегодня перед отечественной школой теоретической экономики.

В-четвертых, в этой рубрике Вам предлагается статья под названием «Методологические аспекты исследования социальной экономики». Её написал Водяненко Олег Игоревич, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» (г. Саратов, Российская Федерация). В настоящее время, отмечается в статье, актуализируются социальные факторы развития экономики и на разных уровнях осознается необходимость разработки концепции социальной экономики. В связи с тем, что в научной литературе в настоящее время еще не сформирована целостная система знаний о данном феномене, методология исследования также остается малоизученной. Статья посвящена проблеме обоснования методологических подходов и приемов к вопросам исследования социальной экономики. Утверждается, что подход в рамках сугубо неоклассических концепций к исследованию социальной экономики недопустим в связи с его ограниченностью в вопросах «социального». В работе доказывается, что анализ социальной экономики необходимо осуществлять, опираясь на постулат о ее системности, предполагающий системный подход к изучению ее элементов и системный анализ внутренних и внешних взаимодействий. Обосновано, что использование структурно-функционального подхода позволяет раскрыть основные черты социальной экономики, а системно-структурного подхода позволяет рассматривать социальную экономику как сложно организованную открытую систему. Социальная экономика представляет собой совокупность экономического, политического, культурного, институционального. В связи с чем, по мнению автора, уместны синергетический метод, институциональный подход, имитационное моделирование. Объясняется необходимость социокультурного или цивилизационного подхода. Поликомпонентность социальной экономики выступает определяющим фактором в вопросах выбора методологии исследования, а однокачественный анализ необходимо дополнять многокачественным. Динамичность социальной экономики исследуется посредством циклических концепций или концепций линейно-поступательного развития, а эволюционный подход позволяет отразить экономического человека во взаимодействии с социокультурной динамикой.

Таково краткое содержание первой и главной рубрики представленного Вам номера. В следующей рубрике – «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» – публикуется в этом номере девять материалов. Во-первых, это статья под названием «Совершенствование процессов обеспечения качества высшего образования в контексте реализации национальных интересов». Её прислала нам Близнюк Ольга Владимировна, главный специалист Центра гарантии качества образования ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация). Международная конкурентоспособность высшей школы, считает автор, является национальной задачей. В настоящее время, по мнению О.В. Близнюк, наблюдается тенденция превращения ведущих университетов в площадки для диалога бизнеса, общества, государства по вопросам научного и технологического прогнозирования, обмена передовыми знаниями, решения глобальных проблем. В статье рассмотрены российская и зарубежная практика повышения качества деятельности ВУЗа, особое внимание уделено применению процессного подхода. Создание гибкой системы менеджмента качества в ВУЗах является залогом долгосрочной конкурентоспособности национальной экономики.

Во-вторых, в этой рубрике помещена статья под названием «Модель статистической оценки динамики валового регионального продукта в Красноярском крае, республике Хакасия и республике Тыва». Её написали Бурлакова Наталья Владимировна, помощник первого заместителя главы республики Хакасии – председателя правительства республики Хакасия, (г. Абакан, Российская Федерация), Субач Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет», (г. Красноярск, Российская Федерация), и Цугленок Николай Васильевич, доктор технических наук, член-корр. РАН, профессор Восточно-Сибирского научно-образовательного и производственного

центра, (г. Красноярск, Российская Федерация). В данной статье дается оценка текущего состояния объемов валового продукта на душу населения в Красноярском крае, республике Хакасия и республике Тыва. В частности, исследуются экономический потенциал с учетом антропогенных энергетических, энерготехнологических и трудовых затрат на реинновацию и воспроизводство, а также энергоэкономическая продуктивность производства регионального валового продукта на душу населения. В разработанной прогнозной модели предлагается использовать волновые свойства экономических процессов, отнесенных к периодическим и квазипериодическим циклам, воспроизводимым с той или иной степенью точности. Предложенная модель динамики валового регионального продукта на душу населения раскрывает энергоэкономический механизм колебаний и внутренней перестройки процесса его производства и потребления в энерготехнологической и экономической системе. Дается прогноз объемов валового продукта на душу населения по регионам Сибирского федерального округа. Прогноз был непосредственно связан с комплексным представлением об уровне жизни населения региона, объеме используемых ресурсов, применяемых технологиях, а также с организационными возможностями по преодолению ресурсных и технологических ограничений. Возникающий прогнозируемый системный эффект по сравнению с предыдущими годами характеризуется темпом прироста (положительным или отрицательным) валового регионального дохода на душу населения.

В-третьих, в этой рубрике публикуется работа, которая называется «Оценка рисков финансовой устойчивости предприятий на основе моделей распределения вероятностей динамики финансовых показателей». Её подготовил Лысенко Владимир Владимирович, руководитель Центра программно-целевого планирования и структурных преобразований в промышленности ФГУП «ЦНИИ «Центр» (г. Москва, Российская Федерация). В рамках этой статьи протестированы теоретические экономико-математические модели на основе реальных данных на предмет соответствия эмпирической динамике. В данной статье проводится анализ финансового состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на основании ретро-данных в период с 2004 по 2012 года. Для характеристики финансового состояния организации используются два коэффициента финансового анализа: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. На основании динамики приростов коэффициентов были построены модели для прогнозирования и оценки финансовой устойчивости предприятий ОПК. Построенные модели позволяют проводить имитационные эксперименты для оценки финансовой устойчивости отдельных предприятий.

В-четвертых, в этой рубрике представлена статья, которая называется «Экономические аспекты энергосбережения и энергоэффективности в строительстве». Её авторы – Крахина Валентина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика, экспертиза и управление недвижимостью», ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры» (г. Макеевка, ДНР), и Кононенко Владимир Владимирович, аспирант кафедры «Экономика, экспертиза и управление недвижимостью», ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры» (г. Макеевка, ДНР). Авторы отмечают, что набирающая обороты глобализация требует обеспечения стабильного экономического роста. В научных кругах господствуют теоретические концепции, согласно которым решить поставленную задачу в современных условиях глобализации призвано энергосбережение. Фактически внедрение энергоэффективных технологий ограничивается факторами, препятствующими внедрению инноваций. В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с энергосбережением и энергоэффективностью строительной сферы. Рассмотрена сущность энергоэффективности экономики, выделены направления ее повышения: жилищный сектор, электроэнергетика, промышленность, теплоснабжение и коммунальное хозяйство, транспорт, сельское хозяйство. Выделены факторы, способствующие активизации концепции энергосбережения в экономике. Сформулированы

проблемы, препятствующие внедрению концепции энергосбережения в строительстве. Рассмотрены сущность и задачи зеленого строительства как формы организации энергосбережения.

В-пятых, в данной рубрике содержится статья под названием «Эволюция институтов и механизмов государственного регулирования аддитивного рынка». Её подготовил Скоков Роман Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» (г. Волгоград, Российская Федерация). Актуальность тематики этого исследования, по мнению автора, обусловлена тем, что функционирование рынков аддитивных товаров сопровождается широким спектром эффектов для государства, общества, бизнеса, потребителей. Однако из-за негативных экстерналий на современном этапе очевидна неэффективность традиционных нормативных концепций и регулятивных механизмов в данной области экономической теории и практики. Целью данного исследования является анализ эволюции государственного регулирования репрезентативного алкогольного рынка для обоснования перспективной институциональной модели организации рынков аддитивных товаров. С помощью эволюционного метода было установлено, что за всю историю алкогольной отрасли (XII в. – настоящее время) государственная монополия по сравнению с другими системами продемонстрировала способность результативнее соединить фискальный и социальный интересы государства. Институциональные преобразования с 1990-х гг. без учета опыта скандинавских стран и собственной практики привели к ослаблению государственного контроля, усилению лоббирования, распространению коррупции, росту теневой деятельности и негативных социальных последствий для общества.

Далее, в-шестых, в этой рубрике публикуется работа под названием «Механизм снижения отрицательного влияния информационной асимметрии на анализ финансового состояния российских предприятий в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности». Её авторы – Гущина Елена Геннадьевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета, (г. Волгоград, Российская Федерация); Витальева Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград, Российская Федерация); Волков Сергей Константинович, кандидат экономических наук, декан факультета «Экономика и управление» ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета; Суслина Валерия Александровна, магистрант кафедры мировой экономики и экономической теории, ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета. Авторы отмечают, что в условиях социально-экономических изменений и возникновения новых институций, постепенно изменяющих текущую действительность, становится крайне важно контролировать динамику поступления информации для различных субъектов. Информационная асимметрия, по мнению авторов статьи, является одной из ключевых проблем современной экономики. Данное явление распространяется на все субъекты экономической деятельности, нанося издержки и убытки предприятиям, обществу, государству. В том числе информационная асимметрия присутствует в финансовых отчетах российских предприятий, что не может не сказываться на деятельности данных компаний.

Следующая, седьмая публикация этой рубрики называется «Анализ реформы Российской Академии Наук через призму концепции сопротивления изменениям». Её подготовили Мальцева Анна Андреевна, кандидат экономических наук, доцент, директор Научно-методического центра по инновационной деятельности высшей школы им. Е.А. Лурье Тверского государственного университета, (г. Тверь, Российская Федерация), и Ключникова Елена Валерьевна, старший научный сотрудник УНИ ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», (г. Тверь, Российская Федерация). Они отмечают, что научные организации с традиционной системой управления, организацией труда на современном этапе все в меньшей степени соответствуют требованиям рынка знаний и инноваций.

Подобный дисбаланс является причиной сопротивления научного сообщества реформам, которые иницируются как на государственном, так и на локальном уровне и имеют целью адаптировать организации сферы науки и отдельных ученых к динамичным условиям рыночной среды, создать механизмы опережающего развития науки и технологий, при этом ломая устоявшиеся принципы функционирования научных организаций и коллективов. Цель исследования – на конкретном примере с позиций концептуальных и методологических основ теории сопротивления изменениям выявить специфические особенности их проявления в научной среде, что позволит в дальнейшем проектировать и реализовывать трансформационные процессы на более высоком качественном уровне и добиваться поставленных результатов с наименьшими «потерями». Авторы, исследуя особенности сопротивления изменениям в научных организациях, обращаются к кейсу реформы РАН в Российской Федерации, которая была инициирована Правительством страны в 2013 г. и наглядно продемонстрировала весьма высокий их уровень. В работе на выбранном примере показано, что сопротивления изменениям в научных организациях имеют более масштабный и осознанный характер, по сравнению с традиционными организациями, т.е. требуются как превентивные, так и текущие меры, направленные на снижение их негативного влияния на организационное развитие и внедрение изменений.

Восьмая работа в данной рубрике называется «Мотивационные теории в системе менеджмента организаций». Её представила Зверева Галина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» (г. Волгоград, Российская Федерация). Специфика современного менеджмента, по мнению автора статьи, состоит в его направленности на обеспечение рационального ведения хозяйства в условиях дефицитности ресурсов. Важным резервом повышения эффективности управления организацией, считает Г.Н. Зверева, является система мотивации труда персонала. В статье рассмотрены основные содержательные теории мотивации. Сделан акцент на искусство управления менеджеров, которое заключается в индивидуальном подборе мотивирующих факторов для работников. Предложена модель воздействия внешних мотивирующих и внутренних мотивационных факторов на потребности работника в организации.

Завершает данную рубрику продолжение исследования членов редколлегии нашего журнала – Шкиотова Сергея Владимировича и Маркина Максима Игоревича (г. Ярославль, Российская Федерация). В статье «Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и качеством жизни населения на примере развивающихся стран мира» авторы с помощью методов экономико-математического моделирования по выборке группы развивающихся стран в долгосрочном временном интервале анализируют взаимосвязь между уровнем национальной конкурентоспособности этих экономик и качеством жизни населения.

В рубрике «Творчество молодых исследователей» представленный номер предлагает Вашему вниманию шесть работ. Во-первых, статью под названием «Основы формирования современного организационного механизма развития электронной промышленности в Российской Федерации». Её написал Межевич Василий Валерьевич, аспирант Департамента менеджмента ФГОБУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация). В статье рассмотрены ключевые положения, связанные с понятием «организационный механизм». Обусловлена взаимосвязь организационного механизма развития и сетевого взаимодействия (коллаборация). Систематизированы определения сетевого взаимодействия. Автором представлен подход к формированию матрицы взаимодействий в рамках электронной промышленности в Российской Федерации. Рассмотрены потенциальные результаты реализации описанных действий.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется статья под названием «Особенности организации деятельности венчурных инвесторов в Российской Федерации». Её автор – Обухова Елена Алексеевна, ассистент кафедры «Моделирование и управление промышленным производством»

экономического факультета ФГАОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет» (г. Новосибирск, Российская Федерация). Целью данной статьи, по мнению автора, является определение особенностей организации деятельности венчурных фондов в современной российской экономике. Для достижения цели исследования осуществлялось изучение и обработка доступной статистической базы. Дополнительно проводились экспертные интервью с представителями российских венчурных фондов. В результате анализа сложившейся ситуации на рынке прямых и венчурных инвестиций, отмечает Е.А. Обухова, представляется целесообразным сделать вывод о том, что значительное число фондов, называющих себя венчурными, ориентируются на рискофобные модели принятия решений. Фактически такие инвестиционные организации не соответствуют классическому определению венчурного инвестора, которое, как правило, предполагает высокорисковые вложения в наиболее перспективные инновационные проекты. По мнению автора, такие фонды целесообразно было бы относить к категории классических инвестиционных организаций.

В-третьих, в этой рубрике помещена работа под названием «Функции государственно-частного партнерства». Её подготовили Иродова Елена Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория и региональная экономика» ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, Российская Федерация) и Алексеева Светлана Васильевна, аспирант этой кафедры. Статья посвящена исследованию роли государственно-частного партнерства через функции. При этом авторами определены основные сущностные черты государственно-частного партнерства. Авторы сделали вывод, что государственно-частное партнерство представляет собой такое взаимодействие публичного и частного партнеров, в основе которого лежат все перечисленные сущностные критерии. Анализ функций государственно-частного партнерства начинается с актуализации основных целей публичного и частного партнеров. В статье представлена авторская попытка раскрыть основные положительные эффекты государственно-частного партнерства, а также возможные трудности, как для публичного партнера, так и для частного партнера. Актуализация данных об эффектах и трудностях проведена по ряду направлений, в частности выделены финансовые, воспроизводственные, институциональные, экономические и социальные эффекты и трудности для публичного партнера, а также финансово-экономические, конкурентные, институциональные и организационные эффекты и трудности для частного партнера. В результате анализа основных функций каждого из участников партнерства (публичного партнера и частного партнера), авторами был выделен и описан ряд функций партнерства, а именно: социально-воспроизводственная, финансово-инвестиционная, координационная, интеграционная, аллокационная, инновационная и оптимизационная функции. Данные функции, по мнению авторов, всесторонне раскрывают роль государственно-частного партнерства на уровне национальной экономики.

Затем, в-четвертых, эта рубрика представляет статью под названием «Современная производственная кооперация: новые явления на евразийском пространстве». Её написали Карачев Игорь Андреевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и статистика» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова» (г. Ярославль, Российская Федерация) и магистрант этой кафедры Шварц Даниил Сергеевич. Статья посвящена проблеме выявления сущности и основных признаков процесса производственной кооперации. Авторами выделены три модели кооперационных отношений между предприятиями: научно-техническая, производственная и научно-производственная. Определены цели развития субконтрактации с точки зрения крупных фирм, малого бизнеса и социально-экономических условий. В статье на основе использования методов анализа и обобщения было установлено, что углублению кооперационных связей способствуют информационная и консультационная среда для бизнеса и государственные программы поддержки проектов с кооперационным эффектом. В результате изучения опыта становления сети промышленной кооперации на пространстве ЕАЭС и на российском сегменте

(на примере Ярославской области) авторами выявлены причины, препятствующие развитию субконтрактации, а также определены вопросы, совместное решение которых способно устранить барьеры, замедляющие создание сложных межфирменных технологических цепочек.

Далее, в-пятых, в этой рубрике представлена статья, которая называется «Об актуальности марксизма в изучении труда». Её написал Евдокимов Илья Александрович, аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (г. Тверь, Российская Федерация). Статья посвящена марксистскому анализу форм отчуждения, возникающих в процессе трудовой деятельности. Рассматриваются причины и последствия влияния категории на трудящихся. Исследуется влияние частных интересов на живой и овеществленный труд. Демонстрируются основные противоречия между интересами наемного рабочего и владельца капитала. Показывается сохраняющаяся актуальность всестороннего изучения философии Карла Маркса, обращенной к человеку.

Завершает эту рубрику работа, которая называется «Фундаментальные проблемы оценки стоимости компаний: практическая проверка теоретических подходов в долгосрочной перспективе». Её подготовили Чистяков Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных и сетевых технологий ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», магистрант этого университета Антипова Наталья Андреевна, Уланова Анжелика Владимировна, магистрант кафедры финансовой экономики Академии «Международный университет бизнеса и новых технологий» (г. Ярославль, Российская Федерация) и Савичева Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Ярославского государственного технического университета. В их статье рассматриваются проблемы и особенности капитализации российских компаний (на примере электроэнергетики). Поднимаются теоретические вопросы, связанные с оценкой основных показателей, участвующих в оценке стоимости компании на фондовом рынке. Показываются особенности российской экономики. Анализируется специфика и интерпретация коэффициента Q Тобина. Выявляются, основные факторы, влияющие на капитализацию российских компаний.

В рубрике «Научная жизнь» публикуются два материала. Во-первых, моя информация, где я делюсь впечатлением о состоявшейся в апреле 2018 года в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова научной конференции. Она была посвящена проблемам цифровой экономики. Автор участвовал и выступил с докладом на этом мероприятии. Обращено внимание на сложность и противоречивость процесса цифровизации современной экономики. Предложены меры макроэкономической политики по использованию этого процесса для осуществления новой индустриализации в Российской Федерации и перевода её экономики на обгоняющий путь развития. Автор, как главный редактор, сообщает об участии в указанной конференции членов редакционной коллегии журнала «Теоретическая экономика».

Во-вторых, в этой рубрике выступает Субетто Александр Иванович, Президент Ноосферной общественной академии наук, вице-президент Петровской академии наук и искусств, доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация). Автор сообщает о содержании международной конференции по проблемам профилактики мошенничества и коррупционных рисков, в которой принимал участие и выступил с докладом. Приводятся основные тезисы доклада. По мнению А.И. Субетто, комплексная защита бизнеса и предпринимательства, а также в целом общества и его экономики немыслима не в русле ноосферизма. Приводятся аргументы в доказательство этого вывода. Они развивают идеи А.И. Субетто, разработанные в его предыдущих публикациях в нашем журнале.

В рубрике «Рецензии, отклики» опубликованы в данном номере три работы. Во-первых, материал, который называется «Рецензия на доклад М.И. Воейкова: Великая российская революция:

экономическое измерение. – М.: Институт экономики РАН, 2017. – 57 с.». Его представил Водомеров Николай Кириллович, доктор экономических наук, профессор, профессор ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», член редколлегии журнала «Теоретическая экономика». Рецензент подвергает критическому анализу основные положения рассматриваемой работы. Показано, что автор анализируемого доклада, заведующий сектором политической экономики Института экономики РАН Михаил Илларионович Воейков, неверно, по мнению рецензента, оценивает характер революций 1917 года в России. Признано, что вопросы, поднятые в рецензируемой работе, являются остро актуальными для населения Российской Федерации. Они, как показано в рецензии, влияют и на оценку сегодняшнего социально-экономического состояния РФ, и перспектив её развития. Рецензент призывает не игнорировать методологию классической политэкономии в трактовке острых и дискуссионных вопросов о революционных преобразованиях общества и экономики.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется отзыв на статью М.Б. Абрамовой «О проблемах и тенденциях развития российского фармацевтического рынка». Автор отзыва – Иродова Елена Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, Российская Федерация). Автор рецензии обращает внимание читателя на рецензируемую статью М.Б. Абрамовой, которая была опубликована в нашем журнале в предыдущем номере. Рецензент отмечает актуальность темы этой статьи, анализирует её основные положения и выводы. В то же время даются обстоятельные рекомендации автору статьи по дальнейшей работе над избранной темой. Особое внимание обращено на необходимость разработки теоретико-методологических основ исследования тенденций фармацевтического рынка РФ в условиях западных экономических санкций.

В-третьих, в данной рубрике публикуется материал под названием «Рецензия на статью Варавва М.Ю. «Информация, знания, научные знания как базовые категории новой экономики». Его подготовила Бондырева Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВО Ярославский государственный технический университет (г. Ярославль, Российская Федерация). Она отмечает, что актуальность рецензируемой статьи обусловлена нарастающими трендами современной информационной экономики, эффективность которой все больше определяется способностью её участников генерировать принципиально новые и уникальные знания, передавать и выгодно их использовать, снижать многочисленные риски и обеспечивать повышение конкурентоспособности страны. В рецензируемой статье, отмечает И.Б. Бондырева, обозначены специфические признаки и сравнительная характеристика различных информационных ресурсов: информации, знаний вообще, научного знания, которые в современных условиях стали самостоятельными экономическими ресурсами и факторами хозяйственной деятельности в процессе становления экономики знаний. Делается акцент на том, что концепция новой экономики помогает лучше понять и оценить неоспоримые преимущества применения потенциала когнитивных ресурсов. Автор приходит к выводу о том, что в настоящее время значительно возрастает ценность научного знания для получения существенных прикладных результатов. Источником, носителем этого нового знания является человек, обладающий развитым интеллектом. Поэтому возникает острая необходимость повышения качества деятельности вузов, анализа закономерностей развития экономики, ведомой теоретическими и прикладными знаниями, активизации разработок в этом направлении, что вполне по силам отечественной экономической науке.

Таково основное содержание материалов представленного номера. В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением, В.А. Гордеев

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Нусратуллин В.К., Нусратуллин И.В. Экономическая теория – поиск фундаментальных оснований перспективного развития мировой экономики и мирового сообщества / В.К. Нусратуллин, И.В. Нусратуллин // Теоретическая экономика. - 2016. - №1. - С. 20-34 и №3. – С. 17-33. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
2. Нусратуллин В.К., Нусратуллин И.В. Нет будущего России вне столбовой дороги общецивилизационного развития (политэкономическое видение проблемы) / В.К. Нусратуллин, И.В. Нусратуллин // Теоретическая экономика. - 2016. - №6. - С. 37-50. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
3. Субетто А.И. Онтологическая ложь бытия капиталократии и её развенчание в XXI веке (что происходит с человечеством и Россией в начале XXI века) / А.И. Субетто // Теоретическая экономика. - 2015. - № 3. - С. 15-24. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
4. Субетто А.И. Глобальный империализм, экологический апокалипсис и стратегия выхода из экологического тупика / А.И. Субетто // Теоретическая экономика. - 2015. - № 6. - С. 16-20. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
5. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация микроэкономической оценки конкурентоспособности российской экономики / С.В. Шкиотов, М.И. Маркин // Теоретическая экономика. - 2017. - №4. - С. 43-53. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
6. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и качеством жизни населения на примере развитых стран мира // Теоретическая экономика. – 2018. - №1. – С.36-46. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

ДЕНЬГИ ТРЕХ РИМОВ. ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ, БРЕТТОН-ВУДС И ЯМАЙКА КАК НЕОКОНЧЕННЫЕ ИСТОРИИ, А ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСЫ КАК ИХ ПРОДОЛЖЕНИЕ И ТУПИК. РУССКИЙ РУБЛЬ КАК ПОБЕДИТЕЛЬ (СУЩНОСТЬ РЕАЛЬНЫХ И ВИРТУАЛЬНЫХ ДЕНЕГ, ЗОЛОТА)

Юдина Тамара Николаевна

доктор экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник экономического факультета,
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: orchidflower@list.ru

Аннотация: Цель статьи – осмысление и целостный краткий анализ истории денег посредством авторского метода стратегирования, благословенной денежки, статира, золота в контексте, во-первых, домостроительства; во-вторых, денег, золота и золотого безанта Ромейской державы (т.н. Византийской империи), а также денег, золота и золотого рубля Российской империи; в-третьих, золотого стандарта, Бреттон-Вудской системы и/или соглашения, Ямайской валютной системы; в-четвертых, новой формирующейся виртуальной системы цифровых финансов. Конечный итог – авторский научный прогноз: временная двухконтурная финансовая система (натуральная стоимость денег, привязанная к золоту, и виртуальные «деньги» – квазиденьги) и победа рубля.

Ключевые слова: домостроительство; благословенная денежка; стратегирование; деньги, золото; деньги, стир, солид как мировые деньги и золотой безант Ромейской державы (т.н. Византийской империи); деньги, золото и золотой червонец Российской империи; золотой стандарт, крах золотого стандарта; сущностные ценности человеческого бытия; Т. Веблен, теория праздного класса; К. Поланьи, великая трансформация, международная банковская и/или финансовая система, финансовая олигархия как институт *sui generis* (с лат. своеобразный, единственный в своем роде); Бреттон-Вудская международная валютная конференция и система, дипломатия доллара; Ямайская международная валютная конференция и валютная система; цифровые финансы, криптовалюты; догма либерализма «всеобщий мир через мировую торговлю», утопичность идеи саморегулирующегося рынка; институциональный механизм крушения цивилизации, апокалиптический кризис; победа русского рубля.

JEL: A10; B10; B49; E40; N10;

MONEY OF THE THREE ROMES. THE GOLD STANDARD, BRETTON WOODS AND JAMAICA MONETARY SYSTEMS AS UNFINISHED STORIES, AND DIGITAL FINANCES AS THEIR CONTINUATION AND DEAD END. RUSSIAN ROUBLE AS WINNER (ESSENCE OF REAL AND VIRTUAL MONEY, GOLD)

Yudina Tamara Nicolaevna

Doctor of Economics Sciences

Senior Researcher, Faculty of Economics State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Lomonosov Moscow State University»

Full member of Philosophy of Economy Academy

Moscow, Russian Federation

Abstract: The purpose of the chapter – understanding and holistic analysis of money history by strategizing as authorial method, of the blessed coin, gold in the context of, firstly, domostroitelstvo; secondly, of money, gold and gold bezant of the Byzantine Empire and of the money, gold and gold rouble of the Russian empire as well; thirdly, of the Gold Standard, Bretton Woods monetary system and/ or agreement, Jamaica monetary system; fourthly, new emerging digital finance virtual system. The final outcome – author's scientific prediction: temporary two-loop financial system (real value of money based on gold and virtual 'money' - quasimoney) and the victory of rouble.

Keywords: Domostroitelstvo; the blessed coin; strategizing; money, gold; money, gold, stater, solid as global money and gold bezant of the Byzantine Empire; money, gold chervonets of the Russian Empire; Gold standard and its demise; essential values of the human existence; T. Veblen, the theory of the leisure class; K. Polanyi, the great transformation, international banking and/ or financial system, financial oligarchy as sui generis institute; Bretton Woods international currency conference and system, dollar diplomacy; Jamaica international currency conference and system; digital finance, cryptocurrencies; liberalism dogma 'world-wide peace by international trade'; utopianism of self-regulating market idea; institutional mechanism of civilization collapse, apocalyptic crisis; victory of the Russian rouble.

*Блажен человек, который снискал мудрость, и человек, который приобрел разум, – потому что приобретение ее лучше приобретения серебра, и прибыли от нее больше, нежели от золота: она дороже драгоценных камней; ...и ничто из желаемого тобою не сравнится с нею.
Притчи Соломона. 3; 13-15*

Введение

Осмысление и целостный краткий анализ истории денег, золота – сверхактуальная тема, несмотря на то, что по ней написано в течение развития различных цивилизаций многочисленное количество научных, а также лженаучных и квазинаучных трудов. Данная работа – результат авторского исследования экономической проблемы реальных и виртуальных денег, благословенной денежки, начиная со статира, золота в контексте, во-первых, домостроительства, нехрематистики; во-вторых, денег, золота, солида как мировых денег и золотого безанта Ромейской державы (т.н. Византийской империи), а также денег, золота и золотого червонца Российской империи; в-третьих, золотого стандарта, Бреттон-Вудской системы и/или соглашения (англ. Bretton Woods system), Ямайской валютной системы; в-четвертых, новой формирующейся виртуальной системы цифровых денег, финансов. Посредством аксиологического, гносеологического, онтологического анализа, методов целостности, дедукции и междисциплинарного анализа (нумизматического, экономического=домостроительного, социологического, философско-хозяйственного, антропологического, теологического) а также авторского метода стратегирования раскрывается суть гармонической финансовой системы в контексте домостроительства (нехрематистики), представляется двухконтурная современная финансовая система в условиях цифровизации и глобализации, что вкупе представляет новизну. Конечный итог – научный прогноз о временной двухконтурной финансовой системе (натуральная стоимость денег, привязанная к золоту, и виртуальные «деньги») и победе отечественного рубля (копейки).

Однако понять денежный феномен сегодня большинству людей сложно в силу их мировоззренческих установок. Ведь в течение почти 500 лет произошли три «научные» революции. Мир развивался от Премодерна, когда человек – творение, «словек» признавал Творца выше себя; к Модерну, когда человек поставил себя наравне с Творцом; к Постмодерну, когда человек-демиург считает себя выше Творца. В результате трех «научных» революций (первая «научная» революция связана с феноменом вышеназванного Премодерна, когда «европейская наука» приняла современные классические формы в духе материализма Фрэнсиса Бэкона Веруламского; вторая «научная» революция произошла в эпоху т.н. Просвещения-Модерна, а третья, позиционирующаяся как

«цифровая», – разворачивается в настоящее время, в эпоху Постмодерна). В действительности, имеет место потеря в науке, долженствующей вести ко Творцу, представлений о реальности. Виртуальная цифровая третья «научная» революция ведет уже к победе не просто цифры, математики, но «иллюзорной математической мнимости», всепобеждающей цифровой виртуальности. Выйти из виртуального, искусственного мира (для вхождения в жизненное пространство) непросто.

1. Деньги и золото: история и современность

Неоднократно автору статьи приходится обращаться к началам экономики – домостроя, а также экономического процесса и системы – домостроительства [7]. Еще раз необходимо напоминать читателям, что экономика и домострой (экономика=домострой) – это этимологически одно и то же, только слова эти отличаются друг от друга лингвистически. Теологический проект домостроительства спасения вначале нашел научное отражение в трудах античных мыслителей, ученых Ксенофонта и Аристотеля, затем в средневековых западноевропейских (итальянском, немецком, французском, чешском) и отечественных трудах по «Домострою» (XV-XVII вв.), а также – целой научной школы отечественного домостроительства – экономической системы XVIII–XXI вв. [7, с. 282]. Налицо три составные части единого источника мировой экономической=домостроительной мысли и науки, философии хозяйства [7, с. 282]. Естественно, что в данном научном философско-хозяйственном=домостроительном проекте, основанном по-ломоносовски на теологическом фундаменте «домостроительства спасения», есть место деньгам как первичному элементу системы и золоту как вторичному. Это лучше всего показать на трех периодах единой Римской цивилизации: I Рима – Римской империи, II Рима – т.н. Византийской империи и III Рима – империи Российской. В последних двух Империях воплощалось домостроительство как гармоническая этическая система хозяйствования, жизнедеятельности человека и человечества, связанная с производством общественно необходимых благ в гармонии с душой и окружающей средой. На всех трех этапах становления Рима, и особо в византийском и российском экономиках=домостроях, функционировала благословенная, благодатная денежка, начиная с греческо-римского статира. Благословенная денежка являлась свышеустановленным залогом подлинного благополучия вышеназванных Империй с домостроительной доктриной, а также благополучия любой имперской, домостроительной, а не доморазорительной семьи.

История денег началась задолго до Рождества Христова. Следует понимать, что деньги согласно божественной идее и своей сущности первичны, а золото или другой материал для изготовления денег вторичны. Согласно нумизматической, метафизической и теологической наукам цвет золота выражает цвет благодати, т.е. нетварной энергии Творца. Круг же символизирует вселенскую ойкумену, всемирность. Таким образом, золотая круглая монета – это особый инструмент осуществления Божественной власти в обществе человеческом, имеющий Его силу.

Что значит слово деньги, его этимология? Согласно «Толкового словаря живого великорусского языка» В.И. Даля русское слово деньга означает «деньги, капитал, богатство, истинник, достаток» [2, с. 1061].

Здесь следует констатировать, что в корне неверна концепция современного «финансового гуру» В.Ю. Катасонова, согласно которой сама идея денег не имеет божественного происхождения, а золото связано с могуществом банкирского дома Ротшильдов, что причиной крушения Российской империи в 1917 г. является золотой рубль. На мой взгляд, эти взгляды В.Ю. Катасонова на сущность денег абсолютно внаучны.

Атлантида, Финикия, Шумера, Элам, Ассирия, Вавилон, Харрап, Мохенджо-Даро – это названия мест, где и откуда были найдены первые денежные знаки в форме четырехугольных пластин с рисунками либо из белого золота (сплав золота с алюминием), либо из глины. Первые золотые слитки строго определенного веса были найдены на Кипре в XIII в. до Р.Х. Монеты из золота стал чеканить

Гигес лидийский, а затем и его правнук лидийский царь Крез.

Во времена управления Персией Помазанником Божиим («христом Господним») вводили именно золотое денежное обращение. Однако ни Лидия, ни Персия, ни Египет, ни другие национальные государства даже не планировали институционализировать золото в качестве мировых наднациональных денег. В денежном обращении стали появляться и золотые, и серебряные, и иные монеты. И только в Римской империи – Риме I появился золотой статир, а затем и солид как благодатная денежка, как мировые деньги, хотя и обращение золотого статира (с изображением Иисуса Христа и римского Кесаря) греческого происхождения имело место там.

Римский-ромейский император Константин I Великий (272-337 гг.) в начале IV в. н.э. ввел в денежный оборот в Римской Империи знаменитую золотую монету солид, вес которой составлял 4,55 г. В 330 г. он перенес столицу I Рима – Римской империи в Византий (греч. Βυζάντιον, лат. Byzantium), относительно небольшой городок, впоследствии переименованный в Константинополь. Поэт Кверул воспел солид в стихах:

*«Хотя ничто так не похоже друг на друга, как солид на солид,
однако и в них ищут разницу: различия в изображениях,
цвете, благородстве и надписях, происхождении,
тяжести и во всем, вплоть до мельчайших черточек,
ищут в солиде тщательнее, чем в человеке».[9]*

При Императоре Константине I фальшивомонетничество золотого имперского солида позиционировалось как «государственное преступление и наказывалось смертной казнью посредством сожжения» [9]. Считалось, что, подделывая монету, преступник посягает на эмиссионные права царя земного (возложенные на него Царем Небесным), чьи священные изображения поэтому и присутствуют на ней.

Золотой ромейский (византийский) солид получил название безант (bezants) в Ромейской державе=Римской империи Константинопольского периода=II Риме. Действительно, безант – название золотых монет т.н. Византийской империи (условное именование) – II Рима, являвшегося исторически важнейшим источником золотых монет со времен Императора Константина I Великого. Золотой римский, а затем византийский солид по праву благословенной денежки стал мировыми деньгами. Примечательно, что на одной стороне монеты – аверсе чеканился лик Иисуса Христа, а на другой стороне – реверсе – портрет византийского Императора – Цезаря. Золотые монеты в отличие от серебряных и бронзовых монет не чеканились как правило в период раннего средневековья в национальных западноевропейских государствах (в отличие от двух вышеназванных Римской империй – I и II Римов). В национальных западноевропейских государствах того периода золотые монеты использовались при осуществлении выплат исключительно в особых случаях: либо как знак уважения, либо в качестве вознаграждения. Ромейские=византийские золотые монеты – безанты – высоко котировались, как позже и исламские. Никакого дефицита золотых безантов не было в течение почти тысячелетней истории т.н. Византийской империи с ее домостроительством как производной от православной идеологии (по Острогорскому). Позднее название безант получил золотой денарий, который был отчеканен по образцу солидуса (солида) для исламских халифов, строивших свою Империю в качестве альтернативы империи Византийской.

Один из наиболее благополучных периодов истории, «золотой век» Византийской империи. Византийская империя как православная цивилизация в течение почти двух веков во времена Македонской династии (867–1056 гг.) выстояла под натиском варварских народов. Однако несмотря на потерю некоторой части хозяйственного=домостроительного пространства, она смогла модернизировать экономическую=домостроительную систему как производную от православной идеологии. Ромейская держава пережила внутренние религиозные конфликты в предшествующий ранневизантийский период своего развития. Она вошла в следующий, средневизантийский

период, мощной сверхдержавой – Империей, а не национальным государством. Ее устойчивая централизованная государственность, имперскость, военная мощь, развитые товарно-денежные отношения с обилием денег (золотой безант) и золота, а также товаров, продаваемых по справедливым ценам, утонченная многонациональная культура ромеев – все это представляло существенный контраст в контексте сопоставления с раздробленностью узкоплеменных сил еще варварского латинского Запада и исламского Востока в македонский период развития этой Империи – II Рима.

В македонский период хозяйственное пространство Ромейской державы простиралось от Южной Италии и Далмации до Армении, Сирии и Месопотамии. Издавна существовавшая острая проблема территориальной и экономической безопасности северных границ Империи разрешилась благодаря присоединению Болгарии в 1018 г., а также восстановлению прежней ромейской границы вдоль Дуная. Славяне, которые заселяли Грецию в предшествующий период, ассимилировались и вошли в состав Византийской империи.

Военно-окружное (фемное) устройство позволяло сохранять домостроительство Византийской империи и стабильность её социо-культурно-экономических отношений и институтов, которые обеспечивали господство столичной чиновной аристократии в политической системе. Такое домостроительство постоянно поддерживалось на протяжении всего IX – начала XI вв. Императоры Македонской династии в течение 867-1056 гг. воплощали собой идею богоизбранности и постоянства установленной Богом власти, как единственного на земле источника всяческих прав и благ.

Возрождение иконопочитания (иконы как образа Первообраза) в 843 г. вело к симфонии (греч. созвучия, согласия) между Империей и Церковью в лице Императора, поскольку он является главой единой Церкви=Империи. Крещение вначале болгар, сербов, а также впоследствии – славян Древней Руси в 988 г. расширило границы византийской православной цивилизации – Империи, позиционировав духовную общность восточноевропейских православных народов. В средневизантийский македонский период развития Ромейской державы формируется «Византийское содружество» («Byzantin Commonwealth»). Ярким выражением его явилось утверждение иерархии христианских правителей, признававших Императора в качестве возглавителя земного миропорядка и духовно-правового возглавителя земной церковной организации.

К македонскому периоду развития Византийской империи на фоне общего духовного, материального, социального благополучия и процветания Ромейской державы относится также расцвет византийской науки, архитектуры и искусства.

Падение Империи началось фактически сразу после смерти наиболее яркого, православного и имперского по духу последовательного представителя Македонской династии Василия II Болгаробойцы (976-1025 гг.) и воцарением недугующей фелитизмом династии Палеологов. Предавая идею имперства, последние вместо укрепления многонациональной Ромейской державы занимались строительством мононационального греческого государства, что и стало главной причиной ее падения в XV в.

II Рим пал, его эстафету «собирания народов в истину и любовь» перенял Рим III. Князя Рюриковичи после своего призвания в Новгород с целью «править в правду» по праву «Государей» сделали первую попытку чеканки общегосударственных монет. Так во времена правления Великого Князя Владимира, крестившего Древнюю Русь в 988 г., были отчеканены первые круглые сребренники и златники Великого Князя Владимира Святого с его примитивным портретом и надписью: «Владимир, а се его злато». Как во II Риме, так и в Риме III на аверсе чеканился лик Иисуса Христа, а на реверсе портрет Великого Князя, что телеологически, нумизматически, метафизически и трансцендентно свидетельствует о божественной идее и силе денег в контексте благословенной денежки. С открытием в XV в. в Государстве Российском месторождений золота и серебра чеканка монет по изволению Государей Российских стала регулярной.

В 1535 г. в Московском Царстве – Государстве Российском – во времена Великой Княгини Елены

Глинской, и ее сына Великого Князя, первого русского Царя Иоанна IV Васильевича Рюриковича (Грозного) была проведена первая денежная реформа по византийскому образцу. Ее суть заключена в следующих словах: «Князь великий Иван Васильевич всея Руси и его мати великая княгиня Елена велели переделывати старые деньги на новый чекан того для, что было в старых деньгах много обрезанных денег и подмесу, и *в том была христианству великая тягость* (курсив – Т.Ю). В старой гривенке было полтретия рубля с гривною, а в новых гривенках повелели делать по три рубля, а поддельщиков, которые люди деньги подделывали или обрезали, тех велели обыскати, и иных, обыскав, казнили, а старым деньгам впредь ходити не велели» [5, с. 10]. Этой цитатой необходимо показать глубинную связь между деньгами и христианством, проявляющимся в различных аспектах (идеология=мировоззрение, соборность как собираемость Царем христиан и др.), а также одно из главных свойств денег – осуществимость идеи государственности, что было свойственно отечественным деньгам на протяжении всей истории Московского царства, Российской империи, и даже т.н. «советской империи».

В XVI в. в знаменитом «Домострое» под редакцией Сильвестра появилось понятие благословенной денежки. Однако учение же о ней охватывает историю всех Трёх Римов. Особенно хорошо она себя проявляет в т.н. «золотые века» того или иного Рима.

Золотой век Российской империи, русское экономическое чудо. Часто экономическое чудо связывают с научно-техническим прогрессом, который в настоящее время называется инновационным процессом. Следует различать в научно-техническом прогрессе (НТП), который наступил в XIX в., во-первых, процесс деградации человека, при котором человек с помощью технических средств магически простирает свою волю за пределы своего тела и становится яко бог=демиург и, во-вторых, простое развитие техники без сращивания с человеком. Благоприятно только то развитие, при котором культурное и техническое развитие достигает небывалых высот при непереносимом сочетании с духовно-нравственным развитием людей. Такие периоды человеческой истории принято называть золотым веком и/или экономическим=домостроительным чудом.

Авторское исследование показало, что для Российской империи таким золотым веком стал конец девятнадцатого – начало двадцатого веков – время правления Императора Николая II Александровича Романова. Именно этот период с его преобразованиями, в том числе и с введением золотого рубля помог России занять одно из ведущих мест в мировой культуре, науке, экономике=домостроительстве. Все это позволило российской культуре XIX–XX вв. стать «классической», т.е. эталоном для подражания другим народам мира, что продолжается до настоящего времени. Были созданы шедевры художественных произведений, которые до сих пор будоражат умы людей, любящих искусство. Совершено множество фундаментальных научных, научно-технических и технологических открытий. Только благодаря золотому рублю и воле Императора Россия покрылась сетью железных дорог, проводила индустриализацию и модернизацию.

Общеизвестно, что экономика Российской империи вышла в 1913 г. на первое место по темпам экономического роста и пятое место по промышленному развитию в мире; прослеживалась четкая тенденция роста народонаселения, что со времен Ликурга, а также согласно концептов отечественных энциклопедистов М.В. Ломоносова, Д.И. Менделеева является критерием богатства и целью развития страны; повышалось народное благосостояние. Россия «обрекалась на успех» [7, с. 340].

Именно по причине небывалого взлета культуры, экономики, народонаселения, науки, техники и признания мировым сообществом этот период называется русским экономическим чудом [7, с. 340–356]. Однако духовные, а не материальные, причины: измены элиты, апостасия народа – не позволили закрепить в Государстве Российском вышеназванные успехи. В результате исход великой Империи оказался трагическим.

Поистине трагической потерей сакральной Божественной благодати (в том числе и благословенной денежки), которая веками была присуща экономике русской цивилизации, падение

нашей Великой христианской Империи, уничтожение христианской государственности сломали ее институциональную матрицу [8, с. 46].

Вывод. Междисциплинарный анализ (нумизматический, экономический=домостроительный, нехрематистический, социологический, философско-хозяйственный, метафизический, антропологический, теологический), а также авторский метод стратегирования позволили раскрыть только некоторые контуры гармонической денежно-финансовой системы в контексте духовно-гражданского домостроительства с золотым солидом, золотым безантом, как мировыми деньгами и золотым рублем, а также выявить сущность реальных денег, обладающих основным свойством домостроительности традиционной (ортодоксальной) государственности.

II. Три стандарта мировой валютно-денежной системы: тупики и кризисы

Финансовый мир в процессе своей «эволюции» все больше отходил от ортодоксального учения о божественном происхождении реальных денег в контексте домостроительства спасения, благословенной денежки. Уже в XX в. можно прямо говорить о финансовой революции 1970-х гг., в результате которой национальная денежная единица (американский доллар – неблагословенная денежка, там бог-мамона) запретендовала на несвойственный ей статус мировых денег и в 1976 г. его получила.

Идеологи финансового мира, по В.Ю. Катасонову, «хозяева денег», изобрели в XIX-XX вв. три стандарта мировой валютно-финансовой системы. Это – золотой стандарт, золото-девизный и/или золото – долларовый стандарт и долларовый стандарт. В рамках «эволюции» и революции этих трех стандартов произошли глубокие негативные институционально-экономические изменения в мире денег, валют и финансов.

Золотой стандарт – мировая валютно-денежная система, точнее – один из трех стандартов мировой валютно-финансовой системы, в которой основной единицей расчётов является некоторое стандартизированное фиксированное количество золота. Мировые деньги – только золото. Разницы между денежной и валютной системой не было [6, с. 93]. В «экономике»=хрематистике, построенной на принципе золотого стандарта, гарантируется, что каждая выпущенная национальная денежная единица (рубль, доллар, фунт стерлингов и т.п.) может быть обменен по первому требованию на определенное количество золота. При валютных обменах и расчетах между странами, которые использовали золотой стандарт, установили фиксированный обменный и/или валютный курс валют на основе соотношения национальных валют к единице массы золота.

Валютно-финансовые аналитики системы золотого стандарта констатировали, что его использование делало экономики стран более стабильными, менее подверженными инфляции – хронической болезни XX в., поскольку в рамках золотого стандарта правительства стран не имели права печатать необеспеченные золотом деньги. Дефицит платёжных средств, вызывающий спад в производстве из-за кризиса ликвидности, назывался основной причиной отказа от золотого стандарта в промежутки времени между двумя мировыми войнами. Однако надо назвать его главную причину отказа от золотого стандарта: рождение в 1913 г. частного, негосударственного, акционерного крипто-общества – Федеральной резервной системы (ФРС), которая положила начало алхимии финансов, создания – «надувания» денежных пузырей. Именно ФРС с ее алхимией финансов смогла существенно оторвать денежную массу от товарной, что является истинной причиной инфляции. Действительно, денежного джина в виде никем неограниченной возможности частного акционерного общества США – ФРС – печатать бумажные американские доллары выпустили из бутылки. И уже к концу II мировой войны в 1944 г. на смену золотого стандарта после «периода великих потрясений» по К. Поланьи [4] приходит золото-долларовый стандарт.

По причине потери удерживающего в XX в. мир переживает великие трансформации по определению большого ученого в области общественных наук К. Поланьи. Одна из таких

трансформаций произошла в 1944 г. и связана с проведением Бреттон-Вудской конференции. В XX в. «сатанинская мельница», экономическая цивилизация осуществили «социальное опустошение, которое производит рыночная экономика, действующая бесконтрольно» [4, с. 7], а не как саморегулирующийся рыночный механизм. «Внутренний храм человеческой жизни был разграблен и осквернен» [4, с. 7-8]. Сущностные ценности человеческого бытия извращены. Беспрерывно изменяющаяся идеология [4, с. 16] остановилась на экономическом либерализме как «вере в мирское спасение человека посредством саморегулирующегося рынка» [4, с. 152], т.е. либерализме. Другой знаменитый американский ученый XX в. Т.Б. Веблен в своем знаменитом труде «Теория праздного класса» писал: «Почти каждую войну устраивали финансисты, однако и мир также был делом их рук» [1, с. 27]. К. Поланьи отмечал, что в XX в. сложилась «в высшей степени сложная и искусственная экономическая система, которая обеспечивала мир» [4, с. 31].

Одним из элементов этой «искусственной экономической системы» является Бреттон-Вудская система и/или Бреттон-Вудское соглашение (англ. Bretton Woods system). Эта международная система организации валютно-денежных отношений, институтов и торговых расчётов была установлена в результате Бреттон-Вудской конференции (название системы произошло от имени курорта Бреттон-Вудс в штате Нью-Гэмпшир, США). Она прошла с 01 по 22 июля 1944 г., заменив денежно-финансовую систему, которая была основана на «золотом стандарте». Бреттон-Вудская конференция провозгласила золото-долларовый и/или золото-девизный стандарт. Она закрепила также фиксированный обменный курс с флуктуациями (колебаниями) плюс, минус 1%; положила начало таким организациям, как Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международный валютный фонд (МВФ). Советская Россия по указанию И.В. Сталина участвовала в создании МВФ, подписала это соглашение. Однако СССР не ратифицировал его и не вошел в члены МВФ в 1944 г. вполне исторически обоснованно и закономерно.

В 1971-1978 гг. Бреттон-Вудскую систему сильно лихорадило, прекратился обмен долларов на золото. Ей на смену пришла Ямайская валютно-денежная система, основанная на свободной торговле валютой, т.е. свободной конвертации валют, и чисто долларовом стандарте. В результате деньги перестали быть всеобщим эквивалентом [6, с. 94]. Золото стало обычным товаром, которым торгуют с тех пор по настоящее время на рынке золота в Лондоне, а ранее в Цюрихе. Ямайская валютная система – современная международная валютно-финансовая система, принятая на Ямайке в 1976 г., согласно которой курсы валют устанавливаются не государством, а рынком по рыночным курсам. Для неё характерно постоянное колебание обменных курсов (флуктуации – плюс, минус 15%), поэтому они называются плавающими, в отличие от фиксированных курсов Бреттон-Вудской системы. Ямайская система действует в мире и по настоящее время, хотя в контексте мирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. начались консультации о новых принципах и новой мировой денежно-валютной системы. Свидетельством этого являются документы Антикризисного саммита двадцатки (G20), а также саммита G-20 в Лондоне.

Выводы. Великие трансформации XX в. создали неустойчивые искусственные мало жизнеспособные тупиковые валютно-денежные системы, позволив развиваться алхимии финансов. В национальных экономиках как живых хозяйственных организмах потекла ненастоящая «кровь» (квазиденьги). Догма либерализма «всеобщий мир через мировую торговлю» не работала тогда и не работает сейчас, она все больше ведет к гибридной войне. Плавающие валютные курсы, долларовый стандарт, доллар как мировая валюта, «дипломатия доллара» привели к образованию «финансовых пузырей», которые время от времени лопаются, сопровождаются мировыми финансово-экономическими кризисами. «Экономический»-хрематистический мир становится все более нестабильным, подает признаки апокалиптического кризиса.

III. Современные криптовалюты как частные квазиденьги, система национальных цифровых

валют, единая мировая и глобальная цифровая валюты в борьбе против государства и общества

Идеологи мировой валютно-финансовой системы, «хозяева денег» по В.Ю. Катасонову [3, с. 5] выдвигают все новые проекты, последним стал мегапроект т.н. «цифровой экономики», «цифровых денег». В настоящее время мир переживает третью т.н. «научную» революцию и четвертую промышленную революцию согласно К. Шваба, строит Индустрию 4.0, Общество 5.0, Госплан 2.0. Всепобеждающая виртуальная цифра на основе цифровой технологии блокчейн формирует новый криптовалютный миропорядок. Можно спрогнозировать, что, во-первых, будет запущен огромный криптовалютный поток, во-вторых, новыми технологиями обмена в конечном итоге воспользуются новые т.н. «меняла-банкиры» – ростовщики, всегда нуждавшиеся в защите своих обменных технологий и сейчас также нуждающиеся в защите своих обменных цифровых технологий и капиталов.

В настоящее время цифровые технологии «блокчейн» широко используются прежде всего в финансовом секторе экономики – финтехе. Блокчейн – выстроенная по определённым нормам и правилам непрерывная цепочка блоков, содержащая информацию, переданную с помощью двоичного кода. Как правило, копии цепочек блоков сохраняются на совокупности разных компьютеров, независимых друг от друга. Цифровую технологию блокчейн называют еще технологией распределённых реестров, обеспечивающей прозрачность всех операций между участниками кибернетизирующей интернетизирующей цифровой сетевой системы. Появилось понятие токен как запись в реестре блоков информации. На базе блокчейна криптоархивами добываются криптовалюты как некие денежные суррогаты, виртуальная валюта, искусственная социальная условность, например, биткойн. Биткойны по сути – это электронные и/или цифровые монеты, зашифрованная информация, не поддающаяся копированию (не путать с электронными деньгами); это виртуальные «деньги» – квазиденьги, которые существуют и функционируют в виде цифровых кодов. Первыми криптовалютами стали анонимно-частные цифровые деньги типа биткойна, эфириума и др. (ныне их около 8000), а не официальные системы цифровых «денег» Централных национальных банков мира.

Всемирный экономический форум (ВЭФ) 2016 г. поставил задачу ликвидации наличных (особенно имеющих признаки богоучреждённости) денег. Происходящее ныне вытеснение наличных денег из национальных и мировой экономик оставляет неопределённым лишь точную дату их окончательного искоренения из финансово-экономического оборота.

В настоящее время монополию зарабатывать на производстве денег в виде записей на своих счетах банки утрачивают, так как эмитировать деньги теперь может каждый обладатель технологии и оборудования для майнинга. Майнеров в настоящее время насчитывается около 100 млн человек. Из традиционных форм заработка финансовым посредникам, т.е. банкирам, остается валютный и квазивалютный обмен. Поскольку большое количество функционирующих в настоящее время валют и криптовалют нуждаются в обмене, постольку и большому количеству криптовалют также необходим обмен.

Майнеры (эмитенты) криптовалют как многочисленный слой их владельцев будет только обогащать в конечном итоге тех, кто будет владеть технологиями и механизмами нового криптовалютного обмена, рынка. Если ранее государство обеспечивало технологиями и неприкосновенностью производства денег и валют (чеканка монет, печатание бумажных денег), то возможно и в эпоху четвертой промышленной революции, цифровизации авторитет и власть государства будет обеспечивать неприкосновенность технологий обмена криптовалют в течение определенного периода времени. Вместе с вытеснением традиционных денег и их функций не смогут сохраниться традиционные государства-суверены без институционально-экономических изменений. Функции государства могут отходить к банкам.

Анализ показывает, что в настоящее время в нашей стране существует финансовое «двоевластие». Авторский научный прогноз позволяет говорить о временной перспективной двухконтурной финансовой системе (натуральная стоимость денег, в перспективе привязанная к

золоту, и виртуальные «деньги» – квазиденьги – крипторубль). Избежать необходимости вписаться в «криптомноговалютный мир» в данных философско-хозяйственном и политико-экономическом контекстах РФ не сможет.

Причинами этого феномена являются следующие три основных фактора:

- во-первых, частные криптовалюты выступают в качестве способа приучения людей к цифровым, виртуальным, частным валютам – денежным суррогатам, разумеется, вместо валют национальных, являющихся в сущности основным признаком государственной суверенности. Свою валюту может создавать любой субъект, способный иметь и поддерживать необходимые для этого технику и программное обеспечение в качестве виртуальных миллионов т.н. «центробанков», монополию зарабатывать на производстве денег в виде записей на своих счетах банки утратили, так как производить деньги теперь может каждый обладатель технологии и соответствующего оборудования (фермы и др.) для майнинга;

- во-вторых, возможность для любого человека майнить биткойны и др. т.н. криптовалюты – «добывать деньги» на микроуровне, открывает эпоху «золотой лихорадки», с разжиганием в нём неумолимой страсти жажды денег – наживы, корысти, которая по определению Аристотеля присутствует в человеческом обществе, в испорченной природе человека;

- в-третьих, на частных криптовалютах идет процесс совершенствования финтех, технологии блокчейна для создания цифровых денег на макро- и мегауровнях, в результате чего некоторый мировой крипто-сюзерен может сформировать «эмитентный механизм обзаведения явными вассалами», механизм – очень похожий способ строительства «царства» т.н. Большого брата – персонажа романа Дж. Оруэлла «1984».

На Давосском экономическом форуме 2016 г. была поставлена задача отмены наличных денег. Некоторые Центробанки мира, объявляя о введении официальных национальных криптовалют на макроуровне, планируют реализовать следующие пять целей:

- Во-первых, отказа от контроля ФРС (в случае с Эль Петро в Венесуэле).

- Во-вторых, осуществить дальнейшее вытеснение наличных денег из обращения вплоть до их отмены.

- В-третьих, посредством технологии блокчейн ввести более жесткий контроль над обращением безналичных денег, которые количественно доминируют над наличными.

- В-четвертых, создав систему национальной, а не частной цифровой валюты, упразднить частные криптовалюты. Создание и функционирование систем национальных цифровых валют в отдельных странах на макроуровне должно быть скоординированным и конвергируемым. С.Ю. Глазьев выступает за внедрение крипторубля. Причин для того много. Так, риском для России является не только угроза отключения от системы SWIFT, но и утечка информации, которая проходит по каналам этой сети. «С конца 2014 г. в РФ разработана и действует локально на российской территории собственная Система передачи финансовых сообщений Банка России (СПФС), представляющая российский аналог SWIFT» [10].

- В-пятых, создание и внедрение глобальной мировой единой цифровой валюты. Эмиссия глобальной криптовалюты и контроль за функционированием системы единой мировой цифровой валюты будут осуществляться из единого криптоцентра, условно именуемого Мировым и/или Глобальным Центробанком (М/ГЦБ). Нынешние Центробанки отдельных стран мира останутся на правах колониальных филиалов М/ГЦБ.

В действительности, в обозримом будущем может быть учрежден мировой электронно-банковский, т.н. «цифровой концлагерь», «электронный концлагерь» [3, с. 5]. Посредством финтех, усовершенствованного блокчейна каждый человек планеты может стать тотально контролируемым со стороны недремлющего ока «Большого брата». Сегодня это значит – суперкомпьютера и посредством цифровых технологий блокчейн, Big Data. Знаковый фильм «Матрица» хорошо показывает горизонты

свободы и несвободы.

Человек, отказывающийся от духовной свободы, дарованной Богом для различения добра и зла, неизбежно оказывается в духовном рабстве. Тогда те преимущества, которые «цифровая» экономика имеет перед «аналоговой», будут обнулены. «Цифровую экономику» нужно измерять в координатах божественного домостроительства – домостроительства спасения, где Божие и кесарево соединяются. Не случайно домостроительство имеет теологические, метафизические аспекты, называется «домостроительством спасения», а также представляет собой систему, гармонизирующую жизнедеятельность человека и человечества. Представитель Кембриджской экономической школы, знаменитый А. Маршалл сделал большое открытие для материалистического и атеистического мира, что только экономика и религия влияют на ход мирового развития.

Справка: Богатейший человек мира Джефф Безос заработал более млрд долларов за день. Яркий пример хрематистики.

Глава онлайн-ритейлера Amazon Джефф Безос за день заработал 1,15 млрд долл. Это произошло благодаря росту стоимости акций его компании. Она впервые превысила полторы тысячи долл. за бумагу. Это следует из данных торгов и индекса Bloomberg Billionaires Index.

«По итогам 21 февраля 2018 г. акции Amazon подорожали на один процент, до 1482,92 долл., максимальная стоимость бумаг достигала 1503 долл. Всего с начала 2018 г. акции онлайн-ритейлера подорожали на 26,5%. Состояние Безоса возросло до 124 млрд долл. Он по-прежнему занимает первую строчку в рейтинге Bloomberg Billionaires Index» [11].

Вывод: Победа и господство в XX–XXI вв. хрематистики с ее главной целью наживы посредством ростовщичества сделали мир неустойчивым окончательно, мирным путем разрешать конфликты уже не получится. Выход – война, т.к. это уже – результат не просто финансово-экономического кризиса, а апокалиптического кризиса, о котором пишет глава научной школы философии хозяйства Ю.М. Осипов.

IV. Новые тенденции развития России. Запас прочности: зачем Россия скупает все больше золота. Победа рубля

В настоящее время Россия позиционируется как ракета со сменяющейся траекторией полёта, которая несется с гиперзвуковой скоростью к своей победе. Проходящая мобилизация экономики (действительно, сегодня есть и мобилизационная экономика без ростовщичества, и немобилизационная, т.н. либеральная экономика=хрематистика, с ростовщичеством) предполагает проектность. Производство сложной техники на основе сложных цифровых технологий, Индустрии 4.0 – это результат рационального проектирования, Госплана 2.0, сводящего воедино, синхронно тысячи элементов; привлечения к созданию главного изделия многочисленных смежных предприятий, организаций и фирм, выпускающих комплектующие изделия. Поскольку создание нового высокотехнологичного продукта требует проекта, постольку налаживание производства экономических благ, распределение этих изделий, вписывание их в быстро меняющийся мировой и глобальный контексты — это уже мегапроект, где появляется и искусственный интеллект, и формируется цифровая экономика и цифровая цивилизация.

О золоте в России. В 2018 г. доля золота в валютных резервах РФ достигла 18%. В январе этого года государство приобрело 0,6 млн тройских унций, почти 19 т драгметалла. Сейчас у ЦБ РФ 1857 т золота рыночной стоимостью 80 млрд долл. Российская Федерация вошла в число пяти государств с самым большим золотым запасом, обогнав КНР [12].

В настоящее время золотовалютные резервы РФ составляют 454 млрд долл. Они постепенно приближаются к целевому уровню ЦБ РФ в 500 млрд долл. В результате этого структура золотовалютных резервов ЦБ существенно изменилась в пользу золота. Действительно, за последние 10 лет объем золота в них увеличился примерно в четыре раза. Это положительный результат. С

точки зрения развития валютно-финансовой системы альтернативы золоту не существует, как показал предшествующий историко-экономический анализ на основе метода стратегирования. Накопление золота в хранилище Центрального банка России – это и защита от валютных рисков, и страховка от санкций, и возможность функционировать национальной экономике, и уменьшение от долларовой зависимости, а главное – обеспечение безопасности валютно-финансовой системы и в целом экономической безопасности страны. Покупка монетарного золота Россией на внутреннем, а не на внешнем рынке – это мера поддержки золотодобывающей отрасли национальной экономики РФ. Эта отрасль ежегодно производит примерно 300 т золота. Из них около двух третей поступает в хранилище ЦБР.

О рубле. С позиций различных наук: философско-хозяйственной, метафизической, нумизматической, экономической=домостроительной, теологической, финансовой, историко-экономической, а также на их основе междисциплинарного анализа на современном этапе победа рубля (золотого) вполне обоснована в контексте концепта России как III Рима.

Во-первых, согласно теории «Россия – Третий Рим, а Четвертому – не быть» рубль(=копейка) останется навеки. Во-вторых, наша национальная денежная единица – рубль(=копейка) по существу является домостроевской благословенной денежкой. В-третьих, наш золотой рубль был изначально предназначен выполнять роль мировых денег, как это в свое время выполнял византийский золотой солид-безант, а до того – греко-римский статир. Идея Рима (всех его трёх этапов) заключается в построении универсального (наднационального) единого мирового государства на едином религиозно-идеологическом фундаменте. Таково диалектическое единство всего розного в Едином Творце.

Вместо заключения. Конечный итог – научный авторский прогноз о временной на данном этапе двухконтурной финансовой системе (натуральная стоимость денег, привязанная к золоту, и виртуальные «деньги» – квазиденьги) и победе рубля в последующем периоде.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ./Вступ. сл. и примеч. С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылева. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 368 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. Т.1:А-З/ Под ред. проф. И.А. Бодуэна де Куртенэ. – М.: Терра, 2000. – 912 с.
3. Катасонов В.Ю. Цифровые финансы. Криптовалюты и электронная экономика. Свобода или концлагерь? (Серия «Финансовые хроники профессора Катасонова») / В.Ю. Катасонов. – М.: Книжный мир, 2017. – 320 с.
4. Поланьи Карл. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени/ Под общей редакцией С.Е. Федорова.- СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.
5. Русский рубль. Два века истории. XIX-XX вв. – М.: Прогресс-Академия, 1994. – 336 с.
6. Юдина Т.Н. Новое в курсе «Экономика»: международная валютная система / Т.Н. Юдина // Высшее образование в России. - 1994. - №2. - С.92–103.
7. Юдина Т.Н. Новый Домострой. Конституирующая универсальная перспективная экономическая система России / Т.Н. Юдина. – М.: ТЕИС, 2015. – 448 с.
8. Юдина Т.Н. Трансформация институциональной матрицы России? (Философско-хозяйственные аспекты) / Т.Н. Юдина // Философия и методология экономики как основа формирования концепции современного экономического знания: Третья ежегодная научная конференция кафедры философии и методологии экономики / Под ред. Л.А. Тутова. - М.: ТЕИС, 2017.
9. Деньги в Римской республике. Полезные и познавательные страницы [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dopinfo.ru/useful/cognitive15/ve-int-106.php>

10. Катасонов В.Ю. Цифра против санкций. О системах расчётов, альтернативных SWIFT. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://ruskline.ru/opp/2018/fevral/19/cifra_protiv_sankcij_o_sistemah_raschyotov_alternativnyh_swift/

11. Богатейший человек мира заработал миллиард долларов за день [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/society/32643139/?frommail=1>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ВНОВЬ В ПОИСКАХ СМЫСЛОВ

Астафьев Игорь Владимирович

кандидат экономических наук,
докторант Департамента экономической теории
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: iastafjev@mail.ru

Аннотация: Проблема антагонистического противостояния двух способов организации деятельности в макроэкономических системах – свободного рынка с доминированием частного капитала и планово-государственной системы – не имеет решения в рамках традиционных одноуровневых подходов. У каждого способа есть свои преимущества и свои недостатки. Они несопоставимы по своим экономическим свойствам. Конвергентная концепция смешанной экономики не содержит принципов разграничения областей частной инициативы и государственной экономики. Конструктивно и бесконфликтно объединить в экономическую систему частный и государственный капитал возможно лишь в уровневой экономической системе на основе мотивационных приоритетов.

Ключевые слова: цели экономической деятельности; экономическая теория; общественный продукт; функции полезности; мотивация; экономическая политика.

JEL: A13;

ECONOMIC SCIENCE: AGAIN IN SEARCH OF SENSES

Astafjev Igor Vladimirovich
Ph.D. of Economic Sciences,
Doctoral Candidate, Finance University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

Abstract: Antagonistic opposition of two ways of the organisation of activity in macroeconomic systems (the free market with domination of the private capital and plan-state system) has no decision within the limits of traditional single-level approach. Each way has advantages and lacks. They are non-comparable according economic properties. The konvergentional concept of mixed economy does not contain principles of differentiation of areas of the private initiative and state economy. It is positively and frictionless to unite private and state capital probably only in economic system on the basis of motivational priorities.

Keywords: The economic activities of purposes; the economic theory; a public product; utility functions; motivation; economic policy.

Современному человеку непросто представить, что всего лишь четыре века назад экономики как научной дисциплины не существовало. Вопросы производства, распределения, обмена и потребления благ рассматривались в составе философии. Это имело известное преимущество: система целей была едина. Во главе иерархии абсолютная цель, о сущности которой велись дискуссии, а замыкали пирамиду (снизу) частные индивидуальные интересы. Которые, разумеется, для большинства людей (как, впрочем, к сожалению, и сейчас) наиболее значимы, но это обстоятельство еще не было возведено в абсолют, поскольку человек все же – существо социальное.

Революционный переворот в науке об отношениях по поводу благ произвел Адам Смит, впервые после Аристотеля (во всяком случае, нам так известно) в первом приближении наиболее полно формализовавший систему экономических отношений и обозначивший понятие «частный интерес» (индивидуальная функция полезности). При этом в науке произошло событие, которому, думается, придавалось и до настоящего времени уделяется недостаточно внимания: бывшая до этого единая Журнал «Теоретическая экономика» №3, 2018

система целей была расколота [1, с. 31, 167]. Верхняя ее часть, соответствующая высшим благам (абсолютная идея, познание, прогресс, мораль, этика, высшая справедливость) остались в философии, а та часть, которая непосредственно связана в первую очередь с товарными благами (подразделение на товарные и общественные блага возникло много позже – лишь в начале XX века [17]), была выделена в область новой экономической науки.

Неудивительно, что цели потребления в новой науке о благах очень скоро заняли вершину мотивационной иерархии, создав предпосылки для возникновения индивидуализма, либерально-рыночного фундаментализма, на основе которого базируется концепция т.н. «свободного рынка».

Но обратим внимание на несколько значимых моментов. Во-первых, знаменуя обозначенное выше явление, выделение экономических целей из общеполитических, А. Смит методологически выраженно разделен сам в своем творчестве. Сами названия двух его фундаментальных трудов, «Теория нравственных чувств» и «Исследование о природе и причинах богатства народов», как будто специально иллюстрируют разделение системы мотивации на «нравственную» и «экономическую» части. Во-вторых, говоря о т.н. «богатстве» (до сих пор размытое понятие), А. Смит, подразумевая под таковым совокупные располагаемые блага, применяет оборот именно «богатство народов». Не индивидов, и даже не государств, а именно народов. (Из чего просматривается параллель с понятием «непосредственно общественный продукт» [3, с. 169-169; 4; 9, с. 16].)

То есть целью экономической деятельности А. Смитом было провозглашено «накопление богатства», а рациональность экономической деятельности была сведена к экономической выгоде. Но сведена примечательным образом, по выражению Ф. Кенэ, к «поискам естественного порядка, ... наиболее выгодного для человеческого рода» (понятие морального закона) [8, с. 343]. Иначе говоря, объектом «выгоды» считался не только, и не столько индивид, и даже не столько государство, сколько цивилизация в целом. Остаточное влияние разделенной пирамиды целеполагания проявлялось еще долго, и даже воплотилось в XX в. в виде экономической системы социализма. Вторым ключевым словом у Кенэ можно считать «порядок», то есть способ организации жизни и деятельности.

В телеологическом дискурсе затем новая научная дисциплина, экономическая наука, сбросив с себя тысячелетнюю «тогу» науки о домашнем хозяйстве и облаченная в новые «одежды» политической экономии, начала телеологический дрейф в две противоположные стороны – в сторону интересов индивидов и в сторону интересов государства, общества. Обозначилось разделение на экономику оборота ограниченных ресурсов (впоследствии «экономикс») и их обращение в соответствии с законом предельной полезности, и экономику труда (марксистско-ленинская политическая экономия).

Именно здесь появился телеологический «водораздел» в методологических подходах: первый подход можно условно сформулировать как «что выгодно индивиду, то выгодно всем», а второй обратный – «что выгодно всем, то выгодно в конечном счете каждому». Методологические атолизм и холизм, соответствующие экономикам «свободного» рынка и планово-государственной, «социалистической» экономикам вступили между собой в непримиримое противоречие.

Здесь, думается, необходимо сделать важное краткое отступление. Двойные стандарты, которыми всегда была пронизана «Экономика Добра и Зла» (по точному выражению современного американского экономиста чешского происхождения Томаша Седлачека), и проявление которых в полной мере мы наблюдаем в современной жизни, обозначились во всех областях политико-экономической деятельности государств, сделавших официальную ставку исключительно на «свободный» рынок и индивидуальные функции полезности. Провозглашая в качестве экономического приоритета частный интерес в максимизации личных доходов и индивидуального конечного потребления как мотивационную вершину, фактически «страны коллективного Запада» активнейшим образом применяли государственное регулирование, да еще в таком виде, который можно признать учителем по отношению к появившейся позднее планово-государственной экономике Советского Союза [14, с. 296-303].

Вот только одна цитата из работы А.С. Пигу «Экономическая теория благосостояния», читая первый том которой, заведомо не видя валюту, даты и страну, может создаться полное впечатление того, что речь идет о планово-государственной экономике СССР, в то время как описывается экономика Англии начала XX века: «...для двух важных товаров – одежды и обуви – была применена основанная на косвенном воздействии простая система ценообразования. Была сделана попытка побудить фабрикантов или заставить их предоставлять значительную часть оборудования для производства «стандартных предметов», чтобы продавать их по ценам, в основу которых положена стоимость обработки продукции, в надежде, что конкуренция этих товаров на рынке косвенно вызовет понижение цен на сходные товары, которые не были стандартизованы» [14, с. 303].

Такое же явление в отношении «двойных методологических стандартов» стран с «развитой рыночной экономикой» было выявлено и описано современным норвежским экономистом Эриком Райнертом [15], который заключил, что если бы Англия в реальности следовала выводам своих собственных классиков экономики, в частности, закону сравнительных преимуществ Давида Рикардо, то она никогда не стала бы промышленной державой, а специализировалась бы на поставках шерсти, как современный Эквадор бананов. Великобритания же наоборот, долгое время с убытками инвестировала в наукоемкие технологии, чтобы впоследствии стать одним из флагманов мировой экономики. Э. Райнерт назвал это «законом возрастающей предельной полезности» (в противоположность закону убывающей предельной полезности) [15, с. 138-141].

Из этого следует, что далеко не всегда истинные цели экономической деятельности соответствуют официально провозглашаемым. Таким образом, между экономиксом, которому соответствует рациональность Homo economicus, и политической экономией, которой соответствует Homo socialis, существует выраженный мотивационный конфликт. Поскольку экономической макросистеме «свободного» рынка соответствуют исключительно индивидуальные функции полезности, политическая экономия с ее общественной функцией полезности закономерно пришлась «не ко двору» постиндустриальной рыночной экономической системе с ее попытками воцариться над всеми государствами и претендующей на роль законодателя смыслов деятельности. В этом отношении, продолжая мысль В.И. Пефтиева о том, как он стал «политэкономом-диссидентом» [13], есть основания полагать, что в условиях мейнстрима современной экономической теории слово «политэконом» почти сравнялось по значению со словом «диссидент».

Но общественные блага продолжают существовать и никак не сдают свои позиции. Проблема (для сторонников исключительно индивидуальных функций полезности) состоит в том, что основные общественные блага просто в силу своих объективных свойств не могут в них входить. Этот тезис наглядно и довольно иронично представлен Р.С. Гринбергом и Р.С. Рубинштейном: «Трудно представить себе, что, скажем, уравнение Шредингера из квантовой механики, теорема Потрягина-Куратовского из теории графов, модели Эрроу-Дебре и Маккензи из математической экономики могут быть предметом потребления отдельных людей и входить в их функцию полезности» [6, с. 160].

Вследствие эволюции способов организации производства, распределения, обмена и потребления благ сформировались два вида макроэкономических систем: планово-государственная с доминированием государственного капитала и «свободно»-рыночная с доминированием (во всяком случае, официальным доминированием) капитала частного. Каждый из этих способов имеет свои преимущества, и свои недостатки, это следует признать. Но они несравнимы и несовместимы между собой. Прежде всего потому, что одна макроэкономическая система опирается на функцию общественной полезности, а вторая – на индивидуальные. Вершиной эволюции стал продукт конвергенции – т.н. «смешанная экономика». Цели которой по-прежнему остаются абстрактно-неясными и в большинстве случаев формулируются как совокупный «рост благосостояния».

Определения смешанной экономики можно сравнить с определением смешанного леса. Смешанный лес – это лес, где присутствуют как лиственные, так и хвойные породы деревьев.

Причем, в каком соотношении – не раскрывается (если в хвойном лесу растет береза, а в лиственном одна сосна, то они смешанные? – определение не уточняет). Точно так же и смешанная экономика – «это экономика, где наряду с частным сектором функционирует и государственный (общественный) сектор экономики» [7, с. 66]. Такой тип макроэкономической системы носит название «смешанная», но справедливость этого подлежит сомнению, а возможно и переосмыслению. Является ли смесь воды и масла смесью? В естественных науках такие составы принято именовать суспензиями или взвесьями, но никак не смесями, поскольку компоненты составов не смешиваются между собой. Разумеется, экономическую теорию нельзя непосредственно отождествлять с физикой (хотя бы потому, что в естественных науках действуют законы, а в социальных – закономерности), но нельзя игнорировать то обстоятельство, что продукт смешения двух несовместимых способов экономической организации производства, распределения, обмена и потребления благ можно воспринимать как единое целое. Как известно, взвесь из воды и масла после прекращения на нее механического воздействия сама по себе разделяется на фракции.

В самом деле, если обратиться к российской системе права (а она в целом соответствует мировой), то из нее прямо следует несовместимость целей экономической деятельности частных и государственных субъектов экономической деятельности. Пункт 1 статьи 50 ГК РФ гласит: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)» [5]. Целью деятельности коммерческого предприятия с частным капиталом имеет целью извлечение прибыли (и за этим осуществляет надзор Налоговая служба), целью же деятельности государственных учреждения и в отдельных случаях даже коммерческих предприятий с государственным капиталом не обязательно является извлечение прибыли, главная их задача – выполнение уставных целей. Если же в акционерном капитале присутствует как частный, так и государственный (а иногда и иностранный частный и иностранный государственный), то такой субъект экономической деятельности неизбежно содержит мотивационные конфликты, конфликты интересов.

Отсюда возникает одна из главнейших методологических проблем эволюции социально-экономических систем: по какому принципу объединить преимущества и минимизировать недостатки того и другого способа организации производства, распределения, обмена и потребления благ в одной макроэкономической системе. До настоящего времени кроме не научных, а, скорее, ироничных литературно-аллегорических правил конвергентного объединения «частнику прибыли, а государству убытки» или «приватизация прибылей и национализация убытков» не сформулировано.

Итак, экономическая наука вновь оказалась на этапе поиска смыслов деятельности. Что провозгласить в качестве высших приоритетов, максимальный уровень индивидуального конечного потребления (экономикс, эконометрика, индивидуальные функции полезности) или цивилизационный прогресс (политическая экономия, общественная и индивидуальные функции полезности)?

«Экономисты мейнстрима растеряли большинство красок науки и уцепились за черно-белый культ homo oeconomicus, игнорирующий вопросы добра и зла. Мы просто крепко закрыли глаза и остались, таким образом, слепы к самым главным движущим силам человеческих поступков» [16, с. 20; 12]. Ситуация осложнена тем, что экономическая система, основанная на индивидуальных функциях полезности, не может существовать без демонстративного потребления и оппортунистического поведения.

«Пороком улей был снедаем,
Но в целом он являлся раем» [10, с. 14].

«Добро вне получаемой выгоды ... не имеет никакой собственной ценности. Добро не цель, а только средство получения удовольствия. Такая этическая система предшествовала утилитаризму

и послужила основой для современной экономической доктрины» [16, с. 165], – констатирует Т. Седлачек и провозглашает тезис о том, что «в роли, которую в древности играли нормативные мифы и притчи, сегодня выступают научные модели. В этом нет ничего плохого, мы просто должны это признать» [16, с. 9].

Эволюция современных макроэкономических систем зашла в тупик. То, что обозначают понятием «постиндустриальное общество», является всего лишь разновидностью рыночной экономики потребления с гипертрофированно раздутой сферой услуг. При этом классовая структура общества не имеет никаких отличий от таковой традиционного капитализма эпохи К. Маркса. Достаточно открыть действующий Налоговый кодекс РФ (ч. II), и мы найдем в разделе налога на доходы физических лиц исчерпывающую иллюстрацию классического определения классов В.И. Ленина, предложенного им в работе «Великий почин».

Одноуровневое противостояние «свободного» рынка и планово-государственной системы не имеет конструктивного решения, но и простые конвергентные схемы не могут предложить пути упорядоченной логической качественной трансформации системы организации производства, распределения, обмена и потребления благ. Экономические отношения без социальных существовать не могут, а последние формируются вокруг социальных идей.

Непримиримость либералов, их зачастую даже воинствующая радикальность свидетельствуют о заведомой неправоте, ибо любая крайность априори неверна. Точно так же, как и «большевистская» непримиримость в отношении частного капитала. «Только государственная собственность!» – утверждали одни. «Только и исключительно частная инициатива!» – говорят другие. «Только интересы государства!» – говорили одни. «Нет никаких интересов государства, есть только индивидуальные интересы!» – утверждают другие. Это методологический тупик.

Отдельный интерес представляет трактовка некоторыми экономистами либерального направления эволюции форм собственности при коммунизме (в его марксовом понимании – а иного нет). На том основании, что К. Маркс и Ф. Энгельс провозглашали тезис о постепенном отмирании государства, такие современные авторы делают вывод о грядущей тотальной частной собственности на всё (это, якобы, и понятно, ведь если государства нет, то и государственной собственности быть не может). Не считая возможным углубляться здесь в данную тему, обратим лишь внимание на то, что в такой трактовке всё целеполагание намеренно сводится к индивидуальным функциям полезности.

Поиск возможного решения может осуществляться в рамках диалектического и системно-институционального подходов к организации макроэкономической (и мегаэкономической) систем. Необходимо найти такой элемент социально-экономической системы, который обеспечит синергетический эффект, объединение всех элементов с различными свойствами воедино. Осуществить это возможно только введя «третье, телеологическое, измерение» и разведя способы организации экономической деятельности по различным уровням. Таким элементом и критерием может служить система мотивации [1; 2].

Нормативно-телеологическая концепция организации экономической деятельности предусматривает следующий алгоритм:

- выстраивание социальной иерархии целей;
- определение соответствия благ и видов экономической деятельности определенному мотивационному уровню, индивидуальной или общественной функциям полезности;
- установление для каждого мотивационного уровня режимов налогообложения, способов ценообразования и форм собственности на капитальные блага, соответствующих целям и результатам их деятельности, от нормированного ценообразования и льготного налогообложения до свободного ценообразования и полного налогообложения.

Главное, однако, не в предлагаемом частном варианте организации макроэкономической системы – решений может (и должно) быть не одно. И не будем утверждать, что данное – самое

лучшее. Важнее иное. До тех пор, пока систему целей общества и государства будет увенчивать максимизация индивидуального конечного потребления, пока будут превалировать индивидуальные функции полезности, а само существование государственной (общественной) полезности порой будет вообще подвергаться сомнению, пока вместо устранения самой кризисной экономической системы будет эконометрически изучаться природа кризисов и их «благотворное» влияние на развитие производства и потребления, дальнейшее качественное развитие системы социально-экономических отношений в прогрессивном направлении будет вряд ли возможно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Астафьев И.В. Основы мотивационного общества / И.В. Астафьев. Кострома: Авантитул, 2010. 442 с.
2. Астафьев И.В. Основания мотивационной экономики. Институт мотивационной деятельности в системе организации совокупного общественного труда / И.В. Астафьев. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2010. 214 с.
3. Гордеев В.А. Александр Иванович Кащенко и теоретическая экономия как новое научное направление / В.А. Гордеев // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия гуманитарные науки. – 2013. - №2. - С. 168-171.
4. Гордеев В.А. Концепция непосредственно общественного продукта А.И. Кащенко и теоретическая экономия / В.А. Гордеев // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия гуманитарные науки. – 2013. - № 5. - С. 63-71.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения 12.03.2018).
6. Гринберг Р.С. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. Ин-т экономики РАН. - М., 2008. - 482 с.
7. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я., Белоусова О.М., Нуреев Р.М. Экономика общественного сектора (новая теория): учебник / Р.С. Гринберг. – М: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 440 с.
8. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. - М: Соцэкгиз, 1960 (М.: Директмедиа Паблишинг, 2008).
9. Мелиховский В.М. Основные направления развития научной школы профессора А.И. Кащенко / В.М. Мелиховский // Теоретическая экономика. – 2016. - № 6. - С. 13-20.
10. МанDEVиль Б. Басня о пчелах, или Пороки частных лиц – блага для общества / Б. МанDEVиль. - М.: Наука, 2000. – 291 с.
11. Мизес Л. Либерализм / Л. Мизес. – М.: Социум, 2011. – 496 с.
12. Осипов Ю.М. Панэкономизм / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. – 2010. - № 1. - С. 262–264.
13. Пефтиев В.И. Как я стал политэкономом-диссидентом / В.И. Пефтиев // Вестник Ивановского государственного университета. – 2013. - № 1. - С. 62-64.
14. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу. т. I. Пер. с англ. - М.: «Прогресс», 1985. – 512 с.
15. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. - 384 с.
16. Седлачек Т. Экономика добра и зла. В поисках смысла экономики от Гильгамеша до Уолл-стрит / Т. Седлачек. - М.: Ад Маргинем Пресс, 2012. - 290 с.
17. Lindahl E.R. Die Gerechtigkeit der Besteuerung: Eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage

der Grenznutzentheorie / E.R. Lindahl. - Lund, 1919.

СОГЛАСОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА – ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВА

Протопопова Наталья Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
доцент департамента экономической теории,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: nip20@yandex.ru

Аннотация: Необходимость согласования общественных интересов признается во все времена важным условием развития общества, что находит свое отражение в общественной мысли античности и Нового времени, марксистской политической экономии, новой институциональной экономической теории. На этапе постсоциалистических трансформаций согласование экономических интересов государства и частного капитала приобретает особое значение как теоретическое, так и практическое: для науки – это terra incognita, для практики – залог успеха преобразования общественных отношений производства. В России согласование экономических интересов государства и частного капитала имеет исключительную важность. Это объясняется тем, что сегодня развитие социально-экономической системы России определяется в значительной мере поведением частного капитала – собственника большей доли экономических ресурсов страны. В силу последнего оппортунистическое поведение частного капитала, являющее собой, по сути, стратегию реализации его экономического интереса, служит ceteris paribus одним из главных факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие страны. Вместе с тем, этот вопрос не может рассматриваться в одностороннем порядке, поскольку в постсоциалистической России оппортунистическое поведение частного капитала в решающей мере опосредовано оппортунистическим поведением государства как власти, «приватизированной чиновничеством», выражающей и защищающей свои узкокорпоративные интересы. По причине того, что такое положение дел заключает в себе угрозу безопасности государства не только как политической организации общества, но и как «совершенного и самодовлеющего существования», согласование экономических интересов государства и частного капитала представляется одной из актуальных задач, стоящих сегодня перед отечественной школой теоретической экономики.

Ключевые слова: согласование экономических интересов, согласие экономических агентов, социально-экономическая система.

JEL: A10; A13;

THE ACCOMMODATION OF ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE AND THE PRIVATE CAPITAL AS THE OBJECTIVE NEED FOR THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE SOCIETY

Protopopova Natalia Ivanovna
Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Assistant Professor of the Department of Economic Theory
Moscow, Russian Federation

Abstract: The need to harmonize public interests has always been recognized as an important precondition for the development of society, as reflected in the social thought of antiquity and the Modern period, Marxist political economy, and the new institutional economic theory. At the stage of post-socialist transformations, the accommodation of economic

interests of the state and the private capital is taking on particular significance, both theoretical and practical; for science, it is terra incognita, and for practice, it is becoming the key to successful transformation of social relations of production. In Russia, the accommodation of economic interests of the state and the private capital is of the utmost importance. This is explained by the fact that the development of social and economic system of Russia today is largely determined by the behavior of the private capital, being the owner of a greater share of the country's economic resources. For that reason, the opportunistic behavior of the private capital, which is, in fact, the strategy of realizing its economic interests, becomes, ceteris paribus, one of the main socio-economic constraints of the development of the country. At the same time, this question cannot be considered unilaterally because in the post-socialist Russia the opportunistic behavior of the private capital is critically supported by the opportunistic behavior of the state as the authority, which has been «privatized by the officials», expresses and protects its narrow corporate interests. In view of the fact that this situation threatens the security of the state as a political organization of the society, as well as a «perfect and self-sufficient existence», the accommodation of economic interests of the state and the private capital is believed to be a pressing challenge facing the domestic school of economic theory.

Keywords: accommodation of economic interests, agreement of economic operators, socio-economic system.

Исследование вопроса, вынесенного в название статьи, служит разработке теоретических и методологических положений согласования экономических интересов государства и частного капитала на постсоциалистическом этапе реформирования социально-экономической системы.

Цель статьи – раскрыть важность согласования экономических интересов государства и частного капитала для развития социально-экономической системы общества.

Для того решаются задачи: фиксируются значения, в каких используются в контексте исследования данного вопроса категориальные понятия «согласование экономических интересов государства и частного капитала», «согласие экономических агентов», «социально-экономическая система»; раскрывается важность первых для развития последней.

Заявленные задачи решаются, по терминологии Куна, в рамках нормальной науки методами формальной логики, критического анализа и диалектического материализма.

Итак, решается первая из поставленных задач: фиксируется значение категориального понятия «согласование экономических интересов государства и частного капитала». Первоочередность этого задается методологическим регулятивом, требующим предварительного определения предмета дискуссии, с тем, чтобы была понятна ее суть.

«Исследование той или иной проблемы всегда следует начинать с определения изучаемого предмета – указывал Т. Гоббс и пояснял, – в целях исключения бессмыслицы [8, с. 293]. Важность определения предмета исследования подчеркивал и Ф. Энгельс. «Чтобы заняться теми изменениями, которые происходят с предметом, надо сначала знать, что такое данный предмет, – указывал классик. [13, с. 303].

Для этого проводится критический анализ работ по данной проблематике [5; 1; 4; 21; 10; 22] и устанавливается, что категориальное понятие «согласование экономических интересов государства и частного капитала» в экономической науке еще не нашло должной разработки, но несколько общих трактовок согласования экономических интересов дано.

Из них методом критического анализа выделяются наиболее эффективные для решаемой задачи положения, в их ряду трактующие согласование экономических интересов как:

а) разрешение экономических противоречий, или слияние противостоящих интересов; управление развитием и разрешением экономических противоречий – раскрытие противоречивых экономических интересов и объективных путей их развития и создание материально-экономических условий для их беспрепятственного сочетания [5, с. 44];

б) диалектический процесс нахождения одновекторности реализации экономических интересов, достижения их некоей гармонии, равновесия между всеми элементами социально-экономической системы [22, с. 253]; достижение реализации экономического интереса одного хозяйствующего субъекта через реализацию экономического интереса другого хозяйствующего субъекта и

удовлетворение каждым из них системы их экономических потребностей [21, с.88].

На основе этих выработанных в науке общих трактовок понятия «согласование экономических интересов» методом диалектико-материалистического познания разрабатывается производное от него, частное, понятие, которое несет на себе признаки общего и вместе с ними свои специфические.

А именно: согласование экономических интересов государства и частного капитала предполагает управление государством экономическим поведением собственников средств производства через их экономический интерес посредством создания условий, мотивирующих принятие ими таких экономических решений, которые придавали бы их интересам «движительную» силу социально-экономического развития и через то служили реализации экономического интереса государства как выразителя всеобщего интереса.

Из этого выводится суть согласования экономических интересов: а) государство производит общественные блага и услуги, необходимые для реализации экономического интереса частного капитала, которые капитал сам не может создать в полном, необходимом для него объеме; б) частный капитал создает современные условия труда, организует эффективное производство товаров и услуг – получает доходы и платит с них налоги, которые являются основным источником доходов государственного бюджета (материальная форма выражения экономического интереса государства).

Из разработанных выше определений следует, что согласование экономических интересов государства и частного капитала есть метод управления государством экономическим поведением капитала через его экономический интерес.

Условием эффективности этого представляется научное обоснование способа действий государства, что требует установления и системного анализа причин конфликта интересов, выработки адекватных мер по устранению этих причин, правовое, материальное и идеологическое обеспечение для того созданных институтов.

По установлению значения категориального понятия «согласование экономических интересов государства и частного капитала» рассматривается понятие социально-экономической системы.

Понятие «социально-экономическая система» есть частное от общего понятия «система» и как таковое включает в себе общие и вместе с ними сущностные характеристики.

Из них представляются общей характеристикой «целостность», обусловленная взаимозависимостью и взаимоподчинением структурных элементов и разрушающаяся с нарушением их взаимозависимости и взаимоподчиненности сущностными характеристиками, – (1) институциональная опосредованность такой целостности государством и (2) базовые элементы – «экономика» и «идеология», – находящиеся в диалектическом единстве.

Сообразно этому, категория «социально-экономическая система» в контексте согласования экономических интересов государства и частного капитала трактуется как целостность сфер бытия общества – экономической и идеологической, – качественные характеристики которых изначально определяются государством посредством проводимой политики.

Сферу экономического бытия общества составляет деятельность экономических агентов по реализации их экономических интересов, сферу идеологии – совокупность воззрений общества, которые формируются, в решающей мере, господствующими экономическими отношениями, проявляющимися через экономические интересы людей.

Из этого следует важное значение экономических интересов для развития социально-экономической системы: экономические интересы, будучи отражением «идеальных стремлений» людей, становятся «идеальными силами» изменения материальной жизни общества – основы социально-экономического развития любого общества.

Из последнего же следует и исключительная важность для развития социально-экономической системы сферы идеологии: воззрения общества в их совокупности как «идеальные стремления» главных экономических агентов становятся «идеальными силами», которые на определенном

этапе развития общественных отношений материализуются в конкретные действия и изменяют материальную сферу жизни общества.

В силу этого, качественные изменения социально-экономических систем определяются взаимным влиянием материальной и идеологической сфер жизнедеятельности общества, при определяющем значении первой из них.

Исходя из того, что содержание материальной сферы составляет деятельность экономических агентов по реализации их экономических интересов, согласование последних представляется исключительно важным для развития социально-экономической системы.

Аргументы справедливости этого – согласование экономических интересов определяет: одновекторность «идеальных стремлений» и объединение «идеальных сил» экономических агентов в реализации отраженной в их сознании желаемой модели материальной жизни общества; развитие и стабилизацию экономической системы любого государства [2, с. 44-45]; рациональное распределение ресурсов и доходов между субъектами экономики и государством [3, с. 85]; нахождение необходимого для жизни страны общественного компромисса [10, с. 90]; создание гармоничных пропорций между частным и общим интересом [11, с. 4]; задействование частных интересов во «всестороннем увеличении и поднятии до высшего уровня производительных сил общества» [17, с. 158]; задействование частных интересов в создании пятого и шестого технологических укладов; нормальное развитие общественной жизни, [18, с. 522], функциональность экономической системы общества [19, с. 48], устойчивость социально-экономической системы [22, с. 148].

Согласование экономических интересов главных агентов для развития социально-экономической системы становится критически значимым на постсоциалистическом этапе ее реформирования.

Тому есть ряд причин, главными из которых представляются: (1) рождение «особого экономического интереса», который как категория отражает эгоизм личностей, имеющих силу голоса во власти (в т.ч. российских и иностранных политиков, олигархического капитала, руководителей государственных корпораций и естественных монополий) [9, с. 30]; (2) особая острота конфликта экономических интересов частного капитала и государства в ипостаси выразителя всеобщих интересов.

В части рассмотрения первой из тех причин обращается внимание на то, что феномен экономического эгоизма – сущностная характеристика общественных отношений, базирующихся на господстве частной собственности: экономический эгоизм рождается вместе с частной собственностью и государством и имеет место практически во всех эволюционно развивающихся социально-экономических системах, ничем не угрожая последним при наличии эффективной институционально-правовой инфраструктуры.

На этапе же трансформационных преобразований, более того, на этапе перехода от социалистического к капиталистическому укладу, когда еще не создана соответствующая этому институционально-правовая инфраструктура, экономический эгоизм как интерес «особой категории» становится хищническим интересом, чуждым национальным интересам, и как таковой заключает прямую угрозу социально-экономическому развитию общества: оказывает на общество деморализующее влияние, определяет неэффективное распределение экономических ресурсов, провоцирует оппортунистическое поведение других экономических агентов, обуславливая тем самым дестабилизацию всей социально-экономической системы.

В части рассмотрения второй причины – особой остроты конфликта экономических интересов главных экономических агентов на постсоциалистическом этапе трансформации общественных отношений – главными экономическими агентами определяются государство и частный капитал, раскрывается важность согласования их интересов.

Настоящее объясняется тем, что на сегодняшний день частный капитал является главным субъектом материальной сферы: крупный частный капитал, созданный государством в 90-е годы на

основе приватизации, имеет в собственности большую часть системообразующих предприятий, а также крупных предприятий с большим производственным потенциалом.

В силу этого именно от экономического поведения капитала в решающей мере зависит развитие российской экономики – материальной сферы жизни российского общества и, соответственно, социально-экономической системы России: будучи собственником средств производства, частный капитал может выполнить свою историческую миссию – создать современные производительные силы общества – «непосредственные органы общественной практики, реального жизненного процесса, воспроизводящие материальные условия существования общества» [15, с. 215], каковыми сегодня признаются 5-й и 6-й технологические уклады.

Деятельное участие в этом национального капитала – суть его исторической миссии на данном этапе общественного развития: создание и развитие производительных сил пятого и шестого технологических укладов в национальной экономике определяют поступательное развитие всей социально-экономической системы общества, позволят создать базу, на которой получают дальнейшее развитие «духовные производительные силы общества – развитие знаний, производительных духовных богатств, науки – идеального богатства, являющегося как продуктом, так и производителем богатства». [14, с. 493], обеспечат конкурентоспособность национального капитала на мировых рынках.

Из этого методом логического умозаключения делается вывод: согласование экономических интересов государства и частного капитала на постсоциалистическом этапе трансформации общественных отношений имеет исключительно важное значение для развития социально-экономической системы.

Поэтому согласование экономических интересов представляется одной из фундаментальных методологических проблем российской школы современной марксистской политической экономии [6; 21; 22].

Возможность реализации всеми экономическими агентами их экономических интересов на взаимовыгодных условиях в рамках национальной экономики служит сущностной характеристикой стабильных, уравновешенных социально-экономических систем, «органических» этапов исторического развития общества [1].

По завершению рассмотрения значения согласования экономических интересов государства и частного капитала для развития социально-экономической системы делается методологически важное как исключаящее подмену понятий замечание.

А именно: понятие «согласование экономических интересов» не синонимично используемому в контексте исследования факторов устойчивости социально-экономических систем понятию «согласие экономических агентов», которое означает «заклучение агентами сделки на условиях доверия».

Принципиальное различие рассматриваемых категорий видится в следующем: (1) «согласование экономических интересов» как политэкономическая категория объясняет экономические отношения агентов материальной природой их интересов, категория же «согласие экономических агентов» как институциональная категория, объясняет принятие одним экономическим агентом воли другого воздействием институциональных факторов (в том числе таких, как мораль, аффект, страх, принуждение и др.); (2) согласование экономических интересов рассматривается как фактор развития социально – экономической системы, что предполагает непременно ее прогресс, согласие же экономических агентов рассматривается как критерий устойчивости социально-экономической системы, что равно возможно и при ее развитии в случае оптимистического согласия, и при ее деградации, в случае пессимистического согласия [17].

Рассмотрение категорий «согласование экономических интересов агентов» и «согласие экономических агентов», несмотря на их принципиальное различие, представляется имеющим методологическое значение: акцентирует внимание на том, что поведение экономических агентов

опосредуется факторами не только материального, но и идеального порядка, что служит идейному обогащению теории и практики согласования экономических интересов государства и частного капитала.

Из изложенного выше методом критического анализа выделяются имеющими теоретико-методологическое значение для согласования экономических интересов государства и частного следующие положения:

- согласование экономических интересов государства и частного капитала предполагает управление государством экономическим поведением собственников средств производства через их экономический интерес посредством создания условий, мотивирующих принятие ими таких экономических решений, которые придавали бы их интересам «движительную» силу социально-экономического развития и через то служили реализации экономического интереса государства как выразителя всеобщего интереса;

- суть согласования экономических интересов: а) государство производит общественные блага и услуги, необходимые для реализации экономического интереса частного капитала, которые капитал сам не может создать в полном, необходимом для него объеме; б) частный капитал создает современные условия труда и организует эффективное производство товаров и услуг – получает доходы и платит с них налоги, которые являются основным источником доходов государственного бюджета (материальная форма выражения экономического интереса государства);

- согласование экономических интересов отвечает в равной мере экономическим интересам как государства, так и частного капитала;

- согласование экономических интересов государства и частного капитала – базовое условие развития социально-экономической системы, объективность того обусловлена содержательной сутью экономической сферы жизнедеятельности общества и ее прямыми и обратными связями с идеологической сферой;

- абсолютная формализация согласования экономических интересов государства и частного капитала невозможна по причинам сложной структуры и многообразия организационных форм частного капитала;

- задача согласования экономических интересов государства и частного капитала объективно не может иметь окончательного решения: экономические интересы, будучи «идеальным отражением» материальной жизни, изменяются вместе с ней бесконечно и потому их согласование – процесс диалектический, не имеющим логического завершения во времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абалкин Л. О национально-государственных интересах России /Л. Абалкин // Вопросы экономики. - 1994. – №2. - С. 4-15.
2. Абалкин Л. О национально-государственных интересах России (внутренний и международный аспекты)/Л. Абалкин// Научные труды международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. – 1994(6). – Т. 1. - С.44-45.
3. Амосов А. Экономический и эволюционный аспект национально государственных интересов /А. Амосов // Вопросы экономики. - 1994. - №2. - С. 85-93.
4. Ананьин О. Этический аспект проблемы интересов / О. Ананьев // Вопросы экономики. - 1994. - №2. - С. 33-35.
5. Аройо Ж. Экономические противоречия при социализме / Ж. Аройо. – М.: Политиздат, 1984. – 223 с.
6. Бузгалин А., Колганов А. Политическая экономия постсоветского марксизма /А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. - 2005 - №9. - С.36-55.
7. Гатовский Л. Реформы и интересы /Л. Гатовский // Вопросы экономики. - 1995. - №6. - С. 121-

130.

8. Гоббс Т. Сочинение в двух томах /Т. Гоббс. - Т. 1. Академия Наук СССР. Институт Философии. «Москва», 1989. - 627 с.

9. Игнатовский П. Экономические интересы, их противоречия / П. Игнатовский // Экономист. - 2002. - №3. - С.28-39.

10. Клейнер Г. Современная экономика как «экономика физлиц» /Г. Клейнер // Вопросы экономики. - 1996. - №4. - С.81-95.

11. Кушлин В. Россия и экономический порядок /В. Кушлин // Экономист. - 1997. - № 12. - С. 3-12.

12. Любимова Т. Экономические интересы и механизм их реализации / Т. Любимова. Одесса: ОПУ, 1993. - 159 с.

13. Маркс К. и Энгельс Ф. Людвиг Фейербах и конец классической немецкой философии / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2 изд., т. 21.

14. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2 изд., т. 46, ч. 1.

15. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2 изд., т. 46, ч. II.

16. Поздняков Э. Нация, государство, национальные интересы России / Э. Поздняков // Вопросы экономики. - 1994. - №2. - С. 64-73.

17. Протопопова Н. Теоретико-методологическая база согласования экономических интересов государства и частного капитала / Н. Протопопова. - Тамбов: Тамбовский госуниверситет им. Г. Р. Державина, 2005 - 138 с.

18. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. (Достижения новой институциональной экономической теории) / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. - Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. - 702 с.

19. Хейлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Хейлбронер // Альманах THESIS. Теория и история экономических институтов и систем. - Зима. - 1993. - Т. 8. Вып.1. - С. 41-55.

20. Шумейко В. Сильная экономика ради сильной России /В. Шумейко //Вопросы экономики. - 1994. - №2. - С. 42-43.

21. Экономическая теория / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. - М.: Издательство «Экзамен», 2003. - 590 с.

22. Юрьев В. Транзитное хозяйство России: детерминизм экономических интересов / В. Юрьев. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 335 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Водяненко Олег Игоревич

кандидат экономических наук, доцент,
Саратовского социально-экономического института (филиала)
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
кафедра Экономической теории,
г. Саратов, Российская Федерация.
E-mail: vodio@mail.ru

Аннотация: В настоящее время актуализируются социальные факторы развития экономики и на разных уровнях осознается необходимость разработки концепции социальной экономики. В связи с тем, что в научной литературе в настоящее время еще не сформирована целостная система знаний о данном феномене, методология исследования также остается малоизученной. Статья посвящена проблеме обоснования методологических подходов и приемов к вопросам исследования социальной экономики. Утверждается, что подход в рамках сугубо неоклассических концепций к исследованию социальной экономики недопустим в связи с его ограниченностью в вопросах «социального». В работе доказывается, что анализ социальной экономики необходимо осуществлять, опираясь на постулат о ее системности, предполагающий системный подход к изучению ее элементов и системный анализ внутренних и внешних взаимодействий. Обосновано, что использование структурно-функционального подхода позволяет раскрыть основные черты социальной экономики, а системно-структурного подхода позволяет рассматривать социальную экономику как сложно организованную открытую систему. Социальная экономика представляет собой совокупность экономического, политического, культурного, институционального. В связи с чем уместны синергетический метод, институциональный подход, имитационное моделирование. Объясняется необходимость социокультурного или цивилизационного подхода. Поликомпонентность социальной экономики выступает определяющим фактором в вопросах выбора методологии исследования, а однокачественный анализ необходимо дополнять многокачественным. Динамичность социальной экономики исследуется посредством циклических концепций или концепций линейно-поступательного развития, а эволюционный подход позволяет отразить экономического человека во взаимодействии с социокультурной динамикой.

Ключевые слова: Социальная экономика, экономика благосостояния, социальные индикаторы, экономическая система, институциональная система, общественная система, методология социальной экономики.

JEL: A13; B49; H80; O10; P40; P51

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SOCIAL ECONOMY RESEARCH

Oleg Igorevich Vodyanenko

Ph.D. (Economics)

Associate Professor, Department of Economic Theory, Saratov Social and Economic Institute (branch) FGBOU VO «Russian Economic University. G.V. Plekhanov
Saratov, Russian Federation

Abstract: At the present time, social factors of economic development are being actualized and at different levels the necessity of developing a concept of social economy is realized. Due to the fact that the scientific literature does not yet have an integral system of knowledge on this phenomenon, the research methodology also remains poorly understood. The article is devoted to the problem of substantiation of methodological approaches and receptions to the issues of social economy research. It is argued that an approach within the framework of purely neoclassical concepts to the study of the social economy is unacceptable due to its limited nature in matters of “social”. The paper proves that the analysis of the social economy must be carried out based on the postulate of its systemic nature, which assumes a systematic approach to the study of its elements and a system analysis of internal and external interactions. It is substantiated that the use of the structural-functional approach allows us to reveal the main features of the social economy, and the system-structural approach allows us to view the social economy as a complexly organized open system. Social economy is a combination of economic, political, cultural, institutional. In this connection, a synergistic method, an institutional approach, and simulation modeling are appropriate. The need for a sociocultural or civilizational approach is explained. The polycomponence of

the social economy is the determining factor in the choice of the research methodology, and one-quality analysis must be supplemented by a multi-quality one. The dynamism of the social economy is explored through cyclic concepts or concepts of linear-progressive development, and the evolutionary approach allows to reflect the economic person in interaction with socio-cultural dynamics.

Keywords: economy, welfare economics, social indicators, economic system, institutional system, social system, methodology of social economy.

Современный период развития российской экономики характеризуется бесспорным возрастанием роли неэкономических, в том числе социальных факторов, в связи с чем появляется такой феномен, как социальная экономика. Социальная экономика – экономика, ориентированная на развитие человека, гуманизацию производства, достижение социально-экономического прогресса. Предметом социальной экономики являются экономические отношения между субъектами по поводу наиболее полного удовлетворения потребностей человека, домохозяйства и повышения их благосостояния. Объектом анализа социальной экономики является процессы, происходящие в социальной сфере экономики, а также и социальная сторона жизнедеятельности человека.

Социальная экономика означает такую направленность развития хозяйства, когда главным целеполаганием становится повышение уровня благосостояния и качества жизни населения. Поскольку социальные процессы и проявления носят системный характер, постольку познание социальной экономики основано на применении системного подхода. Системный подход позволяет выявить закономерности развития экономических систем, сформулировать их типичные черты; соединение итогов структурного анализа с конкретно-историческим подходом позволяет более объемно и точно описать процессы, происходящие в конкретной социально-экономической системе.

Немаловажное значение при этом имеет системный анализ внутренних и внешних взаимодействий. Используя терминологию системного подхода, можно отметить, что «всякое явление многокачественно и многомерно, оно может изучаться с разных сторон и в разных отношениях, притом его «многомерность» увеличивается при рассмотрении вместе с порождающими и определяющими его условиями» [1, с.80].

Системность можно рассматривать в двух смыслах: во-первых, это общество развивающееся по законам конкретной общественно-экономической формации (если использовать терминологию К. Маркса). Механизмы функционирования и преобразования социально-экономических формаций выступают как проявление системности; во-вторых, социальные явления целесообразно рассматривать посредством отнесения их к базису определенной системы и давать объяснение принципов их развития посредством законов функционирования конкретной системы.

Любая реальная общественная система развивается на основе специфического базисного начала, в качестве которого может выступать тип производства или ведущий фактор. Роль базисного начала в развитии системы заключается в определении места и удельного веса других элементов системы и отношений между ними. Общественной структуре современного общества свойственен исторически преходящий характер, господствующие отношения данной системы изменчивы в долгосрочном периоде [2]. Общественная структура под влиянием исторического прогресса преобразуется в новую системную целостность.

Специфика применения социально-исторического анализа заключается в том, что он фиксирует сменяющие друг друга общественные структуры, отслеживает смену «слаборазвитых» социально-экономических организмов более высокоразвитыми; отмечает преемственность, в соответствии с которой каждый этап развития вносит свой вклад в «копилку» развития производительных сил общества.

Раскроем основные черты социальной экономики с позиции структурно-функционального подхода [3, с.93]:

- социальная экономика является подсистемой общественной системы;
- системные функции социальной экономики определяются структурной дифференциацией общества;
- в социальной экономике формируются и реализуются институциональные формы и институциональные процессы, в итоге составляющие структурно-институциональное оформление социально-ориентированной экономики;
- социальная экономика может рассматриваться как институциональный процесс в рамках комплекса производственно-технологических и транзакционных взаимодействий, в итоге которого создаются материальные блага, услуги, имущественные права и доходы;
- главным результатом применения инструментов структурно-функционального подхода является возможность анализировать взаимоотношения подсистем социальной экономики и их влияние на систему национальной экономики.

Системно-структурный подход позволяет рассматривать социальную экономику как сложно организованную открытую систему. В рамках данного подхода исследование ориентировано на раскрытие целостности объекта, механизмов обеспечения его целостности [4].

В рамках социокультурного или цивилизационного подхода осуществляются попытки объяснения феномена социальной экономики на основе изменения одного или совокупности социокультурных факторов. Практика свидетельствует о реальной возможности многообразия конфигураций динамики развития социальной экономики: от линейно-непрерывно-восходящих до циклических (с возможностью восходящего спиралеобразного движения).

В рамках линейно-поступательных концепций трансформации рассматриваются как постепенное накопление новых свойств в процессе движения к определенному идеальному состоянию.

В рамках циклических концепций изучаются такие проявления развития, как пульсация – нарастание и пульсация – угасание значимости значимых факторов общественной динамики.

Анализ результативности использования методологических подходов к исследованию социальной экономики показывает эффективность следующих философских и общенаучных методов:

- системный метод показывает эффективность при выявлении содержания экономики благосостояния (свойств, структуры, функций, специфики, закономерностей развития и др.);
- качественный анализ результативен при выявлении конструкций сложных объектов, каким и является социальная экономика;
- социально-экономический анализ целесообразно применять при выявлении закономерностей развития социальной экономики;
- знание закономерностей социальной экономики важно для изучения механизмов взаимодействия и развития социальных процессов;
- применение социокультурного подхода даёт наилучший результат при объяснении общественной (социокультурной) динамики.

При анализе социальной экономики как системного образования необходимо однокачественный анализ дополнить многокачественным, уделять внимание проблемам качественной разнородности, полиструктурности, многомерности, многосистемности. Сложная структура дает основание рассматривать явления, составляющие бытие социальной экономики, как многочленных различных систем действительности – экономической, политической, культурной, институциональной.

При анализе социальной экономики, в основе которой лежит экономика благосостояния, применим метод «лестница системных оснований». В рамках данного методологического подхода принято при выявлении специфики явлений и процессов, составляющих функционирование социальной экономики, анализировать их не целиком, а некими «слоями», уровнями, сферами [1, с.313].

Этот методологический прием учитывает специфический способ материального существования

или формы движения, присущей исследуемому объекту. Этот прием позволяет осуществить широкий охват объектов исследования: и «природу» явления, и его специфические особенности. В реальной действительности явление социальной экономики – это набор фундаментальных основ, в котором каждый элемент не может существовать без предыдущего. Применительно к социальной экономике в качестве таких оснований могут выступать уровень и качество жизни, дифференциация доходов, экономическое и социальное неравенство, стратификация и т.д. [5].

Таким образом, использование «лестницы оснований» позволяет рассматривать индивидуальное благосостояние как исходный пункт, предпосылку и основание благосостояния субъектов более высокого уровня, в итоге формирует конкретное качество социальной экономики [6].

Системный метод анализа предполагает многосистемность и многослойность при анализе конкретных явлений. Специфика социальной сферы состоит в ее двойственности – природной и социальной. Социальным явлениям и процессам свойственна не только «вертикальная» многослойность, многоуровневость и многосистемность, но и внутренняя многокачественность, принимающая характер «горизонтальной» многослойности. Наиболее яркими примерами такой многогранной многослойности являются политические, классовые, национальные, профессиональные, культурные и другие качества людей, которые изменяются нелинейно. Можно утверждать, что общие основания этой многослойности и полисистемности характеристик общественного человека обусловлены особенностями окружающих его подсистемами общества [7].

Применение эволюционного подхода позволяет отразить экономического человека во взаимодействии с социокультурной динамикой. Как правило, объектами анализа могут выступать институты, макропопуляции, информация и т.п.

Принципами эволюционной теории выступают изменчивость, наследственность, естественный отбор (конкуренция). Экономическое развитие обладает свойствами постепенности и последовательности, недопустимо пренебрежение эволюционными ступенями во избежание возвратного движения [8].

Экономическая эволюция реализуется как бесконечное развертывание социально-экономических процессов в изменяющейся среде. Согласно принципу единства познающего субъекта и внешней среды, экзогенные ограничения становятся эндогенными, посредством внедрения в сознание индивида через механизмы институционализации, социализации и культуры. Это изменение воплощено в принципе «обучения на опыте». Существенное, качественное изменение институциональных условий, как правило, осуществляется в условиях кризиса.

В рамках институционального подхода при анализе экономики благосостояния внимание акцентируется на институтах, развивающихся по законам конкуренции, через столкновение интересов.

Создание институциональной системы – это кумулятивный процесс, в котором отдельные изменения взаимодополняют и поддерживают друг друга.

При создании национальной институциональной системы необходимо анализировать мировой опыт создания институтов и итоги интеграции национальных институтов в мировую систему институтов. Опыт свидетельствует, что имеет место т.н. принцип «кольцевой коммуникативности», действие которого выражается в замкнутости причинно-следственной связи на себе, в итоге складывается ситуация: «слабые институты – неразвитый рынок».

Институциональное строительство, направленное на развитие социальной экономики, происходит путем разрешения институционального кризиса. Источниками институционального кризиса могут выступать следующие явления: изменение степени влияния на рынок отдельных экономических субъектов, экономический рост, динамика цен, технологические сдвиги, новые открытия.

Несмотря на продуктивность использования институционального подхода для исследования

социальной экономики, следует указать на ограниченность его применения, что вызвано его ограниченностью – в рамках микроэкономического уровня развития, то есть изучаются частные, локальные, конъюнктурные изменения. Ограничение такого рода служит препятствием для оценки общей тенденции развития институциональной системы, поэтому даже значительные перестройки в системе институтов и их влияние на социально-экономическую систему замечаются и осознаются, как правило, постфактум [9].

Синергетический метод наиболее результативен при исследовании незамкнутых нелинейных иерархических систем любой природы, включая социально-экономическую систему. Опыт свидетельствует, что данный подход отличается универсальностью, а также позволяет составить достаточно полное представление о нестабильных состояниях в формализованном виде.

Боле узкий анализ социальной экономики, а именно экономики благосостояния может реализовываться посредством узкоспециализированных методов анализа.

Рассмотрим возможности имитационного моделирования. Как правило, проблемы социально-экономического развития ставятся и решаются в кризисный период. В ряде случаев предпринимаемые меры приводят к требуемому результату, применяемые методы обеспечивают положительный результат, в ряде случаев результат бывает противоположным запланированному. Это можно объяснить сложностью взаимосвязей и взаимовоздействий в социально-экономической сфере. Одна из распространенных ошибок исследователей состоит в том при принятии решений учитываются лишь непосредственные связи между явлениями. В то же время более глубинные и косвенные взаимосвязи игнорируются, так как признаются несущественными, или в связи с отсутствием должного инструментария для анализа неявных взаимосвязей. Спецификой социальной экономики является взаимообусловленность и системная организация элементов, отличающихся по сущности, объемам, количеству.

«Имитационное моделирование позволяет получить инструментарий для принятия решений с учетом косвенных взаимосвязей» [10]. Реализация этого метода заключается в проведении многочисленных модельных экспериментов, расчете вариантов принятия решений.

Анализ экономики благосостояния может быть реализован на основе архитектурного подхода, в рамках которого происходит построение и изучение последовательно усложняющихся моделей. Например, выделив в структуре экономики отдельные блоки, и проанализировав каждый, можно определить «слабое» звено и разработать меры для решения текущих проблем. На основании этих блоков может быть разработана модель межотраслевых и межрегиональных связей и модель финансового оборота. При этом сначала необходимо определить социальные индикаторы, так как целью является создание эффективной модели социальной экономики, – критерии общественного развития; затем обозначить иерархические уровни.

Учитывая многообразие экономических систем, возможно избежание шаблонного подхода к социальной экономике, неизбежно вытекающего в связи с ограниченностью рамками неоклассической модели знаний об устройстве экономических систем [11]. Использование общих принципов развития экономических систем позволяет предположить, что достижение на каком-либо этапе определенного уровня социального развития свидетельствует о том, что системой достигнута некая целостность [2, 12, 13], когда следствием последующей эволюции является генезис новых элементов, которые обладают совершенно иными свойствами и объединяются на основе «избирательного родства» в рамках новой социально – экономической системы [14, с.136].

В качестве ключевых параметров социальной экономики могут быть использованы такие показатели, как мера развития творческой деятельности и ее роль в жизни данной системы, уровень образования и доля лиц с высшим образованием (особенно лиц таких профессий, труд которых содержит значимые творческие компоненты) [11]. Важной для оценки продвижения экономической системы к новому качеству общественной жизни является совокупность показателей, характеризующих меру

решения экологических проблем. Для сравнения уровня социального развития имеют значение демографические показатели: продолжительность жизни, детская смертность, заболеваемость и другие показатели национального здоровья.

Следует также обратить внимание на двойственный характер зависимости уровня развития социальной экономики, а также изменения доли занятых и удельного веса материального производства. Эта зависимость проявляется как положительная в случае, если высоки абсолютные показатели благосостояния и технологического прогресса; соответственно, как отрицательная – в случае, если имеет место застой, культурная и научно-техническая деградация, ускоренное развитие потребительства и иррационально-паразитических сфер [11].

Уровень развитости социальных индикаторов зависит от меры и специфики генезиса рынка рабочей силы (мера его конкурентности, динамика спроса и предложения, цен), также имеют значение черты рынка рабочей силы, отличающие его от рынка других товаров – мобильность работников (территориальная, профессиональная, социальная), специфика менталитета работников как продавцов своей рабочей силы, мера осознания работниками их классовых интересов и способность к массовым действиям по защите своих интересов (забастовки, акции протеста, нарушение внутренних кодексов), наличие и активность деятельности контрмонопольных организаций (профсоюзов).

Таким образом, шаблонный подход к исследованию социальной экономики недопустим. Анализ социальной экономики необходимо осуществлять, опираясь на постулат о ее системности, используя системный подход и системный анализ внутренних и внешних взаимодействий. Использование структурно-функционального подхода позволяет раскрыть основные черты социальной экономики. Системно-структурный подход позволяет рассматривать социальную экономику как сложно организованную открытую систему. Необходим учет поликомпонентности социальной экономики, дополняя однокачественный анализ многокачественным. Социальная экономика представляет собой совокупность экономического, политического, культурного, институционального. В связи с чем уместны синергетический метод, институциональный подход, имитационное моделирование. И только комбинация методов и подходов может обеспечить наиболее адекватный анализ такого феномена, как социальная экономика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кузьминов В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса / В.П. Кузьминов. - М., 1986. - 401 с.
2. Митяева Н.В. Специфика методологии анализа развития экономических систем / Н.В. Митяева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2009. - № 5 (29). - С. 39-43.
3. Зотов В.В. Системные функции экономики в обществе: институциональный аспект / В.В. Зотов / Институциональная экономика / под ред. Д. С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – с.318.
4. Русановский В.А., Теоретические основы исследования диверсификации экономики и структурных сдвигов на постиндустриальной стадии развития / В.А. Русановский, И.К. Бабайцева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2014. - № 3 (52). - С. 30-35.
5. Русановский В.А. Теоретические модели экономического роста в зарубежных научных школах / В.А. Русановский, Е.В. Шилова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2006. - № 12. - С. 54-58.
6. Орехова Е.А. Гуманизация экономического роста: тенденции и противоречия / Е.А. Орехова. – Саратов, 2013. – 127 с.
7. Алиев, У.Ж. Научные основы общей теории и структуры экономической системы / У.Ж. Алиев // Теоретическая экономика. - 2013. - № 3. - С. 9-22. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

theoreticaleconomy.ru

8. Гордеев, В.А. Продолжаем исследование методологических основ теоретической экономики / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. - 2013. - № 3. - С. 4-8. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

9. Гордеев В.А. К вопросу о соотношении категорий «государство» и «рынок» / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. - 2011. - № 4. С. 69-74. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

10. Барышникова Н.Н. О вариантах перехода СССР к рыночной экономике / Н.Н.Барышникова, Н.В. Иванова, Г.Н. Мальцева, И.С. Матерова, Я.М. Уринсон, В.В. Щербинкина // Экономика и математические методы. 1991. Т.27. Вып. 1. – С. 35-44.

11. Митяева Н.В. Социальная экономика в концепции эволюции социально-экономических систем / Н.В. Митяева, О.И. Водяненко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2014. - № 3 (52). - С. 22-26.

12. Митяева Н.В. Взаимосвязь базиса и надстройки в информационном обществе / Н.В. Митяева, Т.С. Мельникова // Международный научно-исследовательский журнал. - 2013. - № 3-1 (10). - С. 92-94.

13. Митяева Н.В. Развитие неоднородных экономических систем / Н.В. Митяева. - Саратов: СГСЭУ, 2006. – 194 с.;

14. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 746 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Близнюк Ольга Владимировна

главный специалист Центра гарантии качества образования,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
департамент Социологии,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: 1bliznyuk@gmail.com

Аннотация: Международная конкурентоспособность высшей школы является национальной задачей. В настоящее время наблюдается тенденция превращения ведущих университетов в площадки для диалога бизнеса, общества, государства по вопросам научного и технологического прогнозирования, обмена передовыми знаниями, решения глобальных проблем. В статье рассмотрены российская и зарубежная практика повышения качества деятельности ВУЗа, особое внимание уделено применению процессного подхода. Создание гибкой системы менеджмента качества в ВУЗах является залогом долгосрочной конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: национальные интересы, конкурентоспособность, устойчивое развитие, образование, качество, система качества, процессный подход, процессы.

JEL: I21

QUALITY ASSURANCE PROCESSES DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS FOR PROMOTING NATIONAL INTERESTS

Olga Bliznyuk
chief specialist, Center for education quality assurance, Financial university
Moscow, Russian Federation

Abstract: Competitiveness of the national education system is the issue of primary importance for any country. This article focuses on developing quality culture in higher education institutions. Models and tips for creating and sustaining a quality culture in universities are proposed. Particular attention is given to process approach, its practical implementation and successful process transformation efforts in Russia and abroad. Developing a quality system that facilitates continuous change and improvement is crucial for long-term competitiveness on all levels of national economy.

Keywords: national interests, competitiveness, sustainable development, education, quality, quality system, process approach, process.

Национальные интересы – категория, которая отражает связь между потребностями населения и стратегическими целями субъектов национальных интересов (гражданское общество, государство, бизнес), реализуемыми в процессе их деятельности, и является результатом осмысления истории, действительного положения и перспективных задач развития страны. Национальные экономические интересы представляют сложный динамический комплекс интересов субъектов национальной экономики, отражающий их потребности, предпочтения, возможности, обусловленные внешними и внутренними факторами, образом желаемого будущего (целевым состоянием системы) [1]. Высшее образование является отраслью экономики, подготавливающей работников для других отраслей и формирующей их ценностные ориентиры. Как объектная система образовательная организация

осуществляет внедрение образовательных программ, выполняет научные исследования, что способствует формированию комплексного взгляда, интегрированного мышления и мировоззрения специалистов и обучающихся [2]. Перед вузами стоит серьезная и сложная работа по проектированию новых образовательных программ в условиях постоянно меняющихся требований, которые обеспечивали бы получение качественного высшего образования, ориентированного на потребности рынка труда. Модификация федеральных государственных образовательных стандартов ФГОС 3++ предполагает увязку программ в части профессиональных квалификаций с профессиональными стандартами. Кроме того, перед ВУЗами стоит задача формирования современных компетенций, востребованных рынком труда навыков, особенно навыков будущего. Концепция устойчивого развития, общепризнанная мировым сообществом, может стать ориентиром в процессе формирования образовательной политики государства [3, 4]. Система образования, играющая стратегическую роль в национальном экономическом развитии, должна быть адаптирована к происходящим в мире переменам и отвечать на вызовы социально-экономического развития.

Министерством образования России заявлены три амбициозных проекта по повышению конкурентоспособности отечественных ВУЗов, которые завершатся в 2025 году: «Вузы как центры пространства создания инноваций», «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», «Развитие экспортного потенциала российской системы образования». Все проекты включены в государственную программу Российской Федерации «Развитие образования» на 2018-2025 годы. Летом 2017 года принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Одним из направлений программы стали «Кадры и образование». Основные вызовы, которые должна решить программа «Цифровая экономика» в части образования, – это освоение навыков работы с цифровыми технологиями представителями всех без исключения профессий и формирование современной гибкой системы подготовки специалистов в условиях стремительной цифровизации.

Включение национальной системы образования в Болонский процесс и интеграция ВУЗов России в мировое образовательное пространство предполагает повышение качества образовательных услуг в целях обеспечения конкурентоспособности отечественных образовательных программ. В соответствии с принципом институциональной автономии ответственность за обеспечение качества возложена на каждый ВУЗ. Интересен подход декана по учебному процессу, профессора высшей школы, директора института учебного процесса в британском университете Честра Дж. Ньютона. Он рассматривает вопрос категоризации качества через связи с процессами обеспечения качества. Первая категория связана с отличительностью или стандартами. Это может подразумевать, например, рейтинги, эталоны, проверку стандартов. Обеспечение осуществляется с помощью внешних экспертов, аккредитации или аудита. Вторая связывается с понятием качества как совершенства, что предполагает переход от измерения стандарта результата к измерению стандарта процесса. Это является относительным понятием качества, более применимым к организационным и сервисным стандартам, чем академическим. В третьей акцент делается на соответствие продукта или услуги заявленной цели, например, миссии университета. Четвертая из категорий обращается к качеству, оцененному на основе денежной стоимости, и рассматривается заинтересованными сторонами как отдача от инвестиций. Пятая рассматривает качество как преобразование и относится к расширению возможностей и развитию студентов через процесс обучения, или к институциональным изменениям, которые могли бы преобразовать обучение студентов. Основной механизм оценки – аудит постоянного улучшения, который направлен на перспективу, задает программу действий и сосредоточен на преобразовании. Самым конструктивным путем для продвижения вперед, по мнению Дж. Ньютона является выбор подхода, признающего относительную природу качества: относительно заинтересованных сторон, контекста и таких конкретных механизмов обеспечения качества, как оценка, аудит, аккредитация [5,17].

В Федеральном законе от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» дано

следующее определение качества образования – это комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы.

Качество является основополагающим критерием развития европейского пространства высшего образования. Разработка Европейской ассоциацией гарантии качества в высшем образовании (European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA) Стандартов и рекомендаций для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве (Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG) явилась логичным шагом в процессе кардинального реформирования образования. Положения стандарта по совершенствованию внутривузовских систем гарантии качества образования необходимо учитывать при организации основной деятельности ВУЗа. Внешняя оценка качества должна учитывать эффективность процессов внутренней оценки качества. Таким образом, система внешней оценки качества мотивирует ВУЗ к динамичному развитию внутренней системы качества, так как ВУЗу необходимо учитывать и улучшать оцениваемые критерии своей деятельности [6].

В Стандартах и рекомендациях для гарантии качества в Европейском пространстве высшего образования (ESG) используется термин «гарантия качества» при описании всех видов деятельности внутрицикла постоянного совершенствования (т.е. деятельность по обеспечению и совершенствованию качества). Качество – результат, главным образом, взаимодействия преподавателей, студентов и образовательной среды ВУЗа. Гарантия качества должна обеспечить такую образовательную среду, в которой содержание программ, образовательные возможности и средства соответствуют цели. Таким образом, требования этого стандарта напрямую не связаны с требованиями ИСО 9000, однако перекликаются с ними по своей сути.

В соответствии с п. 2.2.1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» качество продукции и услуг организации определяется способностью удовлетворять потребителей и непреднамеренными или преднамеренными влияниями на соответствующие заинтересованные стороны. Качество услуг и продукции включает не только выполнение функций в соответствии с назначением и их характеристики, но также воспринимаемую ценность и выгоду для потребителя. В соответствии с данным в стандарте определением качество – это степень соответствия совокупности присущих характеристик (отличительных свойств) объекта требованиям (потребностям или ожиданиям, которые установлены, обычно предполагаются или являются обязательными). Создание системы менеджмента качества определяется как процесс разработки, документирования, внедрения, обеспечения функционирования и постоянного улучшения системы менеджмента качества – части системы менеджмента (совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих элементов организации для разработки политик, целей и процессов для достижения этих целей) применительно к качеству. Политика (намерения и направление ВУЗа, официально сформулированные ее высшим руководством) в области качества, как правило, согласуется с общей политикой ВУЗа и может быть согласована с видением (стремлением к тому, чем ВУЗ хочет стать, сформулированным высшим руководством), миссией (предназначением существования ВУЗа, сформулированным высшим руководством). Политика в области качества является основой для постановки целей в области качества, которые обычно устанавливаются для соответствующих уровней, функций и процессов ВУЗа [7].

Исходя из вышеизложенного, ВУЗ может руководствоваться несколькими содержательными аспектами понятия «качество образования» при формировании собственной системы качества. Менеджмент ВУЗа, призван решать задачу роста внутренней культуры качества, а не «управлять

культурой». Решение этой задачи усложняется тем, что оно в значительной степени зависит от понимания качества (а оно бывает разным), что приводит к двойственным ситуациям.

Всеобщий менеджмент качества (Total Quality Management, TQM) ориентирован на повышение качества продукции и услуг (при наличии определенного достигнутого уровня), являясь основой современных методов менеджмента качества. Это одновременно и система, и философия управления. Основами этой системы являются концепции Деминга, Кросби, Джурана и других. Базовым принципом является улучшение всего, что может быть улучшено в организации. В TQM нет строго регламентируемых требований, как например, в серии ISO 9000. Ранние версии стандартов серии ИСО 9000 были направлены, скорее, на предотвращение ошибок, тогда как последняя версия стандарта более приближена к принципам и подходам, содержащимся в TQM. Так, модель менеджмента качества Российского университета дружбы народов в значительной части построена на базе схемы TQM и опирается на следующие принципы, раскрытые с учетом специфики ВУЗа [8]:

Таблица 1 – Принципы построения модели менеджмента качества Российского университета дружбы народов

Держитесь постоянства цели	повышение качества образования, регулярный контроль
Улучшайте каждый процесс	внедрение процессной технологии
Изгоняйте страхи	разрешена организованная дискуссия на всех уровнях
Разрушайте барьеры	установление технологической связи между подразделениями
Откажитесь от пустых лозунгов, призывов	контрольные планы, индикаторы, ежегодные контрольные доклады на Ученом Совете
Устраните произвольно установленные задания	создание аналитических групп
Дайте работникам возможность гордиться своим трудом	выявление и демонстрация положительного опыта
Поощряйте стремление к образованию и совершенствованию	вовлечение в управление качеством всех участников, создание условий для повышения квалификации управленческого и педагогического персонала
Руководители, будьте лидерами в повышении качества	управление качеством – дело ректора и ректората

Большая часть моделей совершенствования организаций основывается на принципах TQM, а анализ и диагностика их состояния производится посредством самооценки, позволяющей сопоставить свою деятельность с определенной эталонной моделью и определить степень достижения поставленных целей, а также выявить отклонения и их причины. Самооценка – самый простой, доступный и дешевый из методов оценки деятельности ВУЗа. Самооценка как раз и является способом, позволяющим сравнить деятельность и результаты ВУЗа с моделью работы организации, которая является образцовым примером для других.

Модели совершенствования деятельности условно можно разделить на три группы: модели совершенства, модели совершенствования и новейшие модели совершенствования [9].

Модели совершенства деятельности организации – это модели отраслевых, региональных, национальных, международных премий в области качества. Предполагают проведение самооценки ВУЗа на основе критериев этих моделей, которые обеспечивают основу для сопоставления своей

деятельности с деятельностью других ВУЗов и позволяют выявить области для улучшений. Национальных премий качества насчитывается более 100. Наиболее известными являются: премия Деминга (Япония, 1951), награда М. Балдриджа (США, 1988), EFQM (Европа, 1992).

Модели совершенствования позволяют проверить деятельность ВУЗа на соответствие установленным требованиям и самостоятельно провести оценку состояния менеджмента и разработать план действий для дальнейшего совершенствования.

Примерами могут послужить модель совершенствования системы качества в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9000-2015 и Типовая модель системы качества образовательного учреждения, разработанная сотрудниками Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ»

Новая редакция ISO 9001-2015 подверглась изменению по структуре, также изменены термины и принципы стандарта, наиболее значимыми для ВУЗа из которых являются:

«Документация» и «записи» объединили в один общий термин «документированная информация», т.е. документированная информация может быть представлена на любом носителе, в любом формате и получена из любого источника. Документированная информация может относиться как к информации, созданной для функционирования ВУЗа (документация) и свидетельства достигнутых результатов (записи), так и к системе менеджмента, включая соответствующие процессы.

«Организационная среда» – окружающая деловая среда, включающая совокупность внутренних и внешних факторов. ВУЗ должен определить внутренние и внешние факторы, относящиеся к стратегическому направлению и намерениям, а также влияющие на способность достигать намеченных результатов системы менеджмента качества. ВУЗ должен осуществлять анализ и мониторинг информации об этих внутренних и внешних факторах.

«Знания организации» – это специфичные для ВУЗа знания; полученные в основном из опыта. Указана необходимость определения и осуществления менеджмента знаний, поддерживаемых ВУЗом с целью обеспечения функционирования его процессов и достижения требуемого качества образовательных услуг. Требования в отношении знаний были введены с целью защиты от их потерь и стимулирования к приобретению знаний.

Новацией ГОСТ Р ИСО 9001-2015 также стала концепция риск-ориентированного подхода, который подразумевает понимание ВУЗом его среды и умение определять риски, как основу для планирования. Установлены обязательные требования по определению и оценке рисков организации и управлению ими.

Моделью управления качеством (образования) в вузах, рекомендованной Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки к внедрению в учреждениях высшего и среднего профессионального образования РФ, являлась Типовая модель системы качества образовательного учреждения, разработанная сотрудниками Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» на основе стандартов по менеджменту качества серии ISO 9000:2000 (ГОСТ Р ИСО 9000-2001), «Стандартов и директив для гарантии качества высшего образования в европейском регионе», разработанных Европейской сетью (ассоциацией) гарантии качества в сфере высшего образования, модели конкурса Рособнадзора и Рособразования «Системы обеспечения качества подготовки специалистов», модели самооценки и совершенствования деятельности ВУЗа (ССУЗа) в области менеджмента качества, гармонизированной с моделью Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM). Активное применение модели пришлось на середину 2000-х.

Новейшие модели совершенствования – инструменты зачастую трудоемкие, требующие специальной подготовки, например, такие, как сбалансированная система показателей, 6 Сигм, 5S, кайдзен, бенчмаркинг, ТРМ, бережливое производство, Lean и др. Они получили широкое распространение в зарубежной практике.

В ГОСТ Р ИСО 9001-2015. появилось прямое требование применения процессного подхода (п. 4.4.2 Процессный подход)), который является одним из принципов менеджмента качества. В обновленном стандарте делается меньший акцент на документированности системы, большее же внимание уделяется процессному подходу, позволяющему организации планировать ее процессы и их взаимодействие. Таким образом, процессная модель управления превращается в обязательную для систем менеджмента качества и, как следствие, для ВУЗов, применяющих ИСО 9001. Процессный подход дает возможность ВУЗу осуществлять планирование и взаимодействие своих процессов. Процесс ВУЗа должен включать: владельца процесса, технологии процесса, системы показателей процесса, управление процессом, ресурсы процесса.

Цикл «Планируй – Делай – Проверь – Действуй» (Цикл PDCA, Цикл Шухарта-Деминга) – известная модель непрерывного улучшения процессов. Реализация цикла PDCA позволяет организации обеспечить ее процессы необходимыми ресурсами, осуществлять их менеджмент, определять и реализовывать возможности для улучшения. В некоторых ВУЗах, например, в МАРХИ [10], СВФУ имени М.К. Аммосова [11], Мордовском государственном университете [12], существуют информационные карты процессов, которые могут быть интересны как примеры представления процесса в виде текста, таблиц и схем.

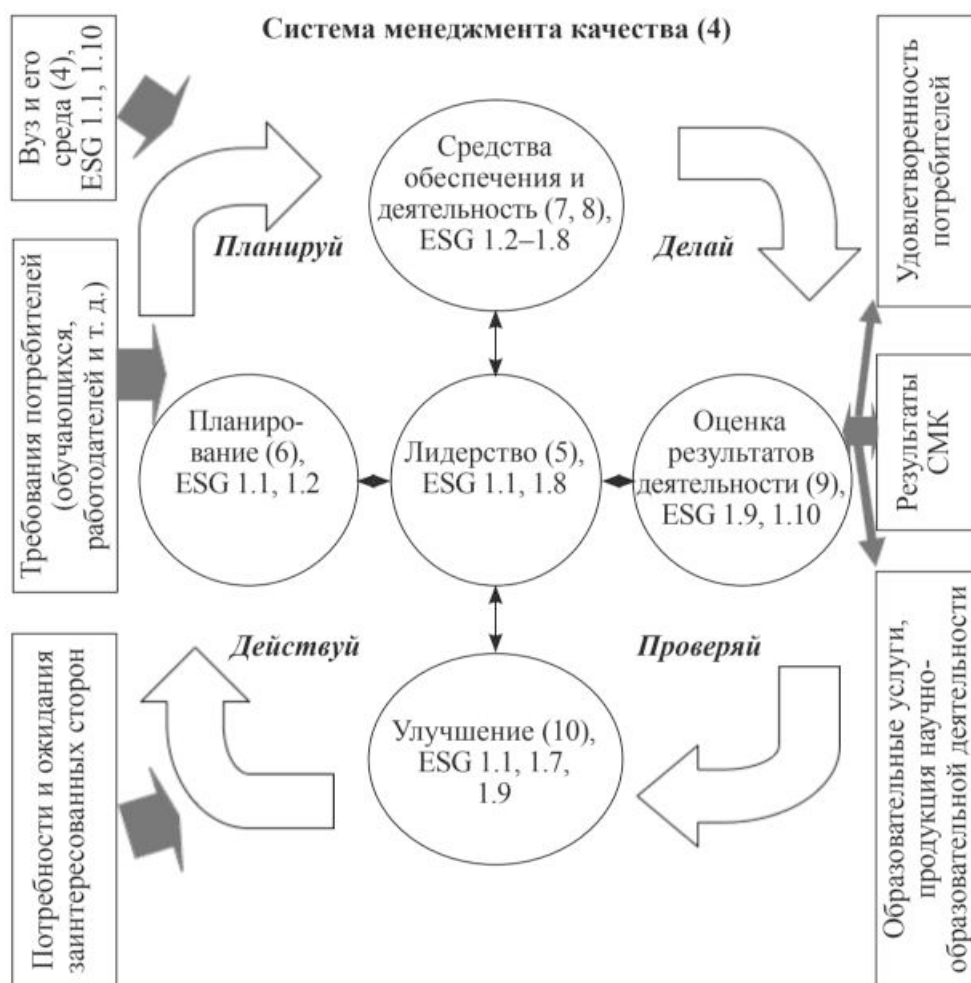


Рисунок 1 – Система менеджмента качества

В Руководстве по качеству совместных международных образовательных программ [13] предложена Модель системы обеспечения качества образования на основе стандартов ESG и ISO

9001:2015, которая охватывает все стандарты ESG и ISO 9001:2015 (в скобках указаны номера разделов ESG ENQA и ISO 9001:2015). Система обеспечения качества как на институциональном уровне, так и на уровне образовательных программ образует единую систему и основывается на принципах ориентации на потребителя, лидерства, взаимодействие работников/сотрудников, процессный подход, постоянное улучшение, принятие решений, основанных на доказательствах, менеджмент взаимоотношений.

В организации могут существовать процессы самого разного уровня зрелости и даже в самой зрелой организации разработка регламентов и проектирование процессов может идти непрерывно на совершенно разных уровнях сложности. В международной практике оценки системы качества распространен подход к оценке этих систем и входящих в них процессов на основе оценок уровня развития или зрелости основных процессов. Это объясняется трудоемкостью формирования системы качества и осознанием, что невозможно с нуля создать эффективную систему качества организации. В типовой модели системы качества ВУЗа предусматривается пятиуровневая градация зрелости процессов от нулевого уровня «неопределенности» до «эффективности». Переход на более высокий уровень, происходит лишь при выполнении ВУЗом требований предыдущего уровня. При этом каждый последующий уровень зрелости (за исключением нулевого уровня) включает признаки зрелости всех предыдущих уровней. Соответствие проверяемому уровню всей системы качества ВУЗа принимается в том случае, если 100% основных процессов и 50% обеспечивающих, относящихся к инвариантному ядру типовой модели системы качества ВУЗа, отвечает проверяемому уровню зрелости [14].

Такая эволюционная модель зрелости процессов предполагает, что системы качества ВУЗа должны непрерывно развиваться, а уровень зрелости показывает степень определенности, измеримости, воспроизводимости, эффективности, гибкости процессов и устойчивости к нежелательным воздействиям.

Кроме того, для создания системы менеджмента качества ВУЗа необходимо определить основные и вспомогательные управленческие процессы и их взаимодействие. Как правило, ВУЗом составляется реестр процессов и на его основе схема взаимодействия процессов и видов деятельности.

ВУЗаами-лауреатами Премии Правительства Российской Федерации в области качества 2016 года стали Национальный исследовательский Томский политехнический университет и МЭИ, где для повышения эффективности системы управления университета применяется в том числе и процессный подход.

В части использования процессной модели в Национальном исследовательском Томском политехническом университете создана карта процессов и видов деятельности и матрица процессов университета. Следует отметить, что в перечень основных процессов не включены воспитательная и внеучебная работа с обучаемыми. Эта группа процессов вынесена в обеспечивающие.

Интересен опыт внедрения процессного подхода системы менеджмента качества в подразделениях Сочинского государственного университета [15]. Пилотный проект включал внедрение процессного подхода в ряде структурных подразделений. Внедрение процессного подхода позволило автоматически формировать согласованную с действующими процессами и организационной структурой регламентную документацию (положения о подразделениях, должностные инструкции, матрицы ответственности процессов) на основе сведений о введенных характеристиках бизнес-процессов. Это обеспечило прозрачность в управлении, актуальность регламентной документации, оперативность в отслеживании модификации бизнес-процессов, жесткое обеспечение работы сотрудников по регламентам, оценку качества работы по показателям, мониторинг, наглядность и отсутствие необходимости в дополнительном контроле. Автоматизация стратегического планирования выполнена на основе стратегической карты, которая реализуется с помощью системы сбалансированных показателей и представляет собой дерево целей,

сгруппированное по четырем взаимосвязанным разделам: финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие. При этом каждая из подцелей имеет не менее одного показателя, которые определяют степень достижения целей. Ключевые показатели должны быть выражены количественно для обеспечения использования измеримых целей, осуществления мониторинга, прогнозирования динамики, а также для формирования управляющих воздействий в целях улучшения качества. Обычно ключевые показатели выбирают как основу принятия стратегических и тактических решений ВУЗами, например, это могут быть показатели эффективности и государственные показатели аккредитации. На основе стратегической карты формируется набор процессов, которые будут использоваться в системе менеджмента качества. При этом в первую очередь выбирают те бизнес-процессы, которые связаны с достижением целей. Для каждого процесса, подпроцесса и функции в базу знаний заносились ряд характеристик: содержание деятельности, начало работы, результат, требования к срокам, целевые, плановые и фактические значения показателей. Каждому процессу через специальные диалоговые окна был назначен владелец, исполнители и ключевые показатели, по значениям которых в последующем можно оценить уровень достижения целей и качество работы.

Также интересен для рассмотрения европейский опыт. В период с 1 октября 2011 по 1 октября 2013 годов в Европе был проведен масштабный проект под названием «Совершенствование менеджмента бизнес-процессов в учебных заведениях высшего образования» (Improvement of Business Processes Management in Higher Education Institutions (HEI-UP project) [16]. Проект был профинансирован Еврокомиссией в рамках Программы обучения в течение всей жизни /непрерывного образования на период 2007-2013 гг. (Lifelong Learning Programme).

Целью проекта было увеличить прозрачность/понимание процессов для всех заинтересованных сторон: студентов, ППС, менеджмента, внешних стейкхолдеров.

Результаты проекта:

- проанализированы существующие практики менеджмента бизнес-процессов в ВУЗах;
- подготовлена обобщенная Модель структуры бизнес-процессов ВУЗов;
- создан международный консорциум для взаимодействия предприятий и ВУЗов по тематике менеджмента бизнес-процессов;
- ряд кейсов по бизнес-процессам предприятий реального сектора предложен для использования в ВУЗах;
- создана онлайн-платформа для обучения по курсу для менеджеров ВУЗов;
- разработан курс для сертификации Европейской ассоциацией по качеству и сертификации (European Certification and Qualification Association (ECQA) Менеджеров бизнес-процессов в ВУЗах.

В ходе проекта произведена трехуровневая декомпозиция. На схеме процессы разделены на 5 областей, которые в свою очередь подразделяются на группы:

- Процесс преподавания, включающий планирование, подготовку, внедрение, оценку курса, надзор за выполнением дипломной работы и процедура экзамена.
- Процесс обучения, включающий подачу документов, подготовку к учебе, зачисление, обучение, перемещения, выпуск, трудоустройство.
- Исследовательский процесс, включающий организацию исследовательской среды, проведение исследования и диссеминацию полученных результатов.
- Процесс развития, включающий развитие программ, развитие программ двойной / совместной степени, экспорт программ.
- Управленческие и обеспечивающие процессы (стратегический менеджмент, финансы и закупки, менеджмент и развитие персонала, менеджмент качества, IT-менеджмент, менеджмент и поддержка выпускников, поддержка выпуска, менеджмент инноваций и управление правами интеллектуальной собственности, проектный менеджмент, непрерывное образование, мобильность студентов, ППС, АХС).

Далее процесс в каждой группе рассматривается более подробно.

В десятке наиболее влиятельных глобальных рейтингов университетов Times Higher Education (THE) и QS World University Ranking ведущие места занимают ВУЗы Великобритании и США. Применение процессного подхода является широко распространённой практикой в ВУЗах этих стран. Для совершенствования процессов наряду с процессными моделями зарубежные ВУЗы активно используют такие методологии как Lean, Six Sigma, Agile и т.д. Как правило, информация о конкретных картах процессов является закрытой и доступна лишь сотрудникам ВУЗа. Так, на сайте Кембриджского университета существует специальный раздел для сотрудников, содержащий навигатор по процессам и библиотеку процессов [17].

Создание карты процесса позволяет:

- визуально представить входы и выходы, деятельность, роли;
- получить представление о текущем состоянии процесса «as-is» для обучения персонала либо создать процесс «to-be» с 0;
- оценить усилия, связанные с запуском нового процесса или трансформацией существующего;
- связать текущие бизнес-процессы с веб-страницами, шаблонами, процедурными документами и прочими дополнительными ресурсами.

В Кембридже колледжи являются отдельными юридическими лицами и имеют собственное представление о том, как должен строиться процесс, поэтому требуется наладка взаимодействия между заинтересованными сторонами с целью развития и улучшения процессов. Для этого проводятся семинары, где взаимодействуют стороны, участвующие в процессах, так как именно они знают, что хорошо работает, а что можно улучшить и у кого есть возможность внести необходимые предложения. Проект реализован на платформе Triaster. Та же платформа используется Бристольским университетом, где в отличие от Кембриджа карты процессов составляются обученными бизнес-аналитиками централизованно, а не самими участниками процессов.

На сайте Oxford Brookes University карты, раскрывающие шаг за шагом основные процессы ВУЗа, размещены в открытом доступе. Представленные карты составлены при содействии консалтинговых компаний в среде Banner. Еще примерно 20 ВУЗов в Великобритании пользуются данной платформой для моделирования бизнес-процессов. Преимущества, связанные с использованием процессной модели, проявились после понимания, какие процессы существуют в разных подразделениях и как они взаимодействуют. Составление четкого перечня всех основных процессов подразделений и их анализ был необходим для обнаружения областей, которые нуждаются в улучшении, и разработки плана дальнейших действий (разработан до 2019 года). Применение Banner позволило создать «единое окно» для процессов, процедур и документов; определить узкие места и устранить неэффективные процессы; унифицировать выполнение процессов студентами и сотрудниками.

На основе представленных материалов, можно сделать вывод о том, что создание бизнес-процессов начинается с их описания, которое может содержать графическую схему, таблицы, текст. Предпочтительным является графическое представление, т.к. это наглядно и по объему меньше других вариантов представления.

Существует более 70 платформ автоматизации управления процессами, которые помогают организациям обеспечивать лучшие результаты за счет переосмысления и трансформации процессов. Как правило, они обладают понятным и современным веб-интерфейсом и обеспечивают работу во всех основных браузерах, широкий базовый функционал и возможность развития и модификации системы собственными силами. Однако не стоит ограничиваться лишь ими. Так, такие ведущие ВУЗы мира, как Стэнфорд и Гарвард, применяют систему управления проектами и задачами Jira, которая позволяет производить учет информации и документов, процессное и проектное управление и вики-систему внутреннего пользования Confluence для формирования базы знаний организации.

Модель системы менеджмента качества предполагает наличие совокупности принципов,

показателей, методов и требований к деятельности ВУЗа, критериев, по которым определяется степень совершенства процессов и способов их оценки. Это определяет процессы деятельности ВУЗа, направленные на достижение необходимых результатов качества. Система менеджмента качества образования ВУЗа должна соответствовать его общей стратегии. При этом нужно учитывать, что внедрение информационных систем обеспечения качества – это сложный многоэтапный процесс, требующий больших временных, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и лидирующей роли руководства. Очень важно, чтобы бизнес-процессы образовательной организации были не только обозначены на бумаге, должна быть создана реально работающая система менеджмента качества, содержащая описание оптимальных бизнес-процессов, возможность их отслеживания и улучшения.

Бюджеты заграничных ВУЗов покрываются доходами от университетских эндаументов. Более того, заграничные учебные заведения все чаще обращаются к размещению облигаций в связи с сокращением государственного финансирования. В 2016 году школы, колледжи и университеты Великобритании разместили рекордные объемы бондов – \$1,8 млрд по сравнению с \$1,4 млрд в 2015 году, в 2008-2011 годах такие бумаги не выпускались вообще. Естественный ход событий не позволяет российским вузам рассчитывать на вхождение в международный пул конкурентоспособных вузов с крупными университетскими эндаументами [18, 72].

Проблема эффективности управления ВУЗом в условиях усиливающейся конкуренции зачастую вынуждает топ-менеджмент пересмотреть традиционные подходы в управлении основными процессами с учетом современных тенденций управления и требований рынка. В настоящее время не существует единой модели системы качества образования в ВУЗах. Каждый ВУЗ, основываясь на существующих моделях, формирует собственную систему качества. Образовательные организации в России, как правило, придерживаются старых привычных моделей и предпочитают развивать уже опробованные решения вместо внедрения инноваций и качественного изменения подхода к работе. Реакцией на быстро меняющиеся конкурентные условия рынка образования является усиление деятельности по совершенствованию процессов с целью повышения эффективности. В условиях растущей конкуренции приоритетными задачами становятся прозрачность и подотчетность, ориентация на студентов, результаты обучения которых являются приоритетными при оценке качества образования. Возникает необходимость применения общепризнанных критериев, методологий, стандартов, процедур и принципов по обеспечению качества с учетом специфики образовательной деятельности каждого ВУЗа. Высшее образование является специфическим сектором и существуют некоторые особенности внедрения методологий, применяемых в бизнесе.

Перспективные модели повышения доступности и качества образования на базе развития электронного обучения во всем мире приводят к созданию новых организационных форм взаимодействия университетов между собой, с бизнесом и потребителями образовательных услуг. В настоящее время наблюдается тенденция превращения ведущих университетов в площадки для диалога бизнеса, общества, государства по вопросам научного и технологического прогнозирования, обмена передовыми знаниями, решения глобальных проблем. Катализаторами инноваций в сфере высшего образования выступают ВУЗы, которые отходят от традиционных методов обучения и в которых идеи возникают преимущественно в академической и исследовательской средах. Новые подходы побуждают университеты выступать в роли инкубаторов, где любой студент, преподаватель или сотрудник может совершить открытие или разработать решение реальной проблемы. Присоединение России к Болонскому процессу означает принятие обязательств по реализации программы действий в сфере обеспечения качества образования. Вопросы управления качеством образования все чаще возникают в самых различных контекстах, т.к. стейкхолдеры выдвигают все новые требования к ВУЗам. Внимание к качеству основной деятельности ВУЗов отражает не только стремление обеспечить качественное образование, но и заинтересованность в большей прозрачности

и экономической эффективности, а ВУЗы вынуждены адаптировать свои основные процессы в соответствии с ключевыми показателями результативности обучения студентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Близнюк О.В. О национальных экономических интересах в условиях транснационализации производства / О.В. Близнюк // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2012. - № 3. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1198
2. Близнюк О.В. Устойчивое развитие как императив процесса изменения национальной системы образования / О.В. Близнюк / Конференция Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания II Международная научная конференция, сборник научных трудов. Под редакцией: Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской, Д.Е. Сорокина, 2015. - С. 632-640. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://old.fa.ru/chair/micro/research/Documents/%D0%A1%D0%9D%D0%A2%20%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82%202015.pdf>
3. Близнюк О.В. Системный менеджмент устойчивого развития образовательной организации / О.В. Близнюк // Системный анализ в экономике – 2014. Том 2 / Материалы III Международной научно-практической конференции «Системный анализ в экономике – 2014». Москва, 13–14 ноября 2014 г. / Под общей ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера– М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – 265 с., с. 134-135. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23599206>
4. Близнюк О.В. Образование в интересах устойчивого развития / О.В. Близнюк // Стратегии бизнеса. – 2013. - № 2. - С. 18-20. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategybusiness.ru/jour/article/view/33/28>
5. Развитие систем обеспечения качества в высшем образовании: европейский ракурс (на материалах Европейских форумов по обеспечению качества высшего образования 2013 – 2016 гг.) / Научные редакторы: доктор педагогических наук, профессор В.И. Байденко доктор технических наук, профессор Н.А. Селезнева. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://fgosvo.ru/uploadfiles/metod/FULL%20TEXT_%20baydenko.pdf
6. Стандарты и рекомендации для гарантии качества в Европейском пространстве высшего образования (ESG) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.enqa.eu/indirme/esg/ESG%20in%20Russian_by%20NCPA.pdf
7. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения: 27.09.2017).
8. Модель менеджмента качества РУДН. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.rudn.ru/?pages=883>
9. Левшина В.В. Система качества ВУЗа: Монография / В.В. Левшина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 280 с. - С. 35-39.
10. Книга процессов МАРХИ [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.marhi.ru/documents/order/Process_book.pdf
11. Информационные карты процессов СВФУ имени М.К. Аммосова [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://s-vfu.ru/universitet/rukovodstvo-i-struktura/strukturnye-podrazdeleniya/departamentt_quality/okstk/dok/ikp.php
12. Информационные карты процессов Мордовского государственного университета [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.mrsu.ru/ru/i_depart/docs.php?ELEMENT_ID=11969
13. Руководство по качеству совместных международных образовательных программ: Уровень

магистратуры: Методическое пособие / Под ред. В.И. Заботкиной, Н.И. Архиповой, В.И. Маколова. - М.: РГГУ, 2016. - 75 с.

14. Бойцов Б., Банников С., Круглов В., Горленко О. Системы качества в образовательных организациях: нужен отечественный стандарт / Б. Бойцов, С. Банников // Стандарты и качество. – 2016. - № 7. - С. 70-73.

15. Коваленко В.В., Клочков А.Я., Коваленко В.В., Левина Т.А. Автоматизация основных функций систем менеджмента качества / В.В. Коваленко, А.Я. Клочков. - Наука и Образование: Научное издание, 2016. - №7. – С. 107-114.

16. Improvement of Business Processes Management in Higher Education Institutions (HEI-UP project) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://eacea.ec.europa.eu/LLp/project_reports/documents/erasmus/ECUE/eras_ecue_518035_fr.pdf

17. Cambridge University Process Library [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itservices.cam.ac.uk/services/development-and-website-services/development-services/business-analysis/process-mapping-software-provision>

18. Балацкий Е.В. Университетские эндаументы и конкурентоспособность российских вузов / Балацкий Е.В. – М.: Буки Веди, 2017. – 84 с.

МОДЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ, РЕСПУБЛИКЕ ХАКАСИЯ И РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА

Бурлакова Наталья Владимировна

помощник первого заместителя главы Республики Хакасии – председателя правительства Республики Хакасия,
г. Абакан, Российская Федерация.
E-mail: 2014.box@mail.ru

Субач Татьяна Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»,
кафедра «Бухгалтерского учета и статистики»,
г. Красноярск, Российская Федерация.
E-mail: subatchtanya@yandex.ru

Цугленок Николай Васильевич

доктор технических наук, член-корр. РАН, профессор,
Восточно-Сибирский научно-образовательный и производственный центр,
г. Красноярск, Российская Федерация.
E-mail: ntsuglenok@mail.ru

Аннотация: В данной статье дается оценка текущего состояния объемов валового продукта на душу населения в Красноярском крае, республике Хакасия и республике Тыва. В частности, исследуются экономический потенциал с учетом антропогенных энергетических, энерготехнологических и трудовых затрат на реинновацию и воспроизводство, а также энергоэкономическая продуктивность производства регионального валового продукта на душу населения. В разработанной прогнозной модели предлагается использовать волновые свойства экономических процессов, отнесенных к периодическим и квазипериодическим циклам, воспроизводимым с той или иной степенью точности. Предложенная модель динамики валового регионального продукта на душу населения раскрывает энергоэкономический механизм колебаний и внутренней перестройки процесса его производства и потребления в энерготехнологической и экономической системе. Дается прогноз объемов валового продукта на душу населения по регионам Сибирского федерального округа. Прогноз был непосредственно связан с комплексным представлением об уровне жизни населения региона, объеме используемых ресурсов, применяемых технологиях, а также с организационными возможностями по преодолению ресурсных и технологических ограничений. Возникающий прогнозируемый системный эффект по сравнению с предыдущими годами характеризуется темпом прироста (положительным или отрицательным) валового регионального дохода на душу населения.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, прогноз, производство, экономический рост и прирост, энергоэкономический механизм, энерготехнологические и экономические волновые процессы, продукция.

JEL: C53

MODEL OF STATISTICAL ESTIMATION OF DYNAMICS OF GROSS REGIONAL PRODUCT IN THE KRASNOYARSK TERRITORY, REPUBLIC OF KHAKIA AND THE REPUBLIC OF TYVA

Burlakova Natalya Vladimirovna

Assistant to the First Deputy Head of the Republic of Khakassia - Chairman of the Government of the Republic of Khakassia
Abakan, Russia

Subach Tatyana Ivanovna

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Accounting and Statistics

Krasnoyarsk State Agrarian University
Krasnoyarsk, Russia

Tsuglenok Nikolay Vasilyevich
Doctor of Technical Sciences, Member-Corr. RAS, Professor
East-Siberian Scientific-Educational and Production Center
Krasnoyarsk, Russia

Abstract: This article assesses the current state of gross domestic product per capita in the Krasnoyarsk Territory, the Republic of Khakassia and the Republic of Tyva. In particular, the economic potential is analyzed taking into account anthropogenic energy, energy and labor costs for reinvestment and reproduction, as well as energy-efficiency production of regional gross product per capita. In the developed forecast model, it is proposed to use the wave properties of economic processes related to periodic and quasi-periodic cycles, reproduced with varying degrees of accuracy. The proposed model of the dynamics of gross regional product per capita reveals the energy-economic mechanism of fluctuations and internal restructuring of its production and consumption in the energy and economic system. The forecast of gross domestic product per capita is given for the regions of the Siberian Federal District. The forecast was directly related to an integrated view of the living standards of the population of the region, the amount of resources used, the technologies used, and the organizational capacity to overcome resource and technological constraints. The resulting predicted systemic effect in comparison with previous years is characterized by the growth rate (positive or negative) of gross regional income per capita.

Keywords: gross regional product, forecast, production, economic growth and growth, energy-economic mechanism, energy-technological and economic wave processes, products.

Не вызывает сомнения ни «в первом приближении», ни с позиции глубоких теоретических исследований необходимость модернизации страны, ее экономики [2].

Так, важнейшей задачей государственного регулирования экономики Сибирского федерального округа и региональных экономических кластеров – Красноярского края, Республики Хакасия, Республики Тыва – является расширение организационных возможностей по созданию условий для положительных темпов роста валового регионального продукта на душу населения.

Исследование состояния конкретной региональной экономики посредством указанного статистического показателя позволяет дать качественную характеристику и аналитический прогноз экономического роста по территориям Сибири.

Динамическая подсистема энергоэкономического волнового прогнозирования объемов валового регионального продукта позволяет минимизировать энерготехнологические затраты на производство и значительно увеличить экономическую эффективность по показателям производства регионального продукта на единицу площади, на человека и на вложенный инвестиционный рубль, то есть найти аналитические зависимости и формализовать данные процессы и связать их с моделями прогнозирования [3,4,5].

Вклад русского ученого Н.Д. Кондратьева в мировую науку отмечается в работе Бондаренко В.М. Автор отмечает, что им была создана модель долговременных колебаний экономического развития, а долговременные колебания были названы «Длинными волнами Кондратьева или К-волнами». Сегодня, когда в стране разразился глобальный финансовый и экономический кризис огромный интерес проявляется к К-волнам [1].

В настоящее время под закономерностью динамического процесса в диссипативной системе понимается аналитическая зависимость между количественными характеристиками системы, которая позволяет делать аналитический прогноз на ближайшее или отдаленное будущее.

Предлагаем также учитывать энергоэкономические затраты, то есть антропогенные энергетические, энерготехнологические, трудовые и организационные затраты на реинновацию и воспроизводство валового регионального продукта на душу населения [6,7].

В общем виде, экономиковолновые характеристики теоретически могут быть измерены в

обобщённых единицах $\omega_{\alpha, \beta}$

$$\omega_{\alpha, \beta} = \frac{\alpha \cdot \text{руб.} + \beta \cdot \text{МДж}}{\text{чел.}} = \alpha \cdot \frac{\text{руб.}}{\text{чел.}} + \beta \cdot \frac{\text{МДж}}{\text{чел.}}$$

В частности, оценка в экономическом (руб./чел.) или энергетическом (МДж/чел.) эквивалентах получается, соответственно, при значениях весовых коэффициентов $\alpha = 1, \beta = 0$ и $\alpha = 0, \beta = 1$. Однако, практические измерения и расчёты требуется вести в чисто экономическом эквиваленте ($\omega_{1,0}$ =руб./чел.).

Энергоэкономический потенциал на душу населения по исследуемым территориям Сибирского федерального округа α_{SFO} варьируется в пределах $0.473 \cdot 10^9 \dots 1.280 \cdot 10^9$ руб./чел. со стандартным отклонением $\sigma_{\alpha, \text{SFO}} = 0.422$ и оценивается средней величиной $\alpha_{\text{SFO}} = 0.806 \cdot 10^9$ руб./чел. Максимальный потенциал $\alpha_{\text{kk}} = 1.280 \cdot 10^9$ по Сибирскому федеральному округу соответствует территории Красноярского края, насыщенной крупными и средними промышленными и сельскохозяйственными предприятиями. Минимальный потенциал $\alpha_{\text{RT}} = 0.473 \cdot 10^9$ соответствует территории Республики Тыва, на которой в силу природно-географических условий имеются лишь предприятия сферы услуг (табл. 1).

Таблица 1 – Экономико-волновые характеристики динамики валового регионального продукта на душу населения, руб./чел.

Регион	Детерминация, %	Показатели, параметры, коэффициенты, руб./чел			
		Объём валового продукта	Энерго-экономический потенциал региона	Антропогенные энергетические, энерготехнологические и трудовые затраты	Энерго-экономическая продуктивность производства регионального валового продукта
		u	$a \cdot 10^9$	$\bar{b}$	c
Сибирский федеральный округ	99.42	u_{SFO}	0.8065388190	92.51076236	0.2507691119
Красноярский край	98.21	u_{kk}	1.2805112860	146.8309646	0.3979666739
Республика Хакасия	99.84	u_{RX}	1.1946380410	136.1777926	0.368210724
Республика Тыва	99.57	u_{RT}	0.4734406675	54.13104575	0.146543799
Стандартное отклонение	01.11	σ	0.4225356830	47.97345951	0.129506982

На исследуемых территориях Сибирского федерального округа антропогенные энергетические, энерготехнологические и трудовые затраты на реинновацию и воспроизводство на душу населения варьируется в пределах $54.131 \dots 146.830$ руб./чел. со стандартным отклонением 49.973 и оценивается средней величиной 92.510 руб./чел.

Максимальный уровень затрат соответствует территории Красноярского края. Минимальный

уровень антропогенных энергетических, энерготехнологических и трудовых затрат соответствует территории Республики Тыва.

На исследуемых территориях Сибирского федерального округа энергоэкономическая продуктивность производства регионального валового продукта на душу населения варьируется в пределах 0.146...0.397 руб./чел. со стандартным отклонением 0.129 и оценивается средней величиной 0.250 руб./чел. Максимальный уровень энергоэкономической продуктивности производства валового продукта 0.397 руб./чел соответствует территории Красноярского края. Минимальный уровень 0.146 руб./чел соответствует территории Республики Тыва.

Выделение регулярного волнового фактора. Зададим случайный возмущающий фактор ε , действующий в циклах продолжительностью 3, 4, 5, 6, 7 и 8 лет посредством случайной функции $\varepsilon(t)$ с регулярной (неслучайной) частью $v(t)$, представляемой в виде отрезка ряда Фурье-Бесселя

$$\varepsilon = \varepsilon(t) = v(t) + \wp(t)$$

$$v(t) = s_0 + \sum_{T_k} s_k \cdot J_0\left(\frac{2\pi \cdot t}{T_k}\right) \quad T_k = 3, \dots, 8$$

где $J_0(t)$ – функция Бесселя нулевого порядка;

$\wp = \wp(t)$ – случайная функция, определяемая как остаточный член ряда Фурье-Бесселя, причём

$$|\wp(t)| < |v(t)| < |\varepsilon(t)|$$

Для различных территорий Сибирского федерального округа формируемый в течение 1998...2014 годов энергоэкономический потенциал региональной экономической волны s_0 принимает как положительные, так и отрицательные значения. Для наиболее значимой территории Красноярского края он принимает отрицательное значение -0.686 руб./чел. Для территории Республики Хакасия и Республики Тыва, он соответственно принимает значения 0.046 и 0.114 руб./чел. (табл. 2).

Таблица 2 – Экономико-волновые характеристики динамики валового регионального продукта на душу населения, руб./чел.

Регион	Волновая функция	Потенциал	Амплитуды колебаний волновой функции по 3-, 4-, 5-, 6-, 7- и 8-летним периодам с учётом знака					
	v	s_0	s_3	s_4	s_5	s_6	s_7	s_8
Сибирский федеральный округ	v_{SFO}	-0.744	212.65	-111.16	12.00	193.53	-287.13	215.38
Красноярский край	v_{KK}	-0.686	672.96	-739.10	768.86	449.15	-498.38	572.78
Республика Хакасия	v_{RK}	0.046	-135.33	-92.53	147.50	-92.04	-95.78	10.15
Республика Тыва	v_{RT}	0.114	80.29	-6.55	-131.74	30.05	-60.26	171.55
Стандартное отклонение	σ	0.398	295.97	292.36	343.42	202.64	174.64	205.45

Вклад трёхлетних колебаний экономической волны в величину валового регионального продукта по исследуемым территориям Сибирского федерального округа определяется амплитудой колебаний волновой функции по 3-летнему периоду с учётом знака. По абсолютной величине этот параметр варьируется в пределах 80.29...672.96 руб./чел. и оценивается средней величиной 212.65 руб./чел.

Максимальный по абсолютной величине вклад по Сибирскому федеральному округу соответствует территории Красноярского края. Минимальный по абсолютной величине вклад трёхлетних колебаний соответствует территории Республики Тыва (см. табл. 2).

Для Сибирского федерального округа наибольший по абсолютной величине вклад волновой функции в исследуемом временном интервале 1998...2014 годы, соответствует 7-летним колебаниям. Следующими по значимости являются 8-летние колебания. Для Красноярского края самыми значимыми в динамике производства валового продукта являются 5-летние колебания, затем идут 4-летние колебания. Для Республики Хакасия по значимости выделяются 5-летние, 3-летние колебания. Для Республики Тыва самыми значимыми в динамике производства валового продукта являются 8-летние колебания, затем идут 5-летние колебания (см. табл. 2) [3,4,5].

Вследствие выделения волнового фактора, объём валового регионального продукта на душу населения может быть представлен в виде:

$$u = a + s_0 + b \cdot t^2 \cdot \ln t + c \cdot t^3 + \sum_{T_k} s_k \cdot J_0 \left(\frac{2\pi \cdot t}{T_k} \right) + \wp$$

где a – энергоэкономический потенциал региона, руб./чел.;

s_0 – энергоэкономический потенциал региональной экономической волны, руб./чел.;

$a + s_0$ – исправленный энергоэкономический потенциал региона, руб./чел.

С заданием общего вида функции регрессии $F(t)$ для повторного сглаживания наблюдаемых данных объёма валового регионального продукта на душу населения

$$u - \wp = F(t)$$

$$F(t) = a + s_0 + b \cdot t^2 \cdot \ln t + c \cdot t^3 + \sum_{T_k} s_k \cdot J_0 \left(\frac{2\pi \cdot t}{T_k} \right) \quad T_k = 3, \dots, 8$$

определим конкретные функции регрессии по данным регионов Сибирского федерального округа по объёмам валового регионального продукта на душу населения.

Сибирский федеральный округ

$$\begin{aligned} F_{\text{СФО}}(t) = & 0.8065388183 \cdot 10^9 - 92.51076236 \cdot t^2 \ln(t) + 0.2507691119 \cdot t^3 \\ & + 212.658069418181952 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{3} \right) - 111.167810225296194 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{2} \right) \\ & + 12.0059738734776928 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{5} \right) + 193.539005651872117 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{3} \right) \\ & - 287.135085773214258 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{7} \right) + 215.385137003551506 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{4} \right) \end{aligned}$$

Красноярский край

$$\begin{aligned} F_{\text{КК}}(t) = & 0.1280511285 \cdot 10^{10} - 146.8309646 \cdot t^2 \ln(t) + 0.3979666739 \cdot t^3 \\ & + 672.966672081126603 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{3} \right) - 739.103565742922454 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{2} \right) \\ & + 768.867411818611686 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{5} \right) + 449.150733947166542 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{3} \right) \\ & - 498.380949039543566 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{2\pi t}{7} \right) + 572.783023115447804 \cdot \text{BesselJ} \left(0, \frac{\pi t}{4} \right) \end{aligned}$$

Республика Хакасия

$$\begin{aligned}
F_{RL}(t) = & 0.1194638041 \cdot 10^{10} - 136.1777926 \cdot t^2 \ln(t) + 0.368210724 \cdot t^3 \\
& - 135.339873153818842 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{3}\right) - 92.5375949922862732 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{2}\right) \\
& + 147.500871504685876 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{5}\right) - 92.0440903014016527 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{3}\right) \\
& - 95.7872009269408836 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{7}\right) + 10.1588399716156523 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{4}\right)
\end{aligned}$$

Республика Тыва

$$\begin{aligned}
F_{RT}(t) = & 0.4734406676 \cdot 10^9 - 54.13104575 \cdot t^2 \ln(t) + 0.146543799 \cdot t^3 \\
& + 80.2918512263512980 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{3}\right) - 6.55438704361977908 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{2}\right) \\
& - 131.749399061973605 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{5}\right) + 30.0533210779003106 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{3}\right) \\
& - 60.2655217236192371 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{2 \pi t}{7}\right) + 171.552683834068119 \cdot \text{BesselJ}\left(0, \frac{\pi t}{4}\right)
\end{aligned}$$

Визуальный анализ волновых процессов, характерных для территорий Сибирского федерального округа (рис. 1) показывает, что функции являются циклическими, но не являются периодическими, поскольку с течением времени изменяется амплитуда колебаний и происходит смещение гребней по фазе. Такие волновые процессы оказались квазипериодическими.

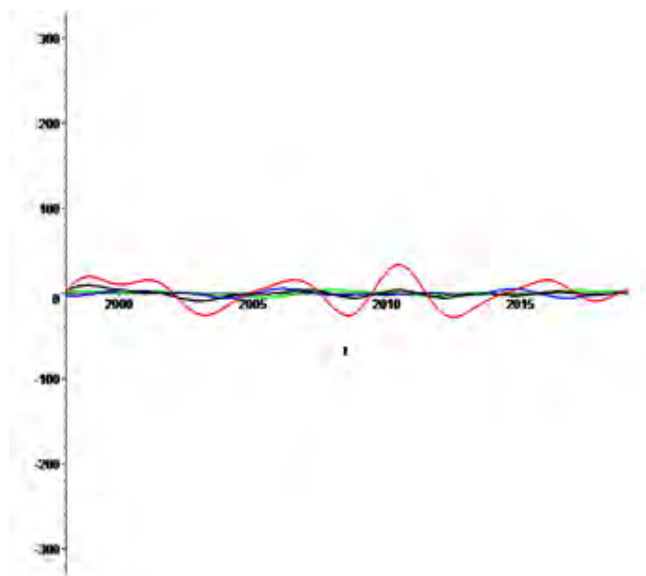


Рисунок 1. Волновые процессы в Сибирском федеральном округе: Красноярский край, Сибирский федеральный округ (в среднем), Республика Хакасия, Республика Тыва

Сравнив величины отклонений (и относительных отклонений) теоретической кривой от наблюдаемых данных валового продукта на душу населения при первом и втором сглаживании, содержащиеся в таблицах 1 и 2, заключаем, что после выделения экономической волны отклонение (относительное отклонение) значительно уменьшилось (рис. 2, 3). Поэтому выделение экономической волны даёт возможность уменьшить абсолютную погрешность (относительную погрешность) приближения.

Заметим, что при первом сглаживании в таблице 3 наблюдается 15 аномальных точек, в которых относительная погрешность превосходит допустимое значение, а при повторном сглаживании с

выделением экономической волны в таблице 2 осталось лишь 8 аномальных точек. По средним данным Сибирского федерального округа количество аномальных точек уменьшилось с 4 до 1, что привело к расширению области адекватности модели 2004...2014 гг. до интервала 2000...2014 г. (см. табл. 3, 4). Аналогично, выделение экономической волны в модели динамики валового продукта населения на душу населения Красноярского края позволило расширить область адекватности с интервала 2010...2014 на интервал 2006...2014, где относительная погрешность приближения находится в допустимых пределах – не превосходит 6,23% [4,5]. По Республике Хакасия и Республике Тыва область адекватности модели расширилась, соответственно, до интервалов 1999...2014 и 2000...2014 гг.

Таблица 3 – Сглаживание наблюдаемых данных объёмов валового регионального продукта на душу населения при выделении тренда, руб./чел.

Год	Сибирский федеральный округ				Красноярский край			
	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %
t	u_{SEO}	f_{SEO}	ε_{SEO}	σ_{SEO}	u_{KK}	f_{KK}	ε_{KK}	σ_{KK}
1998	14.63	10.14	4.48	30.64	22.94	22.03	0.91	3.97
1999	22.76	19.71	3.05	13.42	41.02	36.62	4.40	10.73
2000	33.68	30.59	3.09	9.18	71.28	53.32	17.96	25.20
2001	41.67	42.80	-1.12	-2.70	80.04	72.12	7.92	9.90
2002	49.33	56.34	-7.01	-14.20	77.73	93.02	-15.29	-19.67
2003	60.66	71.20	-10.54	-17.37	92.55	116.0	-23.48	-25.37
2004	82.57	87.39	-4.83	-5.85	125.2	141.1	-15.86	-12.66
2005	99.63	104.9	-5.29	-5.31	152.3	168.3	-16.00	-10.50
2006	125.7	123.7	1.97	1.57	205.0	197.7	7.31	3.56
2007	154.7	143.9	10.73	6.94	258.3	229.2	29.20	11.30
2008	178.4	165.5	12.93	7.24	260.3	262.7	-2.46	-0.95
2009	175.8	188.3	-12.51	-7.12	264.4	298.4	-34.00	-12.86
2010	214.4	212.5	1.84	0.86	372.8	336.3	36.54	9.80
2011	249.4	238.1	11.32	4.54	413.1	376.2	36.91	8.93
2012	269.1	264.9	4.19	1.56	416.2	418.3	-2.07	-0.50
2013	287.2	293.2	-5.91	-2.06	441.0	462.5	-21.47	-4.87
2014	316.3	322.7	-6.39	-2.02	498.3	508.8	-10.52	-2.11

Год	Республика Хакасия				Республика Тыва			
	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %
t	u_{RX}	f_{RX}	ε_{RX}	σ_{RX}	u_{RT}	f_{RT}	ε_{RT}	σ_{RT}
1998	14.50	19.48	-4.98	-34.37	6.40	4.44	1.96	30.65
1999	23.58	22.45	1.13	4.81	8.91	7.77	1.14	12.82
2000	31.33	27.36	3.98	12.69	11.75	11.86	-0.12	-0.98
2001	36.31	34.20	2.10	5.79	17.01	16.74	0.28	1.63
2002	46.44	42.99	3.45	7.43	22.42	22.38	0.04	0.18

Год	Республика Хакасия				Республика Тыва			
	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %
t	u_{RX}	f_{RX}	ε_{RX}	σ_{RX}	u_{RT}	f_{RT}	ε_{RT}	σ_{RT}
2003	53.32	53.72	-0.40	-0.76	26.61	28.80	-2.19	-8.24
2004	61.34	66.40	-5.07	-8.26	32.31	36.00	-3.69	-11.41
2005	77.86	81.03	-3.17	-4.07	38.43	43.97	-5.54	-14.41
2006	100.8	97.61	3.22	3.19	50.05	52.72	-2.67	-5.33
2007	119.9	116.1	3.82	3.18	63.96	62.25	1.71	2.68
2008	136.0	136.6	-0.60	-0.44	78.38	72.55	5.83	7.44
2009	152.2	159.0	-6.86	-4.50	87.89	83.64	4.25	4.84
2010	180.3	183.4	-3.11	-1.72	100.0	95.51	4.49	4.49
2011	212.4	209.8	2.67	1.26	108.1	108.1	0.02	0.02
2012	245.2	238.1	7.15	2.92	120.5	121.5	-1.00	-0.83
2013	265.8	268.4	-2.57	-0.97	132.7	135.8	-3.06	-2.30
2014	299.9	300.6	-0.77	-0.26	149.3	150.8	-1.47	-0.98

Таблица 4 – Повторное сглаживание наблюдаемых данных объёмов валового регионального продукта на душу населения при выделении волны, руб./чел.

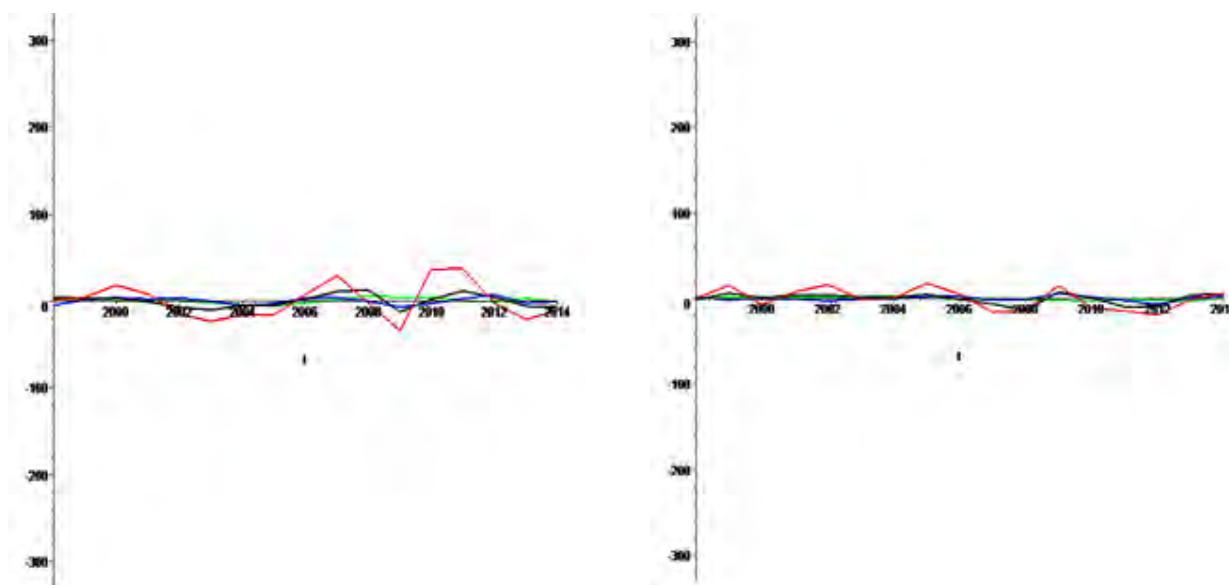
Год	Сибирский федеральный округ				Красноярский край			
	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %
t	u_{SEO}	F_{SEO}	ε_{SEO}	σ_{SEO}	u_{KK}	F_{KK}	ε_{KK}	σ_{KK}
1998	14.63	15.96	-1.33	-9.09	22.94	22.84	0.1	0.44
1999	22.76	16.48	6.28	27.59	41.02	25.65	15.37	37.47
2000	33.68	32.52	1.16	3.44	71.28	78.59	-7.31	-10.26
2001	41.67	37.84	3.83	9.19	80.04	72.28	7.76	9.70
2002	49.33	45.32	4.01	8.13	77.73	61.50	16.23	20.88
2003	60.66	58.71	1.95	3.21	92.55	93.75	-1.2	-1.30
2004	82.57	81.40	1.17	1.42	125.2	124.8	0.44	0.35
2005	99.63	94.69	4.94	4.96	152.3	134.5	17.8	11.68
2006	125.7	126.7	-1.04	-0.83	205.0	200.0	5.04	2.46
2007	154.7	161.0	-6.34	-4.10	258.3	274.4	-16.1	-6.23
2008	178.4	192.3	-13.89	-7.78	260.3	274.2	-13.93	-5.35
2009	175.8	168.1	7.67	4.36	264.4	249.2	15.21	5.75
2010	214.4	213.8	0.59	0.28	372.8	383.8	-10.96	-2.94
2011	249.4	259.1	-9.72	-3.90	413.1	427.7	-14.59	-3.53
2012	269.1	278.1	-9.01	-3.35	416.2	435.2	-18.94	-4.55
2013	287.2	283.2	4.09	1.42	441.0	442.0	-1.01	-0.23
2014	316.3	310.7	5.6	1.77	498.3	492.2	6.1	1.22

Год	Республика Хакасия				Республика Тыва			
	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %	Вал.прод.	Выч. вал. прод.	Откл.	Отн.откл., %
t	u_{RX}	F_{RX}	ε_{RX}	σ_{RX}	u_{RT}	F_{RT}	ε_{RT}	σ_{RT}
1998	14.50	12.73	1.77	12.21	6.40	7.10	-0.7	-10.93
1999	23.58	25.07	-1.49	-6.32	8.91	7.09	1.82	20.43
2000	31.33	31.66	-0.33	-1.05	11.75	10.49	1.26	10.72
2001	36.31	36.84	-0.53	-1.46	17.01	15.21	1.8	10.58
2002	46.44	49.29	-2.85	-6.14	22.42	20.57	1.85	8.25
2003	53.32	54.02	-0.7	-1.31	26.61	24.39	2.22	8.34
2004	61.34	61.63	-0.29	-0.47	32.31	29.60	2.71	8.39
2005	77.86	75.51	2.35	3.02	38.43	36.64	1.79	4.66
2006	100.8	98.24	2.59	2.57	50.05	51.25	-1.2	-2.40
2007	119.9	121.6	-1.73	-1.44	63.96	63.88	0.08	0.13
2008	136.0	137.1	-1.13	-0.83	78.38	79.77	-1.39	-1.77
2009	152.2	146.3	5.86	3.85	87.89	89.58	-1.69	-1.92
2010	180.3	178.5	1.78	0.99	100.0	103.4	-3.4	-3.40
2011	212.4	215.0	-2.54	-1.20	108.1	109.7	-1.54	-1.42
2012	245.2	252.0	-6.75	-2.75	120.5	122.0	-1.5	-1.24
2013	265.8	265.0	0.82	0.31	132.7	135.7	-2.99	-2.25
2014	299.9	296.7	3.17	1.06	149.3	148.4	0.87	0.58

Кроме того, из рисунка 2 непосредственно видно, что отклонение наблюдаемых объёмов валового продукта на душу населения от аналогичных вычисленных значений, рассматриваемое как самостоятельный показатель, после выделения экономической волны делается более устойчивым. Поэтому выделение экономической волны улучшает прогнозные качества модели.

Наблюдаемые с 2008 года средние данные валового регионального продукта на душу населения по территориям Сибирского федерального округа отклоняются от рассчитанных по модели значений этого показателя не более чем на 7,24%, а с 2012 по 2014 г. – не более чем на 2,06% (табл. 3). Наблюдаемые с 2008 года данные валового регионального продукта на душу населения по Красноярскому краю отклоняются от рассчитанных по модели значений этого показателя не более чем на 12,86%, а с 2012 по 2014 г. – не более чем на 4,87% (см. табл. 3). Наблюдаемые с 2008 года данные валового регионального продукта на душу населения по Республике Хакасия отклоняются от рассчитанных по модели значений этого показателя не более чем на 4,50%, а с 2012 по 2014 г. – не более чем на 2,92% (см. табл. 3). Наблюдаемые с 2008 года данные валового регионального продукта на душу населения по Республике Тыва отклоняются от рассчитанных по модели значений этого показателя не более чем на 7,44%, а с 2012 по 2014 г. – не более чем на 2,30% (см. табл. 3). Относительная погрешность приближения наблюдаемых данных объёмов валового продукта на душу населения при выделении тренда была не больше 4,87% (табл. 3), а при выделении экономической волны – не превосходила 4,55% (табл. 4).

Таким образом, при выходе с периода 2012...2014 на прогноз объёмов валового продукта на душу населения по регионам Сибирского федерального округа до 2019 года относительная погрешность модели не превосходит 5%.



Величины отклонений при выделении тренда:
Красноярский край, Сибирский федеральный
округ, Республика Хакасия, Республика Тыва

Величины отклонений при выделении волны
при повторном сглаживании: Красноярский
край, Сибирский федеральный округ,
Республика Хакасия, Республика Тыва

Рисунок 2. Величины отклонений при выделении волны

На основе анализа данных за 1998...2014 годы по изменению объемов валового регионального продукта на душу населения в Сибирском федеральном округе установлено волновое движение экономики Красноярского края, Республики Хакасия, Республики Тыва, хорошо согласующееся с волновой гипотезой Н.Д. Кондратьева и положениями теории энерготехнологического прогнозирования Н.В. Цугленка о сопряжении энерготехнологических и экономических процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бондаренко В.М. Новый взгляд на проблему кризисов, прогнозов и экономический рост / В.М. Бондаренко // Теоретическая экономика. - 2016. - № 6. - С. 21-36. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
2. Гордеев В.А. Модернизация хозяйства Российской Федерации: экономико-теоретический аспект / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. - 2011. - № 1. - С. 54-60. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
3. Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны / Н.Д. Кондратьев. - Вологда: Областное отделение Государственного издательства, 1922. - 258 с.
4. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н.Д. Кондратьев, Д.И. Опарин. - М., 1928. - 287 с.
5. Коротаев А.В., Гринин Л.Е. Кондратьевские волны в мир-системной перспективе / А.В. Коротаев, Л.Е. Гринин / Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы. - Волгоград: Учитель, 2012. - С. 58-109.
6. Цугленок Н.В. Концепция устойчивого развития АПК Красноярского края / Н.В. Цугленок // Вестн. Краснояр. гос. аграр. ун-та. - 1996. - № 1. - С. 1-4.
7. Цугленок Н.В. Энерготехнологическое прогнозирование / Н.В. Цугленок. - Красноярск: Изд-во Краснояр. гос. аграр. ун-та, 2004. - 276 с.
8. Информ. ресурс Роскомстата. [Электрон. данные]. - Режим доступа: www.gks.ru

ОЦЕНКА РИСКОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Лысенко Владимир Владимирович

руководитель Центра программно-целевого планирования и структурных преобразований в промышленности ФГУП «ЦНИИ «Центр»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: vlysenko@cniicentr.ru

Аннотация: В рамках настоящей статьи протестированы теоретические экономико-математические модели на основе реальных данных на предмет соответствия эмпирической динамике. В данной статье проводится анализ финансового состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на основании ретро-данных в период с 2004 по 2012 года. Для характеристики финансового состояния организации используются два коэффициента финансового анализа: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. На основании динамики приростов коэффициентов были построены модели для прогнозирования и оценки финансовой устойчивости предприятий ОПК. Построенные модели позволяют проводить имитационные эксперименты для оценки финансовой устойчивости отдельных предприятий.

Ключевые слова: эфнансовая устойчивость; VaR; ОПК.

JEL: C63; C53

RISK ASSESSMENT OF THE ENTERPRISES FINANCIAL STABILITY ON THE BASIS OF THE DISTRIBUTION MODELS OF FINANCIAL INDICATORS DYNAMICS PROBABILITY

Lysenko Vladimir Vladimirovich

Head of the Center of goal-oriented planning and structural changes in the industry, Federal state unitary enterprise «Research Institute of shipbuilding industry «Center»

Abstract: In this article theoretical economic and mathematical models are tested on the basis of real data for compliance with empirical dynamics. This article provides the financial position analysis of Russian defense industry enterprises based on the 2004-2012 data. There are used two coefficients to estimate enterprises financial position: the current liquidity ratio (CLR) and working capital financed by equity to total assets ratio. Based on the growth dynamics of the coefficients, there were constructed models for forecasting and evaluating the financial stability of defense enterprises. The constructed models allow performing simulation experiments to assess the financial stability of individual enterprises.

Keywords: financial stability; VaR; defense industry.

Первым значимым исследованием предикторов банкротства компаний, которое сформировало одно из основных математических направлений современных исследований в данной сфере, стала работа Бивера [1]. Особенностью данной работы был дизайн статистического эксперимента. Выборка подбиралась таким образом, что у каждого предприятия-банкрота было парное успешное предприятие из той же отрасли со схожим размером собственных активов. Примерно с 1960-х годов в практике анализа финансовой устойчивости начинают появляться инструменты, основанные на методах математической статистики и теории вероятностей. Так, Вилкоккс [2-3] использовал задачу о разорении игрока [4] для оценки рисков ведения бизнеса. Он определил показатель «чистой ликвидационной стоимости» (ЧЛС) и рассмотрел факторы, которые вызывают его флуктуации. ЧЛС,

по сути, не отличается от уровня ликвидности организации, формируемого входящими и исходящими денежными потоками. Входящий поток определяется чистым доходом за вычетом дивидендов и определяется прибыльностью предприятия и дивидендной политикой. Исходящий поток – это разница между увеличением балансовой стоимости активов и увеличением их ликвидационной стоимости за заданный период, он определяется политикой финансирования капитальных затрат фирмы и результатами процедур контроля текущих активов.

Винсо [5] расширил модель о разорении Вилкокса для разработки индекса безопасности. Вместе с Сантомеро [6] они использовали модель на коммерческих банках для расчета вероятности банкротства будущих периодах и вычисляли, где эта вероятность была максимальной. Несмотря на то, что Вилкоккс и другие исследователи задачи о разорении игрока внесли значительный концептуальный вклад в исследование проблем предсказания финансовой устойчивости, они не смогли предложить эмпирически устойчивый общепринятый подход к проблеме банкротства. Лейн, Луни и Вэнсли [7] определили, что общая точность классификации моделей типа Вилкоккса не отличается от точности моделей дискриминантного анализа (описаны ниже), хотя эти модели и производят меньше ошибок первого рода. Также они утверждали, что при сравнении предсказанного и фактического времени банкротства предсказания модели Вилкоккса будут скорее предшествовать реальной дате.

Среди эконометрических моделей, признанных в мировой литературе и активно использующихся для прогнозирования банкротства компаний, выделяются: одномерные модели, модели многомерного дискриминантного анализа (MDA), модели условной вероятности (логит, пробит, линейные модели вероятности и т.д.). MDA в настоящее время является одной из самых распространенных моделей для прогнозирования банкротства. За период с 1966 по 2004 год было разработано порядка 162 моделей данного типа [8]. Классические статистические модели представляют собой вариант задачи классификации: исходная выборка должна быть разбита на два подмножества: фирмы, терпящие банкротство, и фирмы, находящиеся в нормальном хозяйственном состоянии.

Модели условной вероятности [9] позволяют использовать нелинейный метод максимального правдоподобия для определения вероятности банкротства на основе набора характеристик фирмы. Данные модели строятся на предпосылке о форме распределения вероятностей, за которое принимается логистическое распределение в логит моделях и совокупное нормальное распределение в пробит моделях. В линейных вероятностных моделях предполагается линейная зависимость между значениями параметров и вероятностью банкротства.

Методы логит моделирования получили существенное развитие в научной литературе. Например, в работе [10] применена комбинация логит модели и факторного анализа для выявления институциональных различий между организациями и присвоения каждой из них вероятности банкротства. В статье продемонстрировано, что комбинация факторного анализа и логит модели дает лучшие результаты, чем одна логит-модель.

В работе [11] разработана динамическая логит или hazard-модель для прогнозирования банкротства. По сравнению с обычными логит моделями, основанными на пространственных выборках за один период, hazard-модель применима для множества периодов и, в дополнение, допускает изменяющуюся во времени ковариацию.

К современным популярным методам прогнозирования банкротства можно отнести модели искусственного интеллекта, машинного обучения и опционные модели. Краткий обзор данных моделей, а также их сравнение с классическими методами можно найти в статье [12].

С 1990 годов достижения в области нейронных сетей принесли новый мощный инструмент предсказания банкротства предприятия. Искусственные нейронные сети (NN) [13] позволяют запоминать большое число параллельных паттернов произвольной геометрии, самостоятельно определяют наличие связей между переменными. Они менее требовательны к данным, чем логит модели или модели дискриминантного анализа (MDA): не требуются предположения о форме

распределении переменных, переменные могут иметь нелинейную функциональную форму и т.д. Дополнительными преимуществами нейронных сетей является возможность имплементации алгоритмов тренировки на сравнительно небольших выборках, работа с зашумленными данными, а также пропусками, эффект самоорганизации и гибкой подгонки архитектуры сети в процессе обучения (Udo, 1993).

В настоящей работе используется оригинальный подход для оценки вероятности банкротства организации, продолжающий идеи Бивера и Вилкокса. Предлагается использовать модель случайного блуждания отдельного финансового индикатора. При этом вместо предположений о форме распределения вероятностей используется эмпирическая оценка формы распределения, полученная по данным о значении и динамике финансовых коэффициентов российских организаций за период 2004-2012 годы. На основе оцененной функции распределения проводится анализ риска снижения финансовой устойчивости для отдельной организации на период 2013-2016 года. Дизайн статистического эксперимента позволяет оценить возможности предлагаемого метода с точки зрения перспективной оценки снижения финансовой устойчивости.

Для оценки экономических рисков в современной западной практике используется методика VaR (value at risk – стоимостная мера риска), являющаяся стандартом оценки финансовых рисков, предложенным Базельским комитетом по банковскому надзору в соглашениях Базель II и Базель III. VaR – это выраженная в абсолютном выражении оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение заданного периода времени потери с заданной вероятностью.

Для применения методики VaR необходимы оценки величин, релевантно определяющих факт возникновения рискового случая и объем понесенного убытка. В случае оценки финансовой устойчивости предприятия или интегрированной структуры возможно использовать коэффициенты финансового анализа. Для целей данного исследования были выбраны коэффициент текущей ликвидности (KTL) и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (КОО). Данные коэффициенты рассчитываются по формулам:

$$KTL = \frac{\text{Оборотные}_\text{активы}}{\text{Текущие}_\text{обязательства}} \quad (1)$$

$$KTL = \frac{\text{Собственный}_\text{капитал} - \text{Внеоборотные}_\text{активы}}{\text{Текущие}_\text{обязательства}} \quad (2)$$

Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании. Нормальным значением коэффициента текущей ликвидности считается 2 и более. Однако в мировой практике допускается снижение данного показателя для некоторых отраслей до 1,5. Низкое значение коэффициента (ниже 1) говорит о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств. Слишком высокий коэффициент текущей ликвидности также не желателен, поскольку может отражать недостаточно эффективное использование оборотных активов либо краткосрочного финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами используется как признак банкротства организации. Нормальное значение коэффициента в российской практике принято считать не менее 0,1, также допустимо использование критического значения в размере 0,2.

В данном исследовании предполагается, что финансовое состояние предприятия можно оценить с помощью двух рассмотренных выше коэффициентов. Если коэффициенты находятся в допустимом диапазоне, то финансовое состояние можно характеризовать как устойчивое. При выходе

коэффициентов за границы «нормальных» значений можно говорить о неустойчивости предприятия.

В рамках исследования было проанализировано 1634 предприятия оборонно-промышленного комплекса из всех отраслей. Рассматриваемый период времени охватил промежуток с 2004 по 2012 гг. На рисунке 1 приведена гистограмма распределения предприятий ОПК по коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами. Зеленая вертикальная линия отмечает критическое значение 0,1, красная – 0,2. На гистограмме видно, что значительное количество предприятий имеет КОО более 0,1 и даже 0,2, что свидетельствует об их неустойчивом финансовом положении. Только 38% предприятий имеют КОО меньше 0,1, а 47,5% предприятий имеют КОО меньше 0,2.

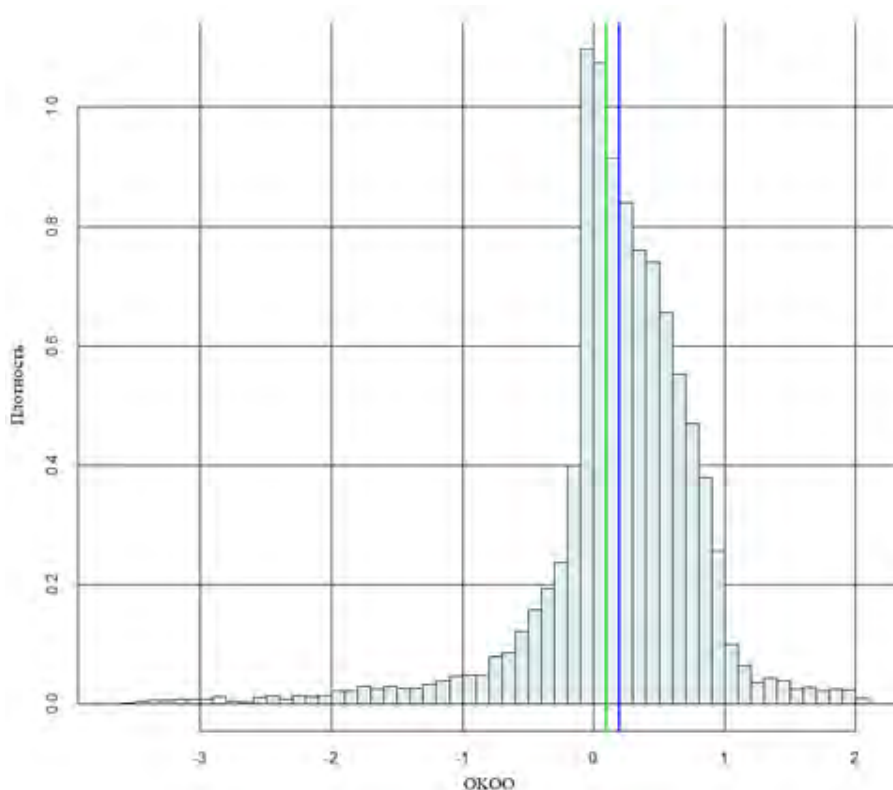


Рисунок 1 – Распределение предприятий ОПК по коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами, 2004-2012 гг.

На рисунке 2 представлена гистограмма распределения предприятий по КТЛ. Зеленой вертикальной линией отмечено критическое значение 1,5, синей линией – 2,0. Почти 79,2% предприятий имеет КТЛ ниже 1,5, 86,4% предприятий имеет значение КТЛ менее 2,0. Таким образом, результаты по показателю КТЛ хуже, чем по КОО. Полученные показатели свидетельствуют о кризисе в оборонно-промышленном комплексе РФ, который наблюдался в рассматриваемый период, менее половины предприятий имеют приемлемое финансовое состояние.

В таблице 1 приведены базовые статистики для рядов данных по КОО и КТЛ. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что распределение КОО скошено влево, в то время как распределение КТЛ скошено вправо. При этом оба распределения характеризуются относительно небольшим значением дисперсии и стандартного отклонения, что свидетельствует о значительной локализации распределения у среднего значения. Среднее значение для КОО немного отличается от «нормального» и равно 0,18, при этом среднее для КТЛ значительно ниже «нормального» значения и равно 0,93. Кроме того, оба распределения характеризуются большим значением коэффициента эксцесса, что свидетельствует о высокой локализации наблюдений вблизи среднего.

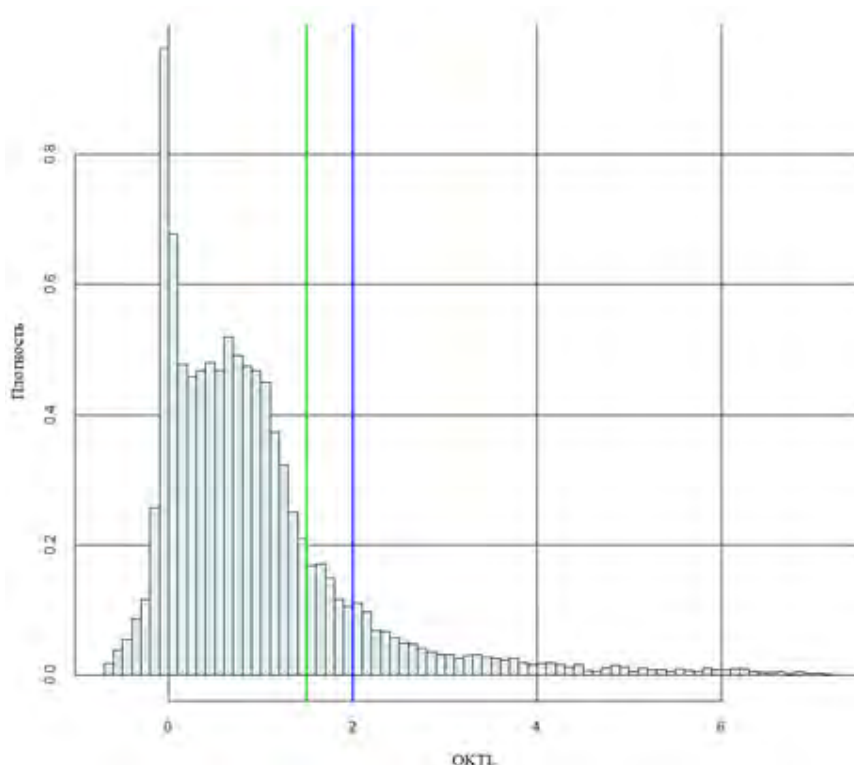


Рисунок 2 – Распределение предприятий ОПК по коэффициенту текущей ликвидности, 2004-2012 гг.

Таблица 1 – Базовые статистики для распределений коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента текущей ликвидности и для распределений приростов соответствующих коэффициентов

	КОО	КТЛ	Δ КТЛ	Δ КОО
Число наблюдений	12 963	13 348	6 797	8 523
Minimum	-3.603	-0.646	-2.504	-1.906
Maximum	2.075	7.151	3.950	1.857
1-ый Квартиль	-0.001	0.162	-0.102	-0.099
3-ый Квартиль	0.537	1.247	0.415	0.094
Среднее	0.1830	0.9302	0.1936	0.0007
Медиана	0.209	0.686	0.0590	0.0000
Дисперсия	0.4064	1.2403	0.5012	0.1202
Стандартное отклонение	0.6375	1.1137	0.7079	0.3467
Скошенность	-1.6244	2.1804	1.1579	0.0670
Коэффициент эксцесса	6.4453	6.3357	5.2934	7.8711

В целях моделирования динамики финансовой устойчивости стоит рассматривать не абсолютное значение коэффициентов, а их приросты по отношению к предыдущему периоду. На рисунках 3 и 4 приведены распределения приростов для соответствующих коэффициентов (Δ КТЛ и Δ КОО), а в таблице 1 в соответствующих колонках их базовые статистики. Полученные распределения имеют крайне высокие значения коэффициента эксцесса. Кроме того, медианы данных распределений равны нулю, что свидетельствует о высокой устойчивости показателей: с течением времени они

меняются крайне мало. Также распределения скошены вправо, при этом распределение для ΔKTL скошено значительно. Из-за скошенности распределения ΔKTL его среднее значение положительно (хотя медиана близка к нулю). Этот важный результат демонстрирует, что с каждым годом значение KTL увеличивается, то есть, финансовое состояние предприятий ОПК в среднем улучшается.

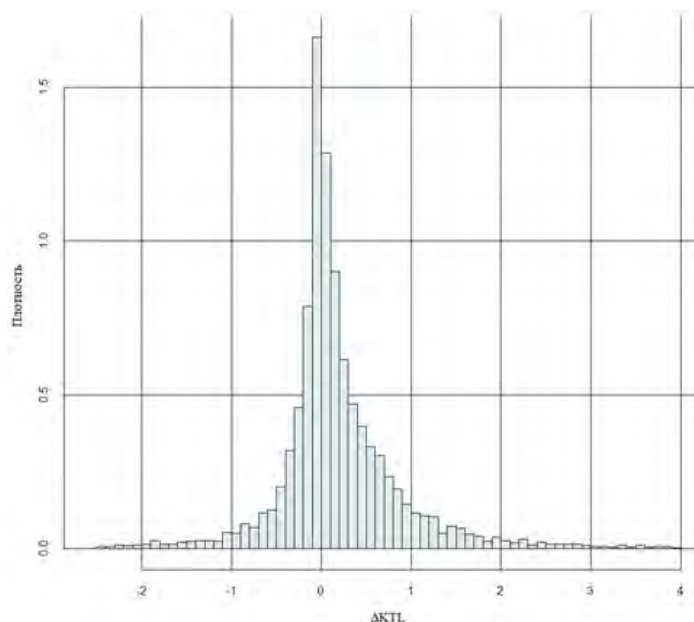


Рисунок 3 – Распределение динамики коэффициента текущей ликвидности, 2004-2012 гг.

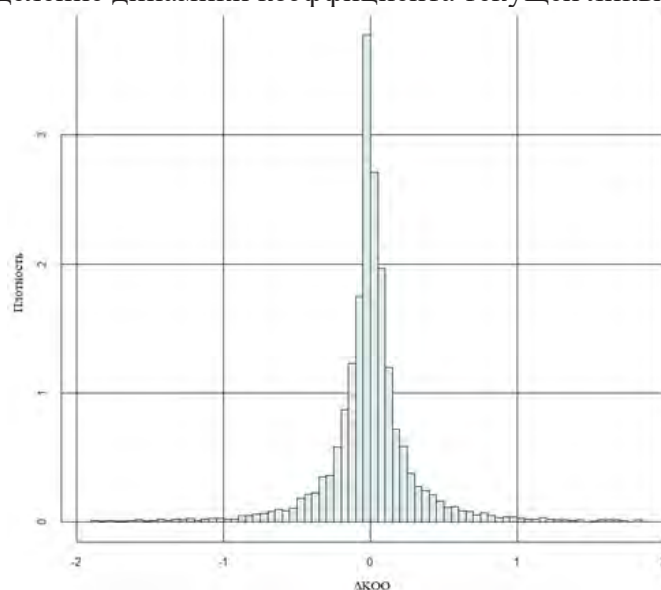


Рисунок 4 – Распределение динамики коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, 2004-2012 гг.

Высокие значения коэффициента эксцесса и скошенность распределения ΔKTL делают невозможным использование в качестве модели финансового состояния семейство нормальных распределений.

В результате процедуры подгонки распределений каждого коэффициента, при котором рассматривались следующие семейства двусторонних распределений: гиперболическое распределение (симметричное и асимметричное), обобщенное гиперболическое распределение (симметричное и асимметричное), нормальное обратное гауссовское распределение (симметричное и асимметричное), дисперсионное гамма-распределение (симметричное и асимметричное), распределение Стьюдента

(симметричное и асимметричное), нормальное распределение, для динамики коэффициента текущей ликвидности ΔКТЛ была принята модель асимметричного дисперсионного гамма-распределения (АДГ), для динамики коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами ΔКОО – асимметричное распределение Стьюдента. Теоретическая функция плотности АДГ имеет вид:

$$f(x, \lambda, \sigma, \gamma, \mu) = \frac{2\lambda^{\frac{1}{2}} \left(2\lambda + \frac{\gamma^2}{\sigma}\right)^{\frac{1}{2}-\lambda}}{\sqrt{2\pi\sigma}\Gamma(\lambda)} \times \frac{K_{\lambda-\frac{1}{2}}\left(\sqrt{(v-2+(x-\mu)^2\sigma)}\left(\frac{\gamma^2}{\sigma}\right)\right) e^{(x-\mu)\frac{\gamma}{\sigma}}}{\left(\sqrt{(v-2+(x-\mu)^2\sigma)}\left(\frac{\gamma^2}{\sigma}\right)\right)^{\frac{1}{2}-\lambda}}, \quad (3)$$

где $\Gamma(y)$ – гамма-функция Эйлера:

$$\Gamma(y) = \int_0^{+\infty} t^{y-1} e^{-t} dt; \quad (4)$$

$K_{\lambda}(t)$ -модифицированная функция Бесселя третьего порядка:

$$K_{\lambda}(t) = \frac{1}{2} \int_0^{\infty} y^{\lambda-1} \exp\left[-\frac{1}{2}t(\lambda + \lambda^{-1})\right] dy. \quad (5)$$

Для ΔКТЛ дисперсия 0.687983; среднее $-3.331 \cdot 10^{-12}$; параметр асимметрии 0.190639, параметр формы 0.519198.

Теоретическая функция плотности асимметричного распределения Стьюдента имеет вид:

$$f(x, v, \sigma, \gamma, \mu) = \frac{(v-2)^{\frac{v}{2}} \left(\frac{\gamma^2}{\sigma}\right)^{\frac{v+1}{2}}}{\sqrt{2\pi\sigma}\Gamma\left(\frac{v}{2}\right) 2^{\frac{v}{2}-1}} \times \frac{K_{\frac{v+1}{2}}\left(\sqrt{(v-2+(x-\mu)^2\sigma)}\left(\frac{\gamma^2}{\sigma}\right)\right) e^{(x-\mu)\frac{\gamma}{\sigma}}}{\left(\sqrt{(v-2+(x-\mu)^2\sigma)}\left(\frac{\gamma^2}{\sigma}\right)\right)^{\frac{v+1}{2}}}, \quad (6)$$

где $\Gamma(y)$ и $K_{\lambda}(t)$ определяются в соответствии с (4) и (5). Для динамики ΔКОО число степеней свободы ν оценивается в 2; дисперсия 0.047228; среднее -0.0005; параметр асимметрии -0.59315.

Рассчитанные модели (3) и (6) являются моделями финансовой устойчивости, которые можно применять для оценки предприятий ОПК и образующих интегрированных структур. Рассмотрим возможности применения данных моделей на примере условного предприятия. Динамика коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами данного предприятия представлена на рисунке 5 и в целом расценивается как удовлетворительная.

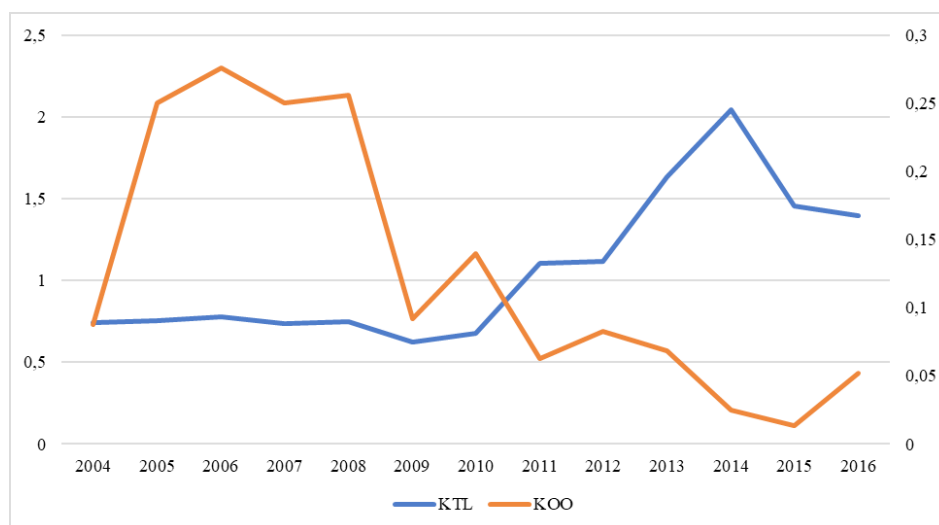


Рисунок 5 – Динамики коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (по основной оси) и коэффициента текущей ликвидности (по вспомогательной оси) условного

предприятия, 2004-2016 гг.

На основе моделей (3) и (6) строятся марковские цепи с протяженностью на 5 периодов вперед. Общую модель цепи можно представить следующим образом:

$$KOO(2012+T) = KOO_{2012} + \sum_{t=1}^T \Delta \widetilde{KOO}_t \quad (7)$$

$$KTL(2012+T) = KTL_{2012} + \sum_{t=1}^T \Delta \widetilde{KTL}_t, \quad (8)$$

где T – горизонт прогнозирования (в рассматриваемом случае равен 5), i – индекс предприятия, $\Delta \widetilde{KOO}_t$ – случайная величина, распределенная по закону (6), $\Delta \widetilde{KTL}_t$ – случайная величина, распределенная по закону (3). Результаты расчетов моделей (7) и (8) приведены на рисунках 6-7. В период с 2012 по 2017 гг. приведены прогнозные значения коэффициентов (заштрихованная область на графиках) и их фактические значения.

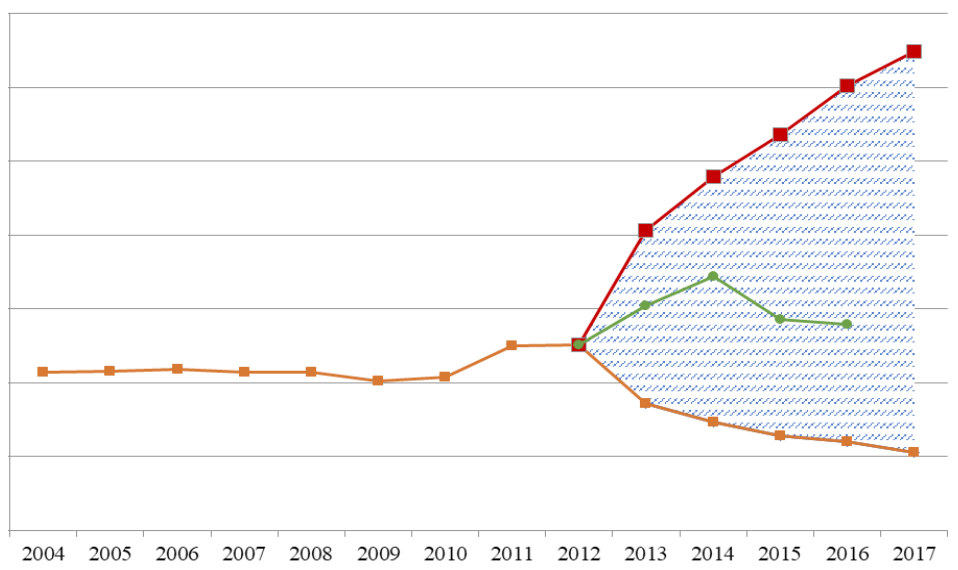


Рисунок 6 – Динамика коэффициента текущей ликвидности условного предприятия, 2004-2017 гг.

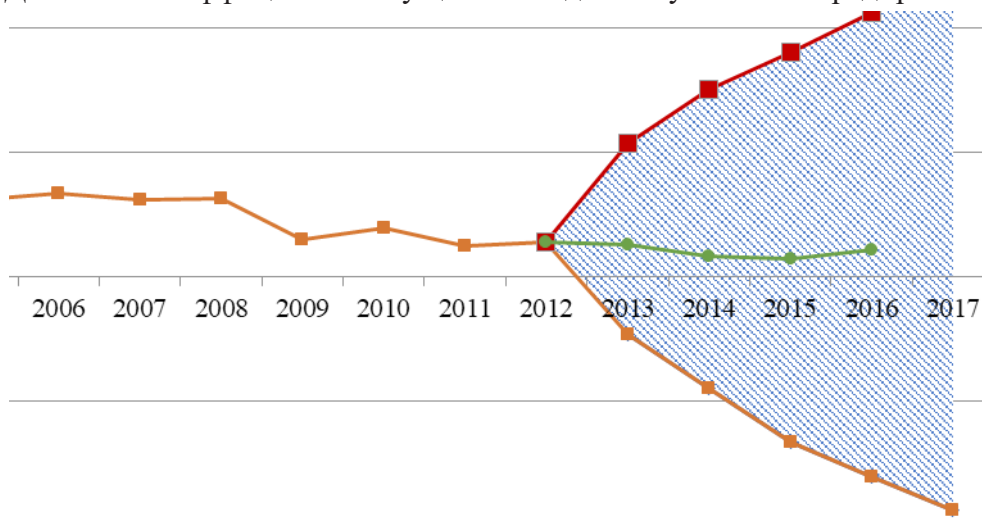


Рисунок 7 – Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами условного предприятия, 2004-2017 гг.

На рисунках 6 и 7 начиная с 2013 года приводятся прогнозные значения коэффициентов (заштрихованная область), истинные значения коэффициентов находятся в пределах указанных границ с вероятностью 95%. Как видно из рисунков, фактические значения коэффициентов 2013-2016 гг. (зеленая кривая) входят в интервал, спрогнозированный с помощью моделей (7) и (8).

На основании построенных моделей представляется возможным рассчитать вероятность банкротства предприятия в каждый год прогнозного периода. Для каждого коэффициента рассчитывается вероятность того, что его значение будет ниже критического в каждый из прогнозных периодов. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Вероятности снижения коэффициентов ниже их критических значений по годам

Коэффициент	Критическое значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
KTL	1,5	2,97%	5,34%	7,06%	7,63%	8,73%
	2	9,78%	13,54%	15,93%	15,70%	15,82%
КОО	0,1	38,02%	43,65%	45,40%	46,93%	46,28%
	0,2	64,08%	58,79%	57,51%	56,16%	54,40%

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния организаций ОПК, основанный на данных о приростах коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, позволяет делать выводы о финансовой устойчивости ОПК в целом и с помощью построенных моделей позволяют проводить имитационные эксперименты для оценки финансовой устойчивости отдельных предприятий ОПК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Beaver W.H. Financial ratios as predictors of failure /W.H. Beaver // Journal of accounting research. – 1966. – p. 71-111.
2. Wilcox J.W. A prediction of business failure using accounting data / J.W. Wilcox // Journal of Accounting Research. – 1973. – p. 163-179.
3. Wilcox J.W. The gambler's ruin approach to business risk / J.W. Wilcox // Sloan Management Review. – 1976. – vol. 18. – №. 1. – p. 33.
4. Ширяев А.Н. Вероятность / А.Н. Ширяев. – МЦНМО, 2007.
5. Vinso J.D. A Determination of the Risk of Ruin / J.D. Vinso // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1979. – vol. 14. – №. 1. – p. 77-100.
6. Santomero A.M., Vinso J.D. Estimating the probability of failure for commercial banks and the banking system / J.D. Vinso, A.M. Santomero // Journal of Banking & Finance. – 1977. – vol.1. – №. 2. – p. 185-205.
7. Lane W.R., Looney S.W., Wansley J.W. An application of the Cox proportional hazards model to bank failure / W.R. Lane, S.W. Looney, J.W. Wansley // Journal of Banking & Finance. – 1986. – vol. 10. – №. 4. – p. 511-531.
8. Bellovary J., Giacomino D., Akers M. A Review of Bankruptcy Prediction Studies: 1930-Present / J. Bellovary, D. Giacomino, M. Akers // Journal of Financial Education. - vol. 33 (Winter 2007). - p.1-42.
9. Ohlson J.A. Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy / J.A. Ohlson // Journal of accounting research. – 1980. – p. 109-131.
10. West R. A factor-analytic approach to bank condition / R. West // Journal of Banking & Finance. – 1985. - № 9(2). – p. 253-266.

11. Shumway T. Forecasting bankruptcy more accurately: A simple hazard model / T. Shumway // *Journal of Business*. – 2001. - № 74(1).
12. Jackson R.H., Wood A., The performance of insolvency prediction and credit risk models in the UK: A comparative study / R.H. Jackson, A. Wood // *The British Accounting review* 45 (2013). – p. 183-202.
13. Odom M.D., Sharda R. A neural network model for bankruptcy prediction / M.D. Odom, R. Sharda // *Neural Networks*, 1990. IJCNN International Joint Conference on. – IEEE, 1990. – p. 163-168.
14. R Development Core Team (2008). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing. - Vienna, Austria. URL: <http://www.R-project.org>.
15. Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques and Tools by Alexander J. McNeil, Ruediger Frey and Paul Embrechts. - Princeton Press, 2005.
16. Intermediate probability: A computational approach by Marc Paoletta. - Wiley, 2007
17. S-Plus and R Library for Quantitative Risk Management QRMLib by Alexander J. McNeil (2005) and Scott Ulman (R-port) (2007) URL: <http://www.macs.hw.ac.uk/~mcneil/book/QRMLib.html> and QRMLib
18. Altman E. Corporate Financial Distress / E. Altman. – New York, John Wiley, 1983.
19. Altman E. A complete guide for predicting, avoiding and dealing with bankruptcy / E. Altman. - New York, 1986.
20. Udo G. Neural network performance on the bankruptcy classification problem / Udo G. // *Computers & industrial engineering*. – 1993. – vol. 25. – №. 1-4. – p. 377-380.
21. Coats P.K., Fant L.F. Recognizing financial distress patterns using a neural network tool / P.K. Coats, L.F. Fant // *Financial management*. – 1993. – p. 142-155.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Крахина Валентина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент,
ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»
кафедра «Экономика, экспертиза и управление недвижимостью»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Макеевка, ДНР.
E-mail: Lady-valentinaK@yandex.ru

Кононенко Владимир Владимирович

аспирант,
ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»
кафедра «Экономика, экспертиза и управление недвижимостью»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Макеевка, ДНР.
E-mail: helen2235@mail.ru

Аннотация: Набирающая обороты глобализация требует обеспечения стабильного экономического роста. В научных кругах господствуют теоретические концепции, согласно которым решить поставленную задачу в современных условиях глобализации призвано энергосбережение. Фактически внедрение энергоэффективных технологий ограничивается факторами препятствующими внедрению инноваций. В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с энергосбережением и энергоэффективностью строительной сферы. Рассмотрена сущность энергоэффективности экономики, выделены направления ее повышения: жилищный сектор, электроэнергетика, промышленность, теплоснабжение и коммунальное хозяйство, транспорт, сельское хозяйство. Выделены факторы, способствующие активизации концепции энергосбережения в экономике. Сформулированы проблемы, препятствующие внедрению концепции энергосбережения в строительстве. Рассмотрены сущность и задачи зеленого строительства как формы организации энергосбережения.

Ключевые слова: энергоэффективность; энергосбережение; зеленая экономика; энергоемкость ВВП; строительство и ЖКХ.

JEL: H80; L74; L97; O11; Q32; Q42

ECONOMIC ASPECTS OF ENERGY SAVING AND ENERGY EFFICIENCY IN CONSTRUCTION

Krakhina Valentina Anatolevna

Candidate of economic sciences, associate professor

associate professor of the department of Economy, Examinations and Managements of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture

Makeyevka, DPR

Kononenko Vladimir Vladimirovich

graduate student of the department of Economy, Examinations and Managements of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture

Makeyevka, DPR

Abstract: Growing globalization requires sustained economic growth. Theoretical concepts prevail in scientific circles, according to which energy saving is called for in the current conditions of globalization to solve the task. In fact, the introduction of energy-efficient technologies is limited by factors hampering the introduction of innovations. The article deals

with topical issues related to energy saving and energy efficiency of the construction sector. The essence of energy efficiency of the economy is considered, the directions of its increase are singled out: housing sector, electric power industry, industry, heat supply and municipal services, transport, agriculture. The factors promoting the activation of the concept of energy saving in the economy are singled out. The problems that prevent the implementation of the concept of energy saving in construction are formulated. The essence and tasks of green construction as a form of energy saving organization are considered.

Keywords: Energy efficiency, energy saving, green economy, energy intensity of GDP, construction and housing and communal services.

Введение. В условиях глобализации важным является поддержание положения государства в мировой экономике и обеспечение его необходимыми инструментами социально-экономического развития. Сегодня основным фактором экономического развития выступает снижение энергоемкости ВВП, поскольку энергетика вносит значительный вклад в формирование доходов и расходов страны. Государственный бюджет, инвестиционная сфера, внешняя торговля испытывают сильную зависимость от конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. Известно два пути достижения энергоэффективности. Первый – наращивание добычи нефти и газа, строительство новых объектов электрогенерации – данный вариант требует значительных капиталовложений в генерирующие мощности и транспортную инфраструктуру. К тому же не все государства обладают достаточными запасами природных ресурсов для покрытия даже собственных потребностей. Второй путь – повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов [1], которое приобретает все большую распространенность, поскольку менее затратно и актуально в условиях ограниченности природных ресурсов. Однако использование энергоэффективных технологий осложняется рядом вопросов, связанных с реализацией инноваций. Между тем нововведения являются основой экономического развития и носят циклический характер, описанный Кондратьевым Н.Д. Инновации по прошествии определенного времени стимулируют инвестиции. В свою очередь, инвестиции в инновации стимулируют спрос на новую технологию, что вызывает новый экономический цикл и рост экономики [2]. Китайский ученый Д.В. Лин в своем труде «Поиски процветания. Как развивающиеся страны могут подняться» предлагает теорию «нового структурного экономикса», согласно которому развитие новых высокотехнологических, инновационных отраслей служат залогом интенсивного экономического роста [3].

Исследованием энергоэффективных технологий, альтернативных источников энергии, занимались такие ученые как Альпидовская М.Л., Ленковец О.М., Самосюк Н.А., Кулакова Т.В., Макеева Д.Р., Диких В.А., Горбунов С.В., Асаул А.Н., Медовый А.Е. и др. Вопросы энергоэффективности и энергосбережения являются очень актуальными во всем мире, им уделяется приоритетное внимание. На территории постсоветского пространства это относительно новые направления роста, поэтому с целью адаптации зарубежного опыта и разработки собственных точек развития необходимо продолжение изучения данного вопроса.

Цель статьи. Целью статьи является выделение преимуществ внедрения энергоэффективных технологий, выяснение практических особенностей их внедрения, мотивации основных участников.

Изложение основного материала исследования. Энергоэффективность представляет собой комплекс мер, направленных на использование меньшего количества энергии, чтобы обеспечить тот же уровень энергетического обеспечения зданий или технологических процессов на производстве [4].

В настоящее время энергоемкость Донецкого региона одна из самых больших в мире. Современные исследования показывают, что дальнейшее развитие экономики невозможно на основе сырьевой модели, необходимо создание новых высокотехнологичных производств [5]. Наиболее известный рейтинг Американского совета по энергоэффективности экономик основывается на таких данных: национальная политика в области энергоэффективности, энергоемкости зданий, промышленности, транспорта. В соответствии с данным Рейтингом, у нашей экономики самый низкий рейтинг по энергоэффективности зданий, который рассчитывался из соответствия требованиям и

стандартам, также по уровню потребления энергии в жилых и коммерческих зданиях, параметров освещения, системы утепления стен и потолков, отопления и кондиционирования воздуха [6]. Такой высокий уровень энергопотребления ученые объясняют высокой долей промышленной продукции в общем объеме производства, ростом внутреннего валового продукта, достаточно низкими средними температурами воздуха. По оценкам экспертов, если довести уровень внедрения энергосберегающего и энергоэффективного оборудования до уровня стран Европейского Союза, то энергопотребление удалось снизить бы на 35 процентов [7]. Обеспечение энергоэффективности возможно путем распространения концепции энергосбережения. Выделяют такие современные направления повышения энергоэффективности, которые представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Направления повышения энергоэффективности экономики

Современные энергосберегающие технологии главным образом основываются на использовании возобновляемых источников энергии. К ним относят тепловые насосы, солнечные панели, ветровые и другие установки для сохранения и преобразования энергии, которые позволяют использовать и хранить в дальнейшем накопленную энергию. Такие мероприятия обеспечивают сбережение энергии, несмотря на их высокую стоимость [8]. В экономической практике выделяют такие способы достижения энергоэффективности [1], которые представлены на рис. 2.

Согласно проведенным исследованиям, наибольший резерв экономии энергоресурсов заключен в жилищном секторе и секторе теплоснабжения и коммунального хозяйства. Так от 80 до 90% всей энергии, которую здание потребляет в течение всего жизненного цикла, приходится на период его эксплуатации, а остальная часть - в период строительства и сноса. В существующих зданиях энергия в наибольших объемах потребляется с целью нагрева помещений и нагревания воды. Поэтому отопление помещений и нагрев воды относят к областям, в которых существуют самые большие резервы для повышения энергоэффективности и экономии энергии. Значительная доля затрат энергоресурсов приходится на долю строительной отрасли – более 40% потребления первичной энергии. Рост конечного энергопотребления этим сектором связано с увеличением объемов жилищного строительства в условиях стимулирующей государственной политики. Необходимой при этом является реализация работ по тепловой модернизации существующего жилого фонда и нового энергоэффективного строительства [8].

Проведенное исследование показывает актуальность применения энергосберегающих технологий, однако их внедрение проводится довольно медленно. Анализ экономических работ показал, что основным сдерживающим фактором является полное отсутствие или низкая прибыль от внедрения и реализации инновационных разработок. С момента внедрения инноваций общество стремится извлечь максимальную прибыль, что на практике значительно усложняется реальной системой хозяйственных процессов. Как справедливо заметил Лемешенко П.С., сложность инновационного процесса в экономике можно пояснить НИР-мультипликатором, т.е. отношением

объема вложений в НИР, требуемого для разработки продукции, к объему инвестиционного капитала, необходимого для производства и продажи этой продукции. Для обеспечения правильного понимания и использования инноваций и отдачи от них, технические разработки делятся на две части. Первую часть необходимо сопоставить с техническим прогрессом и социальным капиталом, получаемым за счет вложений. Вторая часть является получаемой прибылью. Цель вложения денег в НИР – научно-технический прогресс, а он, в свою очередь, формирует потенциал для получения прибыли. В работе подчеркивается, что отдачи от научно-технических работ имеют временные лаги, которые необходимо учитывать при внедрении инноваций [9].

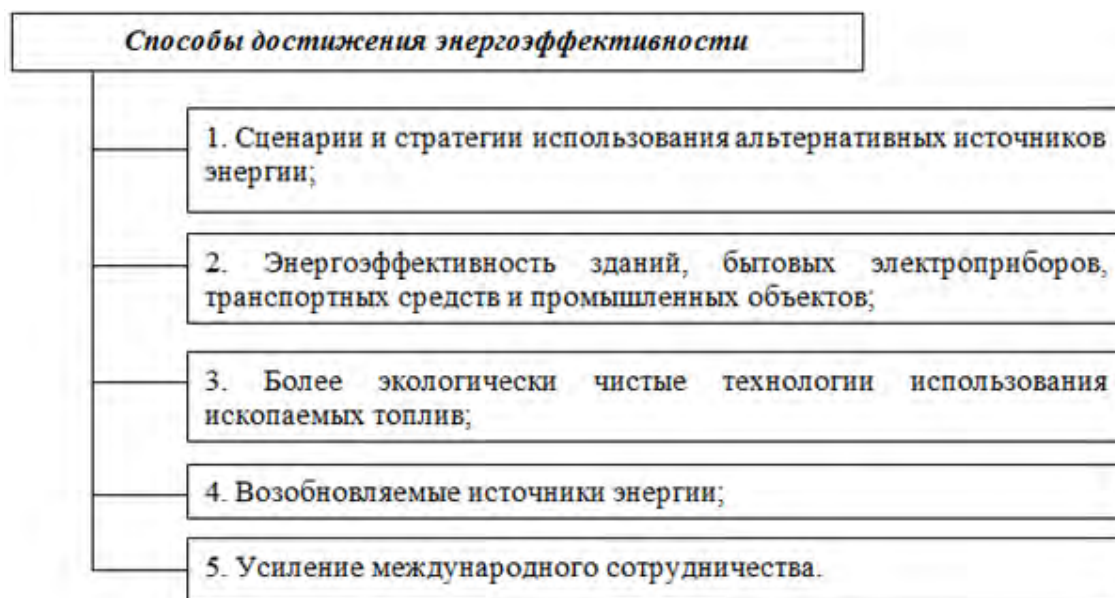


Рисунок 2 – Способы достижения энергоэффективности

С целью активизации использования энергоэффективных технологий в жилищном строительстве приведем факторы, стимулирующие их внедрение – табл. 1. [составлена на основе 10].

Сокращение энергопотребления в жилищном секторе является важным вопросом функционирования государства. Однако на пути к достижению поставленной цели существует ряд проблем. К ним относятся:

- асимметрия информации и недостаточная осведомленность – строительные предприятия, участвующие в цикле строительства зданий, имеют ограниченные знания, навыки и подготовку по вопросам энергоэффективности; в свою очередь потребители плохо понимают, каким образом можно способствовать внедрению эффективных технологий;

Таблица 1 – Факторы, способствующие активизации реализации концепции энергосбережения экономики

Фактор	Влияние
1. Экономия энергии эквивалентна ее покупке или производству	Меньший расход энергии способствует созданию ее резервов для превращения в капитал или для продажи. Таким образом, инвестиции в энергоэффективность являются альтернативным источником энергии, который дешевле традиционных источников снабжения и быстрее приносит результаты. Снижается зависимость экономики страны от импорта энергоресурсов

2. Излишнее энергопотребление приводит к изменению климата	Основная часть производимой энергии поступает с электростанций, работающих на ископаемом топливе, в связи с этим производство энергии – главный источник выбросов CO ₂ в атмосферу
3. Жилье относится к наиболее долговременной и дорогостоящей социально-технологической инфраструктуре	Высокая степень инертности жилья, длительные циклы обслуживания и замещения вызывают необходимость принятия мер, направленных на энергосбережение
4. Увеличение срока полезного использования зданий в сочетании с улучшением эстетического облика	Создание дополнительной тепло- и влагоизоляции внутренних помещений дает меньший уровень физического износа, более высокий жизненный комфорт, более продолжительные сроки между циклами работ по модернизации и ремонту. Меньшая подверженность колебаниям условий внешней среды препятствует отсыреванию, ржавлению и образованию плесени. В зимний период стены остаются теплыми, а летом – теплоизоляция не дает стенам нагреваться. Повышается энергоэффективность здания, что снижает нагрузку на электрораспределительные сети и увеличивает срок их эксплуатации
5. Повышение энергоэффективности в жилищном секторе способствуют активизации научных исследований, внедрению инноваций, развитию предпринимательства и увеличению занятости, повышению конкурентоспособности национальной экономики	Увеличение инвестиций в переоборудование стимулирует развитие рынка труда: проекты переоборудования и строительства жилья предполагают осуществление трудоемких работ; использование новых технологий предусматривает поддержание высокого профессионализма разработчиков и исполнителей, а реализация услуг – стимулирование развития сбытовых и консультативных предприятий

- высокая стоимость энергоэффективных продуктов и связанные с ней необходимость дополнительных усилий и знаний, что делает их приобретение не выгодным с точки зрения имущества;

- отсутствие инициативы, инноваций и инновационного потенциала – неразвитость рынка энергоэффективных технологий приводит к высокой стоимости технических решений и инноваций. Влияние данного фактора очень велико, так как главным фактором экономического роста и лидерства в современной экономике выступают инновации (Дятлов). Ситуация усугубляется и ограниченным доступом к капиталу заемщиков и малых предприятий с низкими доходами;

- недостаточное стимулирование, которое связано с низким приоритетом энергетических вопросов по сравнению с другими проблемами, наличием альтернативных возможностей у частных лиц, домохозяйств, предприятий, застройщиков и других экономических субъектов, которые могли бы инвестировать свой капитал в повышение энергоэффективности;

- основная концентрация государственных инвестиций ориентирована на крупнозаселенные территории, где реализовывать проекты нецелесообразно из-за насыщенности предоставляемых первичных энергоресурсов [11]. С одной стороны, при увеличении доли экономии может возникнуть вопрос нехватки потребления существующих мощностей, доходы от которого покрывают текущее обслуживание и необходимый уровень закладываемой выработки на будущие периоды. С другой, оценка спрос на недорогое жилье в несколько раз превышает спрос на энергоэффективные проекты,

что говорит о нецелесообразности увеличения инвестиций в развитие энергоэффективного жилья;

- отсутствие краткосрочной отдачи и незначительность поддержки со стороны государства.

Интерес инвесторов главным образом зависит от системности поступаемых доходов за длительный период времени, что противоречит необходимости развития систем энергоэффективности в крупных городах;

- недостаточность развития инфраструктуры – отсутствует полноценная система мониторинга энергоэффективного исполнения жилых зданий, энергоаудит зданий в целом с целью контроля исполнения показателей по энергоэффективности; существует ограниченное число отечественных производителей большинства необходимых компонентов оборудования; недостаток услуг по обслуживанию и нехватка обученного обслуживающего персонала.

- отсутствие или неполнота и несогласованность нормативно-правовых актов по внедрению и регулированию энергоэффективности.

К сожалению, на данный момент в Донецкой народной республике нет ни одного законодательного акта, регулирующего сферу энергоэффективности. Поэтому ориентиром может быть законодательство соседних государств. Так, в Российской Федерации в рамках государственной программы «Жилище» реализовывалась подпрограмма «Энергосбережение в строительстве», целью которой стал переход к энергосберегающим архитектурно-строительным системам и инженерному оборудованию, к энергоэффективным строительным материалам и конструкциям, к формированию полноценной системы нормативных требований, проектных решений и строительных работ, а также сокращение энергозатрат жилищно-коммунального сектора. Законом об энергоэффективности все здания, строения и сооружения должны соответствовать требованиям энергоэффективности [7].

Требования к энергоэффективности зданий:

- установление обязанности застройщиков, а также собственников зданий, строений, сооружений и собственников помещений в многоквартирных домах по их оснащению приборами учета используемых энергетических ресурсов;

- установление административной ответственности за несоблюдение требований законодательства об энергосбережении и повышении энергетической эффективности;

- дополнение состава разделов проектной документации объектов капитального строительства положениями по обеспечению соблюдения установленных требований энергетической эффективности и оснащенности зданий, строений и сооружений приборами учета.

В украинском законодательстве также сделаны шаги по внедрению программ энергоэффективности. Так, энергосбережение в соответствии с законом определяется как деятельность, направленная на рациональное использование и экономичные затраты первичной и вторичной энергии и природных энергетических ресурсов в национальном хозяйстве и реализуемая с использованием технических, экономических и правовых методов [12]. Принят закон о Фонде энергоэффективности, об энергетической эффективности зданий, определяющий правовые, социально-экономические и организационные основы деятельности в сфере обеспечения энергетической эффективности зданий и направленный на уменьшение потребления энергии в зданиях [13].

В соответствии с исследованием, проведенным Группой Всемирного банка, в жилищном секторе России имеются такие возможности потенциальной экономии энергии:

- технически приемлемый уровень – экономия энергии зависит от наилучших имеющихся технологий;

- экономически приемлемый уровень – экономия энергии превышает расходы на альтернативные меры по увеличению производства, т.е. капиталовложения могут обеспечить экономию энергии и денежных средств для Российской Федерации, однако эта экономия вовсе не обязательно отразится на каком-либо одном энергопотребителе; при этом методе вмененные капитальные издержки были приняты равными 6%;

- финансово приемлемый уровень – экономия энергии превышает стоимость закупаемой энергии, т.е. капиталовложения могут обеспечить экономию энергии и денежных средств для индивидуальных потребителей [10].

В связи с тем, что здания жилищного и коммерческого назначения являются результатом функционирования строительных предприятий и их дальнейшее нормальное функционирование связано с необходимостью проведения реконструкции, капитального ремонта, то строительная сфера также должна быть энергоэффективна. Это обеспечит строительные предприятия высокими конкурентными позициями, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Актуальными изменениями, для отечественных строительных предприятий является постепенный переход традиционного строительства на «зеленое» строительство.

Зеленое строительство представляет собой возведение зданий нового типа, характеризующихся энергоэффективностью и экологичностью, которые должны соответствовать таким требованиям: минимизация отрицательного воздействия объектов эконедвижимости на окружающую среду как в процессе строительства, так и эксплуатации; безопасная утилизация здания; рациональное использование возобновляемых ресурсов; обеспечение комфортных условий для проживания людей [14].

Основные задачи зеленого строительства: сокращение совокупного (за полный жизненный цикл объекта недвижимости) негативного воздействия строительной деятельности на здоровье населения и окружающую среду, что может быть достигнуто за счет применения инновационных технологий и организационно-экономических подходов; сокращение эксплуатационных затрат для объектов жилищной недвижимости; создание рынка доступного жилья для групп населения с различным уровнем доходов; снижение нагрузки на региональные энергетические сети, повышение надежности их работы; повышение производительности организационно-производственной строительной системы и создание новых рабочих мест в строительной индустрии; повышение эффективности капитальных вложений в экоустойчивое строительство.

Выводы. Таким образом, повышение энергоэффективности должно быть основано на комплексном внедрении энергосберегающих технологий во всех сферах экономики. Однако мероприятия, проведенные в жилищном секторе и строительстве наиболее эффективны, следовательно, являются первоочередными. Повышение энергоэффективности требует системного подхода и реализации мероприятий в таких направлениях, как развитие технической и технологической базы, создание мотивации энергосбережения для всех участников процесса, учет региональных особенностей, усовершенствование нормативно-правовой базы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Васильева А.А. Энергосбережение и энергоэффективность / А.А. Васильева, К.С. Зарихта, В.В. Кисляк / Актуальные проблемы энергетики, 2016. Материалы научно-технической конференции студентов и аспирантов (Минск, 2017). - Минск: БНТУ, 2017. - С. 62-64. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/34862/ENergosberezhenie_i_ehnergoehffektivnost.pdf?sequence=1&isAllowed=y
2. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем / С.А. Дятлов // Теоретическая экономика. - 2012. - № 6. - С. 39-54. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
3. Лемещенко П.С. «Усталость» рынка, или антиинновационные тенденции современной экономики / П.С. Лемещенко // Теоретическая экономика. - 2011. - № 4. - С. 19-26. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
4. Юдина Т.Н. Государственные финансово-хозяйственные институционально-инновационные

инициативы России и Китая в контексте конкурентоспособности национальной экономики и сотрудничества / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. - 2014. - № 2. - С. 38-48. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

5. Малеев Г.В. Институционализация энергоэффективности как фактор модернизации российской экономики / Г.В. Малеев // Научно-практический журнал ОрелГТУ. – 2010. - № 7 (222). – С. 136-140.

6. Седаш Т.Н. Использование зарубежного опыта повышения энергоэффективности в Российской экономике / Т.Н. Седаш // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. - № 9 (147). – С. 30-34.

7. Кулакова Т.В. Финансовые механизмы повышения энергоэффективности жилищно-коммунального хозяйства / Т.В. Кулакова, Д.Р. Макеева, Е.М. Крюква // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. - № 23 (212). – С. 2-11.

8. Самосюк Н.А. Энергоэффективные проекты в строительном секторе Республики Беларусь / Н.А. Самосюк, Е.П. Чиж // Вестник ПНИПУ. – 2016. - № 17. – С. 61-78.

9. Альпидовская М.Л. К вопросу об экономических интересах или проблемы и перспективы развития современной России / М.Л. Альпидовская // Теоретическая экономика. - 2016. - № 1. - С. 8-13. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

10. Доклад ЕЭК ООН «Зеленые дома: обеспечение энергоэффективности жилья в регионе Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций». (ECE/HBP/159). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/greenhomes.r.pdf>

11. Диких В.А. Управление инвестиционными вложениями в строительство удаленной энергоэффективной недвижимости / В.А. Диких // Вестник Университета. – 2014. - № 3. – С.29-32.

12. Закон України від 23.07.2017 р. № 74/94-вр «Про енергозбереження». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>

13. Закон України від 22.06.2017 р. № 2118-19 «Про енергетичну ефективність будівель». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2118-19>

14. Кучеров А.В. Возможности построения энергоэффективной экономики в России / А.В. Кучеров, О.В. Шибилева // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2011. - № 4 (20). С. 93-102. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/37422915-Vozmozhnosti-postroeniya-energoeffektivnoy-ekonomiki-v-rossii-mordovskiy-gosudarstvennyy-universitet-im-n-p.html>

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТОВ И МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АДДИКТИВНОГО РЫНКА

Скоков Роман Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет»
кафедра «Менеджмент»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: rskokov@mail.ru

Аннотация: Актуальность тематики исследования обусловлена тем, что функционирование рынков аддитивных товаров сопровождается широким спектром эффектов для государства, общества, бизнеса, потребителей. Однако из-за негативных экстерналий на современном этапе очевидна неэффективность традиционных нормативных концепций и регулятивных механизмов в данной области экономической теории и практики. Целью данного исследования является анализ эволюции государственного регулирования репрезентативного алкогольного рынка для обоснования перспективной институциональной модели организации рынков аддитивных товаров. С помощью эволюционного метода было установлено, что за всю историю алкогольной отрасли (XII в. – настоящее время) государственная монополия по сравнению с другими системами продемонстрировала способность результативнее соединить фискальный и социальный интересы государства. Институциональные преобразования с 1990-х гг. без учета опыта скандинавских стран и собственной практики привели к ослаблению государственного контроля, усилению лоббирования, распространению коррупции, росту теневой деятельности и негативных социальных последствий для общества.

Ключевые слова: аддитивные товары; государственное регулирование; алкогольный рынок; государственная монополия; конкуренция.

JEL: D41; H10; L12; L 50

THE EVOLUTION OF INSTITUTIONS AND MECHANISMS OF THE STATE REGULATION OF ADDICTIVE GOODS MARKET

Skokov Roman Yuryevich

candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of the Department «Management» of the «Volgograd State Agrarian University»
Volgograd, Russian Federation

Abstract: The relevance of the research is caused by the fact that the functioning of markets for addictive goods is accompanied by a wide range of effects for the state, society, businesses and consumers. However, because of the negative externalities at the present stage is obvious inefficiency of traditional normative concepts and regulatory mechanisms in the field of economic theory and practice. The aim of this research is to analyze the evolution of state regulation of the representative alcohol market for substantiation of the promising institutional model of organization of markets for addictive goods. Using the evolutionary method, it was found that in the entire history of the alcohol industry (XII century – present) the state monopoly in comparison to other systems has demonstrated the ability to combine productively fiscal and social interests of the state. Institutional reforms since the 1990s without taking into account the experience of Scandinavian countries and its own practices led to the weakening of state control, strengthening lobbying, the spread of corruption, the growth of underground activities and adverse social consequences for society.

Keywords: addictive products; government regulation; alcoholic market; state monopoly; competition.

Функционирование рынков аддитивных товаров (алкогольной и спиртосодержащей продукции, табачных изделий, электронных сигарет, энергетических напитков, наркотиков, азартных игр) сопровождается широким спектром эффектов для государства, общества, бизнеса, потребителей. В 2015 г., с одной стороны, в российский бюджет поступило 146,2 млрд руб. акцизов с крепкой алкогольной

продукции и 130,2 млрд руб. с пива, с другой стороны, число умерших от случайных отравлений и от причин, связанных с употреблением алкоголя, составило 73,9 тыс. чел, число преступлений, совершенных лицами в состоянии алкогольного опьянения, 401 тыс., уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску крепкой алкогольной продукции – 24,3%, доля теневого сектора на рынке крепкой алкогольной и спиртосодержащей продукции около 70%.

Расширение спектра аддитивных товаров и их рынков, рост уровня их потребления ведут к усилению экономических и социальных угроз, порождая разнообразные институциональные «ловушки» и дисфункции, среди которых активизация теневого и неформального предложения, коррупция, незаконное лоббирование, региональный протекционизм, бюрократические барьеры, преференции для государственных предприятий, недополучение бюджетами различных уровней значительных финансовых средств, снижение конкурентоспособности легальных хозяйствующих субъектов. Очевидна неэффективность традиционных нормативных концепций и регулятивных механизмов в данной области экономической теории и практики. Это актуализирует анализ эволюции государственного регулирования репрезентативного алкогольного рынка для дальнейшей разработки перспективной институциональной модели организации видовых рынков аддитивных товаров.

Эволюция государственного регулирования рынков аддитивных товаров – процесс развития государственных органов и их образований в зависимости от целей регулирования и состояния объектной области, сопровождающийся изменением форм воздействия, их состава и соотношения; созданием и инновацией методов и инструментов, их модификацией или ликвидацией; переориентацией или полной трансформацией системы в целом.

На основе экономической истории построена периодизация эволюции государственного регулирования алкогольного рынка (табл.1), целью которой является выделение временных интервалов по критерию типа рынка, преобладающим целям, методам и средствам государственного регулирования.

Таблица 1 – Периодизация государственной политики в алкогольной отрасли

Период времени	Этап	Содержание
1174-1473 гг.	I	Возникновение исходных компонентов государственного регулирования производства и продажи водки в Древней Руси, включая протекционизм.
1474-1597 гг.	II	Введение первой «питейной монополии» и утверждение водки как источника средств казны.
1598-1862 гг.	III	Развитие институциональных структур и регулятивных механизмов в формах монополии, «продаж на вере», «государственно-частного партнерства» (откупная система) для реализации фискальных и политических целей.
1863-1894 гг.	IV	Формирование конкурентной модели рынка с инструментами государственного регулирования акцизной системы для достижения фискально-социальных целей.
1895-1913 гг.	V	Оценка социального вреда и становление государственной водочной монополии для реализации социально-фискальных целей государства.
1914-1922 гг.	VI	Полный запрет на время военных действий.

Период времени	Этап	Содержание
1923-1984 гг.	VII	Тотальная национализация производства и сбыта алкогольной продукции.
1985-1990 гг.	VIII	Антиалкогольная кампания в условиях перестройки.
1991-1993 гг.	IX	Демонополизация и приватизация.
1994 г. - настоящее время	X	Противоречивое конструирование институтов и механизмов государственного регулирования производства, реализации и потребления алкогольной продукции рыночного типа в современной России.

Первый этап (1174-1473 гг.) отражает зарождение рынка крепкой алкогольной продукции и возникновение отдельных протекционистских инструментов государственного регулирования производства и реализации водки в Древней Руси.

Прообразом российского промышленного производства алкогольной продукции стала первая на Руси винокурня, созданная в 1174 г. [1, с.41]. Появление водки А. Смирнов относит к 1250 г. [2, с.35], В. Похлебкин к периоду 1448-1478 гг. [3, с.12]. В этот период создаются элементы протекционизма на рынке крепкой алкогольной продукции. В 1429 г. царь Василий III Темный запретил ввоз виноградного спирта в Россию из Флоренции [2, с.38]. В XIV-XV вв. в литературе встречаются факты негативного воздействия нового более тяжелого опьянения на поступки, действия людей, на общество. С. Соловьев описывает сдачу в 1382 г. Москвы хану Тохтамышу [3, с.39] и пленение в 1433 г. Василия Темного небольшим войском своего дяди Юрия Звенигородского [3, с.39] как происшедшие в значительной степени из-за пьянства.

Таким образом, в период с 1174 по 1473 гг. на смену кустарному производству хмельных напитков приходит промышленное винокурение, происходят значительные изменения в составе этих напитков (появляется продукт – водка), вводятся элементы протекционистской политики, усиливается негативное воздействие на организм человека, появляется первый опыт общественных потерь.

На втором этапе (1474-1597 гг.) формируется устойчивое представление о необходимости государственного регулирования производства и реализации водки с целью пополнения бюджета, зафиксированное в форме первой государственной «питейной монополии».

Государственное регулирование было направлено на решение первоочередной государственной задачи – аккумуляцию финансовых средств на содержание армии. Функционировали преимущественно две различные системы: «питейная монополия» государства и «продажа питей на вере». Первая государственная монополия 1474-1553 гг. [3, с.221], введенная Иваном III, обеспечила существенную консолидацию средств для создания единого государства и ведения военных действий. «Продажа питей на вере» привела к коррупции, злоупотреблениям в области финансов, алкоголизации населения [3, с.201]. В период становления Московского царства в 1505 г. впервые отмечен экспорт русской водки в Швецию, Эстонию, в земли Ливонского ордена.

Третий этап (1598-1862 гг.) характеризуется развитием институциональных структур и регулятивных механизмов в формах государственной монополии, «продаж на вере», государственно-частного партнерства (откупная система) для реализации фискальных и политических целей.

Характерной чертой данного продолжительного эволюционного периода является исключительное преобладание фискальной цели над социальными интересами. Поступления от реализации водки составляли от 30-40% всех государственных доходов.

Многие инструменты государственного регулирования того периода адаптированы к современной практике: специальные государственные службы для выполнения финансовых и иных отраслевых обязанностей («целовальники»); поверка и пломбирование оборудования («клеимение

кубов и казанов»); декларирование мощностей по производству («Сказки» (сведения) о кубах и казанах); установление единой («равной») во всей стране цены и др.

С целью быстрого привлечения денежных средств, необходимых для ведения военных действий, финансирования крупных реформ, государственное регулирование отрасли многократно видоизменялось в рамках следующих основных форм: государственная монополия на различных стадиях товародвижения; откупная система производства и продажи водки; сосуществование и конкуренция двух систем – казённой и откупной. Анализ показывает, что чередование систем краткосрочно обеспечивало прирост доходов государства. В то же время, либерализация государственного регулирования в долгосрочной перспективе приводила к злоупотреблениям в области администрации и финансов, а также негативным социальным последствиям. Производство водки рассматривалось не только как источник финансовых средств, но и как инструмент воздействия на политическую ситуацию в обществе. Отмена монополии происходила и с целью укрепления новым руководством государства своего статуса в среде правящих слоев общества.

На четвертом этапе (1863-1894 гг.) формируется конкурентная модель алкогольного рынка с инструментами государственного регулирования (акцизная система) для достижения фискально-социальных целей.

В 1863 г. с отменой откупа территориальных алкогольных монополий и введением акцизной модели созданы условия для конкуренции на рынке, поскольку формально право производства и оборота алкогольной продукции было предоставлено всем желающим при удовлетворении и соблюдении установленных государством требований. Конкурентная модель рынка алкогольной продукции с элементами государственного контроля показала бюджетную эффективность: питейные поступления (акцизы и патентные сборы) демонстрировали абсолютный и относительный рост по сравнению с откупной системой (доходы бюджета составляли в 1861 г. 103,7 млн руб., в 1863 г. на 27% больше – 131,6 млн руб. [4, с.21]), а также сохранение значительной доли в доходах консолидированного бюджета (34% в 1863 г., 31% в 1887 г. [4, с.21]) при расходах казны на взимание питейных сборов около 3%. Однако, индустриальная модернизация страны требовала больших результатов в решении алкогольной проблемы, поскольку Россия к концу XIX в. занимала первое место среди стран Европы по количеству несчастных случаев на производстве, значительная часть которых происходила на почве употребления алкоголя, около 42% душевно больных в российских клиниках являлись жертвами алкоголизма [5].

Пятый этап (1895-1913 гг.) характеризуется установлением государственной монополии (казенной продажи питей) для реализации социально-фискальных целей государства.

Государственная монополия заключалась в казенной розничной продаже крепких алкогольных напитков в казенных заведениях или в частных, которые приобретали их в местах казенной продажи. В результате принятых мер в России почти полностью прекратилось нелегальное производство самогона (корчажничество), снизилось незаконное хранение и торговля спиртными напитками (шинкарство), подрывавшие основы государственной алкогольной монополии. Недостаточная эффективность антиалкогольных мероприятий предшествующего периода винного акциза обусловлена личным стимулом частных предпринимателей, заинтересованных в производстве и реализации большего количества алкогольной продукции. Государственная монополия 1895-1913 гг. продемонстрировала способность результативнее соединить фискальный интерес государства и заботу о здоровье общества.

Государственная монополизация оказалась эффективной с экономической точки зрения: фактически заново создана целая отрасль, включающая 336 водочных завода, в которой занято свыше 60 тыс. человек; питейные доходы казны выросли в 3,5 раза в 1913 г. по сравнению с 1890 г. (с 268,3 млн руб. до 953 млн руб.) [4, с.21]; с 1900 г. по 1913 г. – выросли в 2,2 раза (с 435,9 млн руб. до 953 млн руб.), составив около 26% доходной части государственной росписи. Наряду с экономической

эффективностью повысилось качество продукции, снизились негативные последствия потребления. Как показало исследование А. Быковой, уровень потребления алкогольной продукции в России к началу действия акцизной системы в 1863 г. составил 14,76 л на душу населения в год (в пересчете на безводный спирт), а после введения винной монополии к 1913 г. потребление снизилось до 3,6 л [6, с.33].

Шестой этап (1914-1922 гг.) характеризуется сменой интересов государства во время военных действий с традиционных фискальных на социальные, что зафиксировано в форме прогибиционистской модели (сухой закон).

В данный период эволюции существовал запрет на производство и продажу водки на время Первой мировой войны, революции, гражданской войны и иностранной интервенции. Впервые за всю историю во время военных действий государственная политика направлена не на максимизацию финансовых поступлений от отрасли, а на снижение потребления населением крепких алкогольных напитков и сосредоточение всего производства этилового спирта исключительно для технических нужд фронта и медицинских целей. Введены жесткие меры наказания по отношению к производителям, продавцам и потребителям. В то же время наблюдался существенный рост производства самогона.

Седьмой этап (1923-1984 гг.) – полной государственной монополизации производства и реализации алкогольной продукции, а также сырья, материалов и оборудования, необходимых для их изготовления.

В данный период государство стремится сочетать средства регулирования, обеспечивающие: минимизацию отрицательного влияния потребления алкогольной продукции на развитие как отдельной личности, так и общественной жизни в целом; улучшение технико-экономических показателей промышленности внедрением новой техники и технологий; сочетание интересов предприятия с интересами государства в части рационального использования накоплений, представляющих собой прибыль (чистый доход предприятия) и налог с оборота (доход бюджета государства).

Руководство отраслью осуществляло Управление спиртовой и ликерноводочной промышленности [7, с.129].

В 1960, 1970, 1975, 1980-1984 гг. уровень теневой деятельности на рынке крепкой алкогольной продукции практически отсутствовал. В общей величине открытых бюджетных поступлений на долю алкогольной продукции в 1970 и 1980 гг. приходилось 6,5%. Уровень смертельных отравлений нелегальной алкогольной продукцией и суррогатами в 1970 г., 1975 г. и 1980 г. соответственно составил – 19 тыс. чел., 23 тыс. чел. и 32 тыс. чел.

Таким образом, в условиях плановой экономики государство, с одной стороны, регулировало производство и потребление алкогольной продукции, обеспечивая минимальный уровень неформальной деятельности, осуществляло социальный контроль пьянства и алкоголизма, а с другой стороны, наращивало производство, рассматривая алкогольную продукцию как источник бюджетных поступлений.

На восьмом этапе (1985-1990 гг.) для реализации социальных целей проводилась антиалкогольная кампания в условиях государственной монополии и перестройки.

В 1985 г. в качестве первого крупного мероприятия «перестройки» были приняты постановления ЦК КПСС «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма» и Совета Министров СССР от 07.05.1985 № 410 «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма, искоренению самогоноварения». Государственная антиалкогольная политика включала: ежегодное плановое сокращение производства водки и ЛВИ; полное прекращение к 1988 г. выпуска плодово-ягодных вин; ценовое регулирование; ограничения по месту и времени розничной торговли алкоголя; ужесточение ответственности за несоблюдение возрастного ценза покупателей; проведение широкомасштабной разъяснительной работы о пагубности потребления алкоголя и пр. Было создано Всесоюзное

общество трезвости, развернувшее масштабную просветительскую и контролирующую работу.

В стране сократилось употребление алкоголя на работе, в общественных местах, уменьшилась заболеваемость алкоголизмом, алкогольными психозами. В то же время реальное усиление государственного регулирования не привело к сокращению спроса населения на спиртное, и возникли следующие негативные последствия: возросло нелегальное изготовление спиртных напитков. По данным Госкомстата СССР, в 1987 г. на самогонварение расходовалось 1,4 млн тонн сахара, что позволяло изготовить 140-150 млн дал самогона [8, с.41]; в течение 1985-1987 гг. объем производства легальной алкогольной продукции в России сократился почти в 2,5 раза [9, с.179]; были закрыты или перепрофилированы 83 спиртовых, 14 ликероводочных и около тысячи мелких винных заводов, площадь виноградников сократилась на треть [9, с.179]; в бюджет за 1985-1990 гг. денежных средств от реализации алкогольной продукции поступило меньше на 39 млрд руб. [10]; возросла покупка спиртосодержащих и других препаратов бытового назначения (одеколонов, зубной пасты, клея БФ, кремов для обуви, жидкости для очистки стекол, дихлофоса) для использования их не по прямому назначению [8, с.41]; количество впервые регистрируемых в течение года больных наркоманией увеличилось с 3 тыс. человек в 1985 г. до 20 тыс. человек в 1987 г. [8, с.41]. В 1988 г. антиалкогольная кампания в стране фактически завершилась.

С 1985 г. по 1990 г. происходит сокращение производства и потребления алкогольной продукции. Однако, информация о потреблении в данный период приводится без учета неформальной деятельности. Среднестатистическое годовое потребление водки и ЛВИ в России с учетом неформального оборота составляло около 210 млн дкл. Уже в 1990 г. официально произведено водки всего лишь 138 млн дкл, что составляет 66% общего потребления. Около 34% рынка переместилось в неформальный сектор, который существует до настоящего времени.

Таким образом, антиалкогольная кампания показала, что потребовалось всего пять лет, чтобы компенсировать искусственное снижение легального производства алкоголя его нелегальным изготовлением.

На девятом этапе (1991-1993 гг.) осуществляется отмена государственной монополии на производство, оптовую и розничную продажу алкогольной продукции.

Данный период, совпавший с экономическими реформами и переходом страны к рыночной экономике, характеризуется непродолжительным стабильным производством водки и ЛВИ в стране – в среднем 154 млн дкл в год. В сфере государственного регулирования отрасли осуществлено два изменения, оказывающих существенное влияние на ее развитие и в современное время: в 1991 г. введены акцизы; в 1992 г. отменена государственная монополия. Таким образом, сохранявшаяся около 70 лет государственная монополия на алкоголь была упразднена. Приватизация и акцизы привели к ослаблению государственного контроля производства.

На десятом этапе (1994г. – н.в.) происходит противоречивое конструирование институтов и механизмов государственного производства, оборота и розничной продажи алкогольной продукции рыночного типа.

Рассмотрим периодизацию данного этапа, исходя из изменения легального производства, потребления крепкой алкогольной продукции и смертности населения от случайных отравлений.

1. 1994-1996 гг. – резкое снижение легального производства водки и ЛВИ, повышение потребления и смертности населения.

Предоставление правительством в 1994-1995 гг. импортерам различных категорий алкоголя льгот в сфере налогообложения и таможенного регулирования привело к массовому ввозу на территорию РФ дешёвого спирта из Бразилии, Бельгии и других стран, ставшего главным сырьём для производства нелегальной водки. В 1994 г. легальное производство в стране снизилось, по сравнению с 1993 г. на 21%, составив 124,8 млн дкл. 1996 г. отличается рекордным ростом количества выданных лицензий на производство водки. Если в 1995 г. в России было 171 производителя и выпущено 123

млн дкл, то в 1996 г. количество производителей увеличилось до 423, а выпуск уменьшился до 71 млн дкл. Для сравнения в 1913 г. в России было произведено 118,9 млн дкл водки и насчитывалось 336 водочных заводов [7, с.20].

Данный отрезок времени следует охарактеризовать как период переориентации нелегального рынка алкогольной продукции из сферы самогонарения, господствовавшей во второй половине 80-х гг., в сферу промышленного производства нелегальной фальсифицированной и контрафактной продукции, а также суррогатного алкоголя.

В 1996 г. производство крепкой алкогольной продукции было рекордно низким со времен антиалкогольной кампании конца 80-х гг. и составило 70,6 млн дкл. Отмечен самый высокий уровень неформальной деятельности за последние 20 лет – более 60% общего потребления. В этот период и самый высокий уровень смертельных отравлений нелегальным алкоголем и его суррогатами – 55 тыс. чел. в 1994 г.

2. 1997-2001 гг. – восстановление легального производства водки и ЛВИ, стабильно высокое потребление, снижение и последующий рост смертности.

Государственные меры по защите отечественных производителей алкогольной продукции в отношении импорта, предпринятые в 1996 г., способствовали тому, что уже в 1 квартале 1997 г. ее ввоз уменьшился относительно соответствующего периода 1996 г. на 62%. В целом в 1997 г. легальное производство водки в стране увеличилось до 83 млн дкл, что больше чем в 1996 г. на 18%.

Наиболее очевидные результаты государства по сокращению нелегального рынка следует отметить в конце 1998 г., когда после предпринятых мер в 1999 г. производство составило 134 млн дкл, что на 54% больше, чем в 1998 г., и на 10% больше уровня 1995 г. Комплекс наиболее значимых мер включал введение: на предприятиях, производящих этиловый спирт, ежедневного государственного контроля за объемами его производства; лицензирования и квотирования ввоза в РФ и вывоза из нее этилового спирта из любых видов сырья; квот на производство этилового спирта и спиртосодержащих растворов только государственным предприятиям и акционерным обществам, контрольный пакет акций которых у государства; ежедневного контроля государственной налоговой службой в организациях по производству напитков с содержанием алкоголя свыше 28% и др.

В направлении увеличения государственной доли на рынке образовано ФГУП «Росспиртпром», которое должно было консолидировать все госпакеты спиртовых и ликероводочных заводов и стать монополистом. Счетная палата по итогам проверки организации в 2002 г., 2007 г., в 2009 г. признавала ее деятельность по управлению государственными активами неэффективной.

Распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2001 г. №1741-р создано Федеральное казенное предприятие «Союзплодоимпорт» для восстановления прав Российской Федерации на товарные знаки. По итогам проверок Счетной палатой в 2002 г., 2003 г., в 2006 г. установлено, что организация неэффективно управляет торговыми марками.

Таким образом, пять лет с 1997 г. по 2001 г. можно охарактеризовать как период усиления государственного регулирования, направленного на восстановление и стабилизацию легального производства в России. Реформирование, а главным образом вновь создание государством многочисленных административных и экономических инструментов регулирования не обеспечило снижения смертельных отравлений населением нелегальной алкогольной продукцией и ее суррогатами, уровень которых в 2001 г. на 17% выше, чем в 1996 г. и составил 41 тыс. чел. Теневой сектор снижен с 65 % в 1996 г. до 38% в 2001 г.

3. 2002-2005 гг. – стабильное легальное производство и потребление водки и ЛВИ, высокая смертность с тенденцией снижения.

В этот период, легальное производство водки и ЛВИ в России в среднем составило 136 млн дкл, что на 12% меньше, чем в 1991-1993 гг. Во всех субъектах РФ функционировала региональная система по проведению контроля за качеством и безопасностью алкогольной продукции, что привело

к региональному протекционизму.

4. 2006 г. – кризис на рынке алкогольной продукции, снижение легального производства, потребления водки и ЛВИ, снижение смертности.

В 2006 г. внесены существенные изменения в законодательство, направленные на: создание единой государственной автоматизированной информационной системы учета производства и оборота спирта и алкогольной продукции (ЕГАИС); устранение региональных барьеров на перемещение алкогольной продукции по территории страны; сокращение и укрупнение участников рынка во всех звеньях товародвижения и др. Однако, из-за несогласованности действий министерств, координирующих рынок алкогольной продукции, из тринадцати необходимых постановлений Правительства в 2005 г. было принято только два.

У производителей, оптовых и розничных торговцев алкогольной продукцией возникли сложности с использованием системы ЕГАИС: программные ошибки и недочеты, неподготовленность линий связи и серверов к приему информации.

Фактически отрасль была парализована, и правительство перенесло полное введение ЕГАИС. По оценке Счетной палаты, из-за неудачного внедрения системы бюджет недополучил 15 млрд руб., а производство некачественной алкогольной продукции выросло на 10 млрд руб. [11].

В 2006 г. из перечня денатурирующих добавок исключен диэтилфталат, поэтому производители суррогатов стали использовать метиловый или изопропиловый спирт. Это обстоятельство послужило причиной массовых отравлений россиян алкогольными суррогатами, вызвавшими в сентябре-октябре 2006 г. вспышку токсического гепатита в нескольких регионах.

5. 2007 - н.в. – период снижения легального производства, потребления водки и ЛВИ, смертности от отравлений.

Основные тенденции развития алкогольного рынка в 2007 г.: консолидация на производственном уровне, оптовом и в рознице; первые крупные сделки по продаже торговых марок; диверсификация в рамках алкогольного бизнеса посредством создания многопрофильных заводов в регионах; выход алкогольных компаний на рынок IPO. Важнейшими изменениями в государственном регулировании в 2008 г. были: из-под учета в ЕГАИС выведен оптовый оборот алкогольной продукции; ФГУП «Росспиртпром» преобразовано в ОАО; образование Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (далее Росалкогольрегулирование). В 2009 г. принята Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения РФ на период до 2020 г. В 2010 г. государство вернулось к практике установления и индексации минимальных цен на основные виды алкогольной и спиртосодержащей продукции.

После приватизации ОАО «Росспиртпром» в 2008-2013 гг. на алкогольном рынке реализован опыт государственно-частного партнерства (ГЧП) с передачей частным структурам функций оптовой реализации алкогольной продукции государственных заводов и дистрибьюции продукции под государственными товарными знаками. Однако, после многочисленных изменений в сбытовой и производственной политике холдинга в 2016 г. ОАО «Росспиртпром» прекратило производство водки и ЛВИ в целях концентрации усилий на спиртовом направлении и выполнении государственных контрактов на оказание услуг по сбору, хранению и утилизации нелегальной ССП [12].

В конце 2016 г. в Иркутской области и других субъектах отмечены массовые алкогольные отравления парфюмерным средством для ванн «Боярышник» [13].

С 2007 г. по 2015 г. производство крепкой алкогольной продукции сократилось на 43% до 76 млн дкл в год, розничная продажа на 44% до 104 млн дкл в год, число умерших от случайных отравлений алкогольной продукцией на 40% до 15,2 тыс. чел. Потребление алкоголя в целом на взрослого человека сократилось на 21% до 8,5 л абс. алк.

Таким образом, государственное регулирование производства, реализации и потребления алкогольной продукции, как аддиктивного товара, играет существенную роль в снижении его

негативных эффектов на экономическую и социальную сферы жизнедеятельности общества [14, с.37]. Основные инструменты государственного регулирования рынка алкогольной продукции, применяемые в современности, не созданы с нуля, они апробированы в исторической отечественной практике, имеют информационную базу для оценки эффективности их использования. При этом столь объемных и сложных правил осуществления экономической деятельности, как на алкогольном рынке, и на других регулируемых рынках аддитивных товаров, не существует, практически, ни на каких других потребительских рынках. Многочисленные реформирования социально-экономических отношений осуществлялись преимущественно по экономическим причинам и в ущерб долгосрочным стратегическим интересам общества. В периоды, когда страна наиболее остро нуждалась в финансовых средствах, государство обладало необходимой волей и властью, чтобы акцизы от алкогольной продукции поступали в бюджет. В иные времена значительная доля отрасли находилась под контролем элиты, которой производство и продажа крепкой алкогольной продукции обеспечивали значительную частную прибыль. Правитель, желавший упрочить своё положение в государстве, обычно отменял монополию на водку: Пётр I, Екатерина II, Николай I, Б. Ельцин. За всю историю алкогольной промышленности единственная реформа, безусловной целью которой было сохранение здоровья нации в ущерб интересам бюджетной сферы государства и национальных производителей, проводилась в годы перестройки. Государственная монополия по сравнению с другими системами продемонстрировала способность результативнее соединить фискальный и социальный интересы государства. Отмена в 1990-х гг. сохранявшейся около семидесяти лет государственной монополии и дальнейшие институциональные преобразования привели к ослаблению государственного контроля, усилению сращивания алкогольного лобби с представителями органов власти, распространению коррупции, созданию предпосылок для получения нелегальными участниками рынка сверхприбыли при уходе от налогообложения и негативным социальным последствиям для общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. История винокурения, продажи питей, акцизной политики Руси и России в археологических находках и документах XI–XIX вв. / Ю.И. Бобрышев, В.В. Золотарев, Г.И. Ватковский [и др.]. – М.: Кругозор-наука, 2004. – 160 с.
2. Золотарев В.В. Под знаком орла и лебедя / В.В. Золотарев. – М.: Кругозор-наука, 2003. – 304 с.
3. Похлебкин В.В. История водки [Текст] / В. В. Похлебкин. – М.: Центрполиграф, 2008. – 269 с.
4. Рожкова О.А. История питейных сборов в Российской империи: автореф. дис. ... кандидата ист. наук: 07.00.02 / Рожкова Ольга Алексеевна. – Пятигорск, 2007. – 22 с.
5. Дерюжинский В.Ф. Полицейское право: пособие для студентов. Изд. 2. СПб.: Сенат, 1908. – 552 с. // Allpravo.Ru - 2004. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://www.allpravo.ru/library/doc76p0/instrum3732/item3906.html>
6. Быкова А.Г. Алкогольный вопрос в Российской империи во второй половине XIX – начале XX века: автореф. дис. ... д-ра ист. наук: 07.00.02 / Быкова Анастасия Геннадьевна. – Омск, 2012. – 52 с. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: omgri.ru/dissert/download/autore...
7. Кочубеева М.Т. Экономика, организация и планирование спиртового и ликерно-водочного производства / М.Т. Кочубеева. – М.: Пищевая пром-сть, 1977. – 344 с.
8. Кирющенко А.Г. Антиалкогольная правовая политика и антиалкогольное законодательство советского государства: уроки истории и пути совершенствования: монография / А.Г. Кирющенко, Ф.Н. Петрова. – СПб.: Санкт-Петерб. ун-т МВД России, 1998. – 156 с.
9. Кручина Е.Н. Водка: путеводитель / Е.Н. Кручина. – М.: Изд-во Жигульского (ООО Бизнес ту Бизнес Продакшн Групп «Би-Би-Пи-Джи»), 2003. – 336 с.
10. История «сухого закона» в СССР (1985 год) // «Напиши письмо Президенту». [Электрон.

ресурс] - Режим доступа: <http://mailpresident.ru/node/10505>

11. Минфин предложит вывести часть спирта из ЕГАИС // Институт экономической безопасности. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://bre.ru/risk/29019.html>

12. Росспиртпром собрался прекратить в 2016 году производство водки и ЛВИ // Interfax. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/517373>

13. Еременко Е. Массовое алкогольное отравление вольется в ужесточение мер / Е. Еременко, А. Дуленкова // Коммерсант. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/3175393> (дата обращения: 15.03.2017).

14. Белокрылова О.С. Принципы формирования государственной политики регулирования алкогольной отрасли: историко-генетический анализ / О.С. Белокрылова, Д.В. Дыкина // Journal of economic regulation. – 2015. – Т. 6. – № 3. – С.30-39.

МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ НА АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 17-32-00006

Гущина Елена Геннадьевна

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета
кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: l055@mail.ru

Витальева Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета
кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: lenko0000@gmail.com

Волков Сергей Константинович

кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета
декан факультета «Экономика и управление»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: ambiente2@rambler.ru

Суслина Валерия Александровна

магистрант,
ФГБОУ ВО Волгоградского государственного технического университета
кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»
г. Волгоград, Российская Федерация.

Аннотация: В условиях социально-экономических изменений и возникновения новых институций, постепенно изменяющих текущую действительность, становится крайне важно контролировать динамику поступления информации для различных субъектов. Информационная асимметрия является одной из ключевых проблем современной экономики. Данное явление распространяется на все субъекты экономической деятельности, нанося издержки и убытки предприятиям, обществу, государству. В том числе информационная асимметрия присутствует в финансовых отчетах российских предприятий, что не может не сказываться на деятельности данных компаний. В данной статье разработан механизм снижения отрицательного влияния информационной асимметрии на анализ финансового состояния российских предприятий, что позволит уменьшить разрыв между теоретической экономией и практикой ведения предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: асимметрия информации, финансовое управление, хранилище данных, финансовое состояние.

JEL: E62

MECHANISM FOR REDUCING THE NEGATIVE IMPACT OF INFORMATION ASYMMETRY ON THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF RUSSIAN ENTERPRISES IN CONDITIONS OF TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Gushina Elena Gennadievna

Doctor of Economics

Professor of the Department «World Economy and Economic Theory» Volgograd State Technical University

Volgograd, Russia

Vitaleva Elena Mikhailovna

Candidate of Economic Sciences

Associate Professor of the Department «World Economy and Economic Theory» Volgograd State Technical University

Volgograd, Russia

Volkov Sergey Konstantinovich

Candidate of Economic Sciences, Dean of the Faculty of Economics and Management Volgograd State Technical University

Volgograd, Russia

Suslina Valeriya Aleksandrovna

Master of Science in the Chair of World Economy and Economic Theory Volgograd State Technical University

Volgograd, Russia

Abstract: Information asymmetry is one of the key problems of the modern economy. This phenomenon applies to all subjects of economic activities, causing costs and losses to companies, society, state. Including information asymmetry is present in financial statements of Russian enterprises, which can not but affect the activities of these companies. This article developed a mechanism for reducing the negative impact of information asymmetry on the analysis of the financial condition of Russian enterprises.

Keywords: information asymmetry, financial management, data warehouse, financial condition.

В настоящее время информация стала стратегическим ресурсом, обеспечивающим не только конкурентное преимущество, но и выживание организаций. Информационная сфера приобретает системообразующее значение для теоретической экономики и оказывает существенное влияние на жизнь общества, определяя его политическое, социально-экономическое и культурное развитие.

Существует множество определений категории «информация». Например:

- информация – это значение, приписываемое данным на основе известных соглашений, относящихся к их представлению;
- информация – это сведения, данные, значения показателей, являющиеся объектами хранения, обработки и передачи;
- информация – это одна из трёх фундаментальных субстанций (вещество, энергия, информация), составляющих сущность мироздания и охватывающих любой продукт мыслительной деятельности, прежде всего, знания и образы;
- информация – это отражение одного объекта в другом, используемое для формирования управляющих воздействий [9, с. 21].

Первые два из приведенных определений раскрывают сущность информации, которая лежит на поверхности, то есть определяют её через то, в виде чего она может предстать перед пользователями, но не раскрывают саму природу информации. В отличие от них последние определения косвенно раскрывают глубинные истоки информации, указывая на то, что она связана либо с продуктами мыслительной деятельности, либо, что то же самое, с отражением одного объекта в другом – с субъективным восприятием.

Источником появления любой информации вне зависимости от видов носителей, на которых она представлена, невзирая на способы её передачи, является человек. Сама же информация – не что иное, как объективированные в символах и знаках личностные знания человека [5, с. 373].

В последнее время весьма широкое распространение получил ещё один термин, напрямую связанный с информацией, а именно с особенностями её передачи в экономической среде, – «информационная асимметрия». О значении, которое приобрела в экономической теории эта проблема, свидетельствует тот факт, что в 2001 г. Дж. Стиглицу, Дж. Акерлофу и А. Спенсу за исследования в области асимметрии информации была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Асимметрия информации – неоднозначная, специфическая черта, присущая различным рынкам. В зависимости от сферы деятельности асимметрия информации может обладать определенными характеристиками, формами воздействия и проявления. Детальное рассмотрение и изучение асимметрии информации в современных условиях представляется крайне важным, так как отсутствие должного внимания ей может пагубно сказаться на агентах рынка. Асимметрия информации увеличивает транзакционные издержки, является препятствием для экономических агентов при принятии наилучшего решения, мешает эффективно распределить необходимые ресурсы, приводит к возникновению морального риска [3, с. 138].

Асимметрия в распределении информации о предприятиях означает, что потенциальный инвестор, покупатель, поставщик, кредитор, партнер не могут определить достаточно точно вероятность изменения в финансовом состоянии предприятия.

Рассматривают три причины возникновения асимметрии информации:

1. Потребуется дополнительные затраты, если понадобится проверка недостоверной информации. У субъекта рынка нет ресурсов на проверку информации.
2. Абсолютно все субъекты рынка не могут в одинаковой мере находить, использовать, отбирать, анализировать всю информацию, встречающуюся им в процессе деятельности.
3. Наибольшую часть информации не представляется возможным собрать и сохранить ее из-за недостатка средств. Возникает негативный экономический отбор (предпочтение отдается недорогой информации) [14, с. 31].

Уменьшить асимметрию информации можно на различных уровнях (рисунок 1):

- на государственном уровне;
- на общественном уровне;
- на уровне бизнеса и организаций.

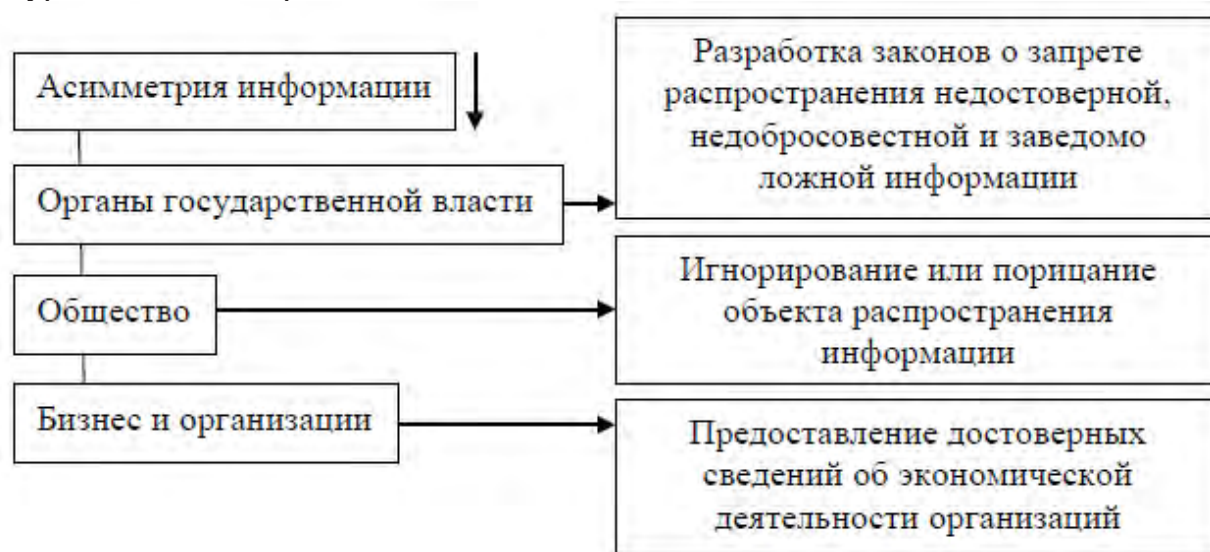


Рисунок 1 – Способы уменьшения асимметрии информации

Представляется необходимым рассмотреть организации и бизнес, как субъект, который способен уменьшить информационную асимметрию на рынке.

На сегодняшний день одним из основных источников экономической информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций. В соответствии с нормативно закрепленным определением в Российской Федерации под бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимают единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и результатах её хозяйственной деятельности, составляемую на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Именно бухгалтерский учет с полным правом может быть назван информационной системой, оперирующей данными о фактах хозяйственной жизни организации, которые изначально фиксируются в первичных документах, затем отражаются на счетах бухгалтерского учета и сводятся в особые накопительных формах – регистрах. Для внешних и внутренних пользователей – учредителей, участников организации, собственников имущества, территориальных органов статистики, налоговых инспекций и т.д. – данные бухгалтерского учета обобщаются ещё раз и представляются в виде форм бухгалтерской финансовой отчетности [15, с. 254].

Таким образом, бухгалтерская информация – обьективированные в символах и знаках в первичных учетных документах знания о фактах хозяйственной жизни предприятия – обобщается, как минимум, два раза, прежде чем будет представлена на суд общественности, а именно собственников и проверяющих инстанций. Учитывая постоянно сопровождающий движение информации процесс роста её асимметрии, легко понять, что степень искажений на последнем этапе обобщения – уровне финансовой отчетности – может быть весьма значительной. Если же при ведении бухучета и составлении отчетности непосредственные исполнители – по собственной инициативе либо под давлением руководства организации – будут прибегать к фальсификации известной им информации, то такая отчетность не только не осветит реального имущественного и финансового положения организации, но и непременно послужит главным источником заблуждений.

И действительно, получить новое личностное знание, в том числе и экономическое, можно только в тех пределах, которыми очерчена передаваемая информация. Если такой информацией о предприятии служат только данные его бухгалтерской отчетности, то вполне может сложиться ситуация, когда пользователи этой отчетности не смогут уяснить реальное положение дел в компании. Причина этого в том, что в процессе кодирования «живых» знаний возникает почва для злоупотреблений: личностное знание менеджмента организации может быть передано в значительно урезанном виде при составлении бухгалтерской отчетности, когда со стороны работников организации преследуются какие-либо преступные или корыстные цели [11, с. 200].

В этой связи один из специалистов по вопросам учета сказал следующее: «Управленческие решения хороши настолько, насколько хороша информация, на которой они основываются, и неправильное руководство организацией из-за ложной информации может дорого ей обойтись» [13]. Следует добавить, что ложная информация, в том числе и та, что представлена в бухгалтерской отчетности, может дорого обойтись не только организации, но и всем, кто так или иначе с ней связан.

Так какой же может быть цена заблуждений, возникших по причине недостоверной бухгалтерской отчетности? Приведем несколько исторических примеров того, как асимметрия информации вызвала фальсификацию финансовой отчетности. Данные примеры отражают то, насколько давно существует данная проблема и насколько глобальны ее масштабы.

2 октября 2001 г. было ознаменовано для США крахом мощнейшей энергетической корпорации «Энрон». В основе гибели «Энрона» лежало элементарное жульничество за счет разнообразных бухгалтерский махинаций. Схема надувательства компании заключалась в учете продаж газа и электроэнергии с поставкой в будущем как текущих сделок. Стоимость заключенных сегодня сделок – например, на газ с поставкой на следующий год – учитывалась как текущий доход, при

этом, издержки, связанные с покупкой этого газа, не учитывались как расход. Поступления без издержек порождали гигантские прибыли. Подобная практика представляет собой не что иное, как разновидность финансовых пирамид [7, с. 256].

Надо отметить, что для российского учета завышение прибыли для привлечения средств путем продажи акций и облигаций по завышенным курсам, по крайней мере, пока, не является массовым явлением. Прежде всего, это связано с относительной неразвитостью фондового рынка России, однако вовсе не означает, что махинации в бухгалтерском учете отсутствуют напрочь. Русский вариант фальсификации предполагает полностью противоположный зарубежному вариант, когда реальные имущество, выручка и прибыль, напротив, занижаются для минимизации налоговой базы.

Так, например, компания «ЮКОС», своего рода русский «Энрон», только наоборот, ежегодно в течение ряда лет скрывала в своих оффшорных владениях за рубежом суммы в несколько миллиардов долларов США. В этой связи интересно сопоставить претензии Федеральной Налоговой Службы (ФНС) к «ЮКОСу» составившие по итогам деятельности за 2000 г. 3,4 млрд долларов США и за 2001 г. – 3,4 млрд долларов США, с показателями финансового отчета самой компании (табл. 1).

Таблица 1 – Выписка из финансового отчета «ЮКОСа», млн долл. США

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Выручка от продаж	9 032	9 461	11 373
Прибыль от продаж	4 950	3 866	3 810
То же, в % к выручке от продаж	54,8	40,9	33,5
Налог на прибыль	1 207	702	746
То же, в % к прибыли от продаж	24,4	18,2	19,6
Чистая прибыль (после вычета налога)	3 724	3 156	3 058

Простое сравнение показывает, что сумма доначисленных ФНС налогов за 2000 г. почти равна чистой прибыли компании, а в 2001 г. даже превышает её почти на 250 млн долларов США. Несложные расчеты, основанные на имеющихся данных из финансового отчета, на налоговых требованиях ФНС, а также на предположении, что на сокрытые в 2000 – 2001 гг. доходы «ЮКОСа» можно распространить отчетные соотношения выручки, прибыли от продаж и налога на прибыль за тот же период, приводят к выводу: выручка от продаж в финансовом отчете компании в 2000 г. была занижена, как минимум, на 8 млрд долларов США, а в 2001 г. – на 10 млрд долларов США.

В свете же рассматриваемой темы приведенные данные ещё раз подтверждают то, что бухгалтерский учет является важнейшей информационной системой современного общества. Именно бухгалтерские отчеты предприятий всех форм собственности являются ключевым звеном в расчете показателей системы национальных счетов (СНС), следовательно, заведомое искажение представленных в них данных влечет за собой ошибки макроэкономического характера.

Высказывания о возрастающей роли информации в современном обществе, а также о том, что и само общество впору называть информационным, сегодня встречаются довольно часто. Так, в свою очередь Кузнецов Н.В. в своей работе «Развитие методологии управления финансовым обеспечением электроэнергетических компаний» отметил важность и необходимость использования информационных систем как минимум двух различных классов:

- аналитических – основными задачами, которых являются всесторонний и разноплановый анализ агрегированной информации, ее представление в удобном виде, формирование гибкой отчетности по запросам пользователей;

- транзакционных – основными задачами, которых являются регистрация максимального числа операций в единицу времени с минимальным количеством ошибок и задержек [10, с. 424].

На рисунке (рисунок 2) представлено соотношение классов используемых информационных систем на различных уровнях системы финансового управления.



Рисунок 2 – Классы информационных систем на различных уровнях финансового управления [13, с. 416]

В этой связи встает важнейшая задача по созданию механизма автоматизации, адекватного целям и задачам системы финансового управления, которая сама по себе является достаточно сложной и выходит за рамки настоящего исследования. Тем не менее отсутствие должного внимания к этому вопросу может свести на «нет» все преимущества от внедрения самого процесса управления.

Практически во всех случаях требуется разработка «легкого» решения, способствующего быстрому, дешевому и сравнительно эффективному получению в распоряжение предприятия гибкого программного механизма, позволяющего создать единое информационное пространство и иметь близкий аналог предполагаемой автоматизированной системы на период устранения рисков факторов для полноценного внедрения

Наиболее характерными функциями системы финансового управления, которые должны быть автоматизированы, являются процедуры сбора, систематизации, хранения, передачи (в том числе по отношению к территориально удаленным подразделениям и филиалам), аналитической обработки и выдачи различным категориям пользователей необходимой информации об объекте управления и окружающей среде. Таким образом, к основным задачам автоматизированной системы финансового управления относятся:

- обеспечение возможности получения полной, своевременной непротиворечивой, представленной в виде, удобном для содержательного анализа, различной степени детализации (как в соответствии с заранее определенными (регламентированными), так и динамически возникающими произвольными (нерегламентированными) запросами пользователей);
- аналитический (разноаспектный) анализ доступной информации различной степени детализации;
- обеспечение разумного баланса между качеством информационного обслуживания и

связанными с этим затратами;

- моделирование и прогнозирование состояния объекта управления и окружающей среды.

С этой точки зрения положительно зарекомендовали себя решения, основанные на едином хранилище данных, обеспечивающем унифицированные подходы к хранению, передаче и обработке информации, и OLAP-технологиях, используемых пользователями для построения «гибких» отчетов и анализа данных [4, с. 106].

На рисунке 3 представлена концептуальная схема информационной системы финансового управления, построенной на основе единого хранилища данных. Подход является наиболее эффективным по соотношению цена-время-качество.

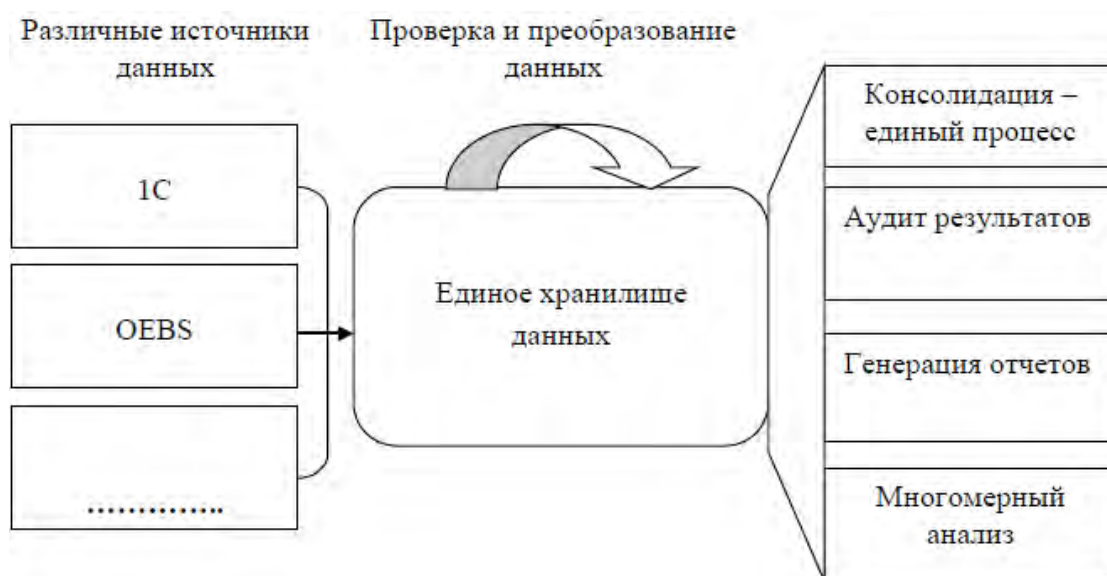


Рисунок 3 – Информационная система финансового управления на основе единого хранилища данных [8, с. 442]

На рисунке 4 представлена модернизированная схема информационной системы финансового управления, построенной на основе единого хранилища данных.

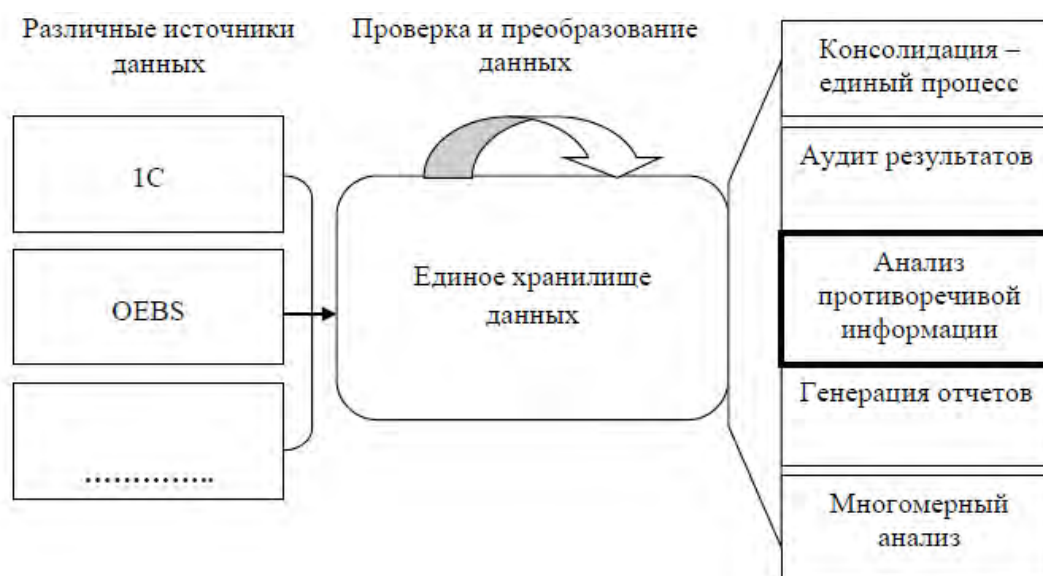


Рисунок 4 - Информационная система финансового управления на основе единого хранилища данных с авторской модернизацией

Построим механизм снижения отрицательного влияния информационной асимметрии на анализ финансового состояния российских предприятий в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

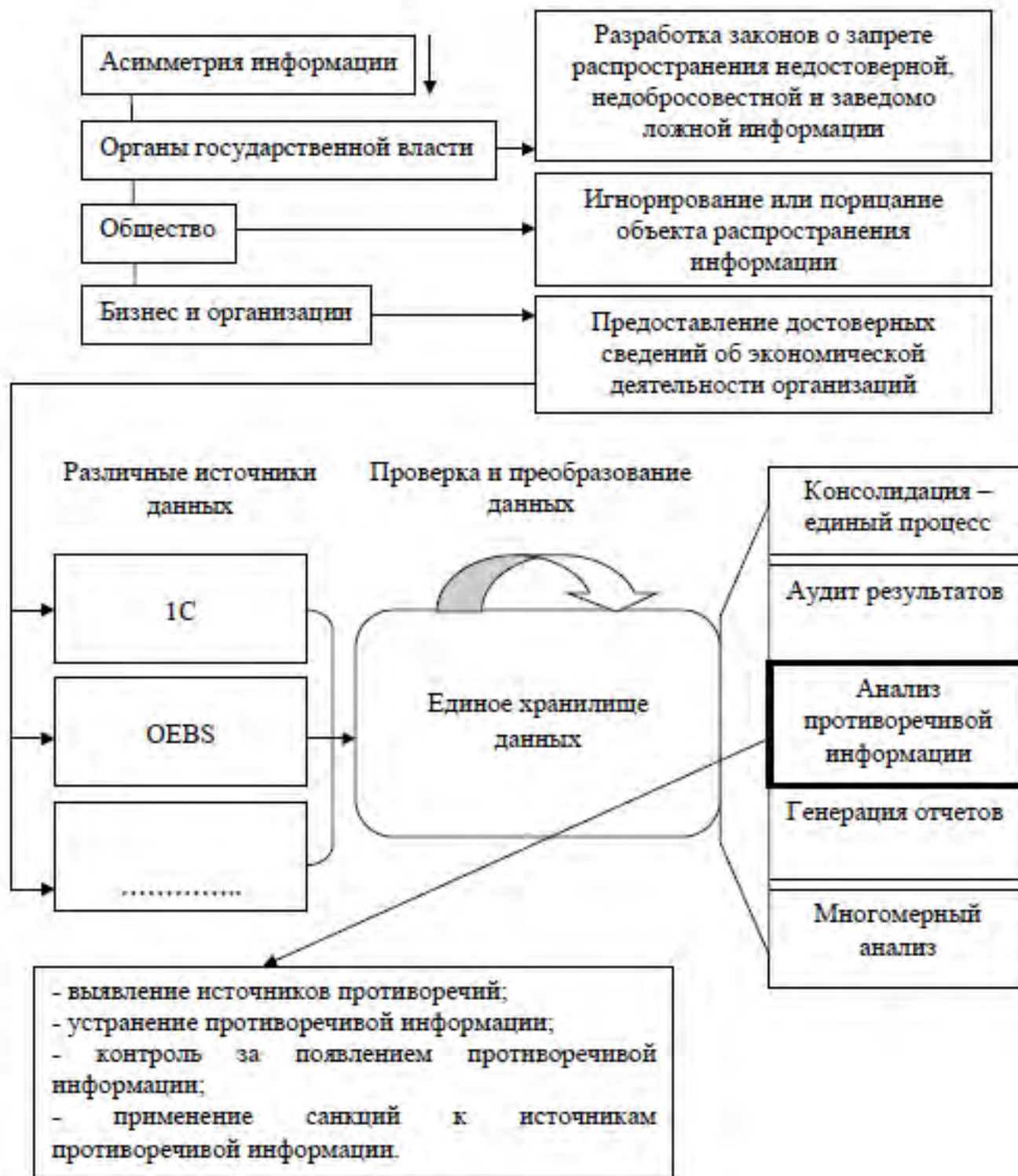


Рисунок 5 – Механизм снижения отрицательного влияния информационной асимметрии на анализ финансового состояния российских предприятий

Таким образом, изучение влияния информационной асимметрии на показатели анализа финансового состояния предприятий имеет большое значение. Установив факт наличия информационной асимметрии в показателях бухгалтерской отчетности и исследовав его, можно решить вопрос о путях снижения влияния недостоверной информации в бухгалтерской отчетности на анализ финансового состояния предприятий. Прежде всего, это достигается путем совершенствования способов раскрытия информации. По мнению авторов, показатели бухгалтерской отчетности содержат информацию, которую следует трактовать как асимметрично распределенную информацию. Поэтому перспективными являются подходы, основанные на методах выявления и учета влияния асимметрии в показателях годовой отчетности. В условиях, когда воздействие одних факторов на другие связано с влиянием неучтенных случайных величин, что неизбежно в социально-экономических процессах, очень важно получение достоверной информации для оценки финансового состояния предприятий.

Существует методика, снижающая статичность исходных данных – показателей годовой отчетности – путем привлечения к анализу финансового состояния квартальных данных за ряд лет. Методика позволит выявить структурные связи между показателями, их динамику, наилучшее распределение информации, а также решить комплекс аналитических задач по выявлению отклонения по числовому ряду показателей. Можно охарактеризовать эту ситуацию словами М.М. Юзбашева, который сказал, что динамический ряд – это своего рода совокупность совокупностей. За каждым средним годовым уровнем скрыто распределение единиц совокупности по данному признаку со всем богатством его особенностей [2, с. 264].

Практическое применение данной методики позволит снизить негативное влияние информационной асимметрии на достоверность относительных показателей (финансовых коэффициентов). В основу метода положен статистический, трендовый и индексный анализ репрезентативного набора квартальных данных за ряд лет, а затем выявление зависимости отдельных наиболее важных показателей, характеризующих финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятий от влияния информационной асимметрии. Представление реального состояния объекта по его реальной динамике после снижения влияния информационной асимметрии повысит эффективность анализа финансового состояния предприятий и позволит наметить перспективные направления развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. – Москва: Юрайт, 2013. - 447 с.
2. Артеменко В. Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – Москва: ДИС, 1997. – 264 с.
3. Грачева М.Е. Международные стандарты аудита (МСА): Учебное пособие / М.Е. Грачева. – Москва: ИЦ РИОР, 2012. - 138 с.
4. Дмитриев Д.В., Перский Ю.К. Управление асимметрией информации на товарном рынке промышленной продукции: моногр. / Д.В. Дмитриев, Ю.К. Перский – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2010. - 106 с.
5. Зуев А.В. Применение новых способов оценки поставщиков на крупных производственных предприятиях / А.В. Зуев, Е.Г. Гущина, Е.М. Витальева // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 6. - С. 371-377.
6. Коландер Д. и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки / Д. Коландер // Вопросы экономики. – 2010. - №6. - С. 10 – 25.
7. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: истоки, предмет, методология / П.С. Лемещенко // Теоретическая экономика. - 2011. - № 1. - С. 17-34. [Электрон. ресурс] - Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>

8. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений /Д. Норт. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. - 256 с.
9. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
10. Сапир Ж. Экономика информации: новая парадигма и её границы / Ж. Сапир // Вопросы экономики. - 2005. - № 10. - С. 4-24.
11. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Ю. Стиглиц. - М.: Современная экономика и право, 2005. - 424 с.
12. Сушкевич А.Н. Бухгалтерский учет / А.Н. Сушкевич, В.Н. Сушкевич, Е.Н. Шибeko. – Минск: Пром.-торг. право, 2006. – 200 с.
13. Татур И.К. Бухгалтерский учет для неучетных специальностей / И.К. Татур. – Минск: БГЭУ, 2007. – 413 с.
14. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учеб. Пособие / А.Г. Худокормов. – М.: ИНФРА-М, 2013. - 416 с.
15. Шкалаберда Я.Л. Асимметрия информации в рыночной системе хозяйствования: дис... канд. экон. наук: 08.00.01 / Я.Л. Шкалаберда. Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М., 2007. – 224 с.
16. Эрроу К. Дж. Экономическая теория и гипотеза рациональности. Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла. – М.: Инфра-М, 2004. - 308 с.

АНАЛИЗ РЕФОРМЫ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНЦЕПЦИИ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМ

Мальцева Анна Андреевна

кандидат экономических наук, доцент,

директор Научно-методического центра по инновационной деятельности высшей школы им. Е.А. Лурье Тверского государственного университета

г. Тверь, Российская Федерация.

E-mail: 80179@list.ru

Клюшников Елен Валерьевна

старший научный сотрудник УНИ ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

г. Тверь, Российская Федерация.

E-mail:stanislav219@yandex.ru

Аннотация: Научные организации с традиционной системой управления, организацией труда на современном этапе все в меньшей степени соответствуют требованиям рынка знаний и инноваций. Подобный дисбаланс является причиной сопротивления научного сообщества реформам, которые инициируются как на государственном, так и на локальном уровне и имеют целью адаптировать организации сферы науки и отдельных ученых к динамичным условиям рыночной среды, создать механизмы опережающего развития науки и технологий, при этом ломая устоявшиеся принципы функционирования научных организаций и коллективов. Цель исследования – на конкретном примере с позиций концептуальных и методологических основ теории сопротивления изменениям выявить специфические особенности их проявления в научной среде, что позволит в дальнейшем проектировать и реализовывать трансформационные процессы на более высоком качественном уровне и добиваться поставленных результатов с наименьшими «потерями». Авторы, исследуя особенности сопротивлений изменениям в научных организациях, обращаются к кейсу реформы РАН в Российской Федерации, которая была инициирована Правительством страны в 2013 г. и наглядно продемонстрировала весьма высокий их уровень. В работе на выбранном примере показано, что сопротивления изменениям в научных организациях имеют более масштабный и осознанный характер, по сравнению с традиционными организациями, т.е. требуются как превентивные, так и текущие меры, направленные на снижение их негативного влияния на организационное развитие и внедрение изменений. Исследование включало использование таких методов как теоретический анализ, контент-анализ, обобщение, систематизация, классификация.

Ключевые слова: реформа; сопротивление изменениям; научная организация; наука; РАН, управление.

JEL: I23

ANALYSIS OF THE REFORM OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES THROUGH THE PRISM OF THE CONCEPT OF RESISTANCE TO CHANGE

Maltseva Anna Andreevna

candidate of economic sciences

Associate Professor, Director of Lurye Scientific and Methodological Center for Higher School Innovative Activity of Tver State University

Tver, Russian Federation

Klyushnikova Elena Valerievna

Senior Scientific Researcher in office of scientific research of Tver State University

Tver, Russian Federation

Abstract: Scientific organizations with a traditional management system and organization of labor are all less suited to the requirements of market knowledge and innovation at the present stage. Knowledge in its purest form and the scientific

search hardly fit into the realities of the modern economy, because key indicators of activity of scientific organizations should be efficiency and productivity. This imbalance is the reason of the resistance of the scientific community to reforms that are initiated both at the state and local levels and are targeted at adapting the organization of science and of individual scientists to the dynamic market conditions, at creating mechanisms of advanced development of science and technology, while breaking established principles of functioning of scientific organizations and teams. The purpose of the study is to identify specific features of their manifestation in the scientific environment from the standpoint of the conceptual and methodological foundations of resistance to changes' theory, which will allow us to further design and implement the transformation processes at a higher quality level and to achieve the set results with the least «losses». The authors, exploring the features of the changes resistance in the scientific organizations, turn to the case of the reform of the of the Russian Academy of Sciences in the Russian Federation, which was initiated by the Government in 2013 and clearly demonstrated their very high level. On the selected example the work shows that resistance to change have a larger and more conscious in nature in scientific organizations than in traditional organizations, i.e. both preventive and current measures are required to reduce their negative impact on organizational development and change implementation. During the study we used such methods as theoretical analysis, content analysis, generalization, systemization, classification.

Keywords: reform, resistance to change, a scientific organization, science, Russian Academy of Sciences, management.

Введение

В фокусе внимания авторского коллектива находятся научные организации как экономические субъекты, к которым в полной мере применимы постулаты классического и современного менеджмента, теория организации и др. При этом специфика деятельности научных организаций, связанная с творческим, в ряде случаев неуправляемым процессом генерации новых знаний, обуславливает необходимость корректировки традиционных концепций менеджмента для их использования в структурах сферы науки.

Изменения, происходящие в научных организациях, носят как объективный, так и субъективный характер и обусловлены смещением приоритетов в сторону научного и инновационного развития страны в рамках государственной политики, динамическими изменениями глобального социально-экономического пространства, увеличением конкурентоспособности в сегменте генерации новых знаний, технологической революцией, увеличившей потребности в новых знаниях, скорости их обновления и использования, требованиями к масштабности, междисциплинарности, качеству научных исследований.

Научно-исследовательская работа имеет творческий характер, и ее результат во многом обусловлен мотивацией исследователей. В условиях сопротивления изменениям научная продуктивность неизменно снижается, что влияет не только на результат реформ, но и на эффективность работы в целом. Возникает очевидная коллизия: стремясь увеличить исследовательскую продуктивность, инициируются реформы, которые, в ряде случаев, встречают сопротивление со стороны персонала, что в итоге исследовательскую продуктивность снижает.

В рамках данного исследования в качестве кейса, иллюстрирующего особый характер сопротивления изменений в научной среде, выбраны процесс и результат реформы РАН в Российской Федерации, которая была инициирована Правительством страны в 2013 г. и вызвала бурю протестов в научном сообществе, не утихающих и на сей день.

Данная работа носит исключительно исследовательский характер и не преследуют цели дать оценку проведенной реформе. Ее основная задача – на конкретном примере с позиций концептуальных и методологических основ теории сопротивления изменениям выявить специфические особенности их проявления в научной среде, что позволит в дальнейшем проектировать и реализовывать трансформационные процессы на более высоком качественном уровне и добиваться поставленных результатов с наименьшими «потерями».

Сопротивление изменениям: теоретический базис исследования

Сопротивление существенно затрудняет проведение каких-либо преобразований и при

отсутствии специальных мер по управлению сопротивлением и преодолению его последствий может свести к нулю усилия по проведению изменений.

Термин «сопротивление изменениям» был впервые введен в 1940-х годах социальным психологом Куртом Левиным и до сих пор остается в фокусе исследовательских работ таких ведущих специалистов в сфере менеджмента и управления персоналом, как И. Ансофф, О. Виханский, Х. Виссема, Дж. Коттер, Р. Кох, Д. Ерохин, А. Пригожин, Х. Рамперсад, Е. Скляр, Н. Тичи, Й. Хейнтце, Дж. Френч, Э. Хьюз, Г. Широкова, Л. Шлезингер, С. Фролов, М. Деванна, Д. Щербакова и многие другие.

Авторским коллективом был проведен терминологический анализ, который позволил выделить следующие важные сущностные характеристики сопротивления изменениям:

- естественная и закономерная реакция персонала на организационные изменения;
- способность противостоять внедрению преобразований;
- негативная реакция персонала на перемены, связанные, в том числе и с ошибками управленцев;
- характеризуется определенным отрезком времени;
- проявляется на различном уровне;
- характеризуется интенсивностью и формой проявления;
- зависит от степени рациональности установок персонала;
- имеет значение источник инициативы изменений;
- вносит нестабильность в процесс внедрения стратегических перемен;
- представляет собой проблемы, приводящие к увеличению затрат и количества используемых ресурсов организации.

В результате исследования было сформулировано авторское определение понятия, которое используется как базис в рамках данной работы: сопротивление изменениям – комплексный феномен естественной и закономерной реакции персонала на организационные изменения, включающий в себя как психологические механизмы и детерминацию, так и поведенческие признаки, определяющие амплитуду воздействия, форму существования и проявления.

Предпосылки и причины сопротивления реформе РАН

27 сентября 2013 г. Президент России подписал Федеральный закон о реформе Российской академии наук, что повлекло за собой ожесточенные дискуссии по поводу содержания закона и сроках его вступления в действие, а также вызвало резкое сопротивление со стороны сообщества ученых. Сложилось открытое противостояние между наиболее активной группой ученых и руководством академий с одной стороны и инициаторами реформ – чиновниками Минобрнауки России – с другой.

Многочисленные социологические опросы выявили наличие весьма высокого числа противников реформы. Так, в 2013 г. практически 68% респондентов, участвовавших в опросе Центра научной политической мысли и идеологии, высказали опасения, что деградация науки в России только усугубится с принятием данного закона. О позитивных изменениях говорили чуть менее 7% опрошенных.

Большинство респондентов склонилось к тому, что суть конфликта между правительством РФ и руководством РАН и первопричина реформы состоит в борьбе за управление и передел имущества Академии.

Такие аспекты, как необходимость более жесткой централизованной системы управления научными структурами и обновления кадрового состава научных институтов не рассматриваются в качестве ключевых. Причины проводимой реформы, по мнению опрошенных, лежат в области материальных интересов, управленческие вопросы в данном случае вторичны.

Таким образом, наличие общих негативных настроений в научной среде, недостаточная информированность и скоропалительность реализации мероприятий реформы поставили под

сомнения ее результативность вследствие существенного сопротивления изменениям ученых.

Из приведенных и других социологических опросов можно заключить, что академическое сообщество, в большинстве своем, оказалось не готово к изменениям и произошедшие протесты продемонстрировали целесообразность поиска инструментов снижения сопротивления изменениям в научной среде.

Приведенные выше материалы свидетельствуют о наличии системных проблем в реформировании научных организаций в нашей стране и системы науки в целом. Требуется дальнейшая детализация и более глубокая проработка кейса, которая позволит выделить как реальные причины, связанные с недостаточной проработкой и подготовкой осуществленных изменений, их нечетким целеполаганием, так и факты сопротивления изменениям, не обусловленные реальными причинами и требующие эффективных мер по их снижению в рамках системы управления на микро- и на макроуровнях.

Реформа РАН: краткий исторический обзор

Изучение сопротивления изменениям в системе РАН представляет серьезный теоретический и практический интерес. Формирование, по возможности, научно-обоснованного представления об основных формах проявления сопротивления научных организаций, факторах и методах преодоления подобного сопротивления, поможет более целенаправленному осуществлению организационно-управленческих изменений, стимулированию разработки и принятию взвешенных управленческих решений, направленных на оптимизацию процессов перестройки научных организационных структур.

Реальными формами выражения сопротивления происходящим изменениям стали различные движения протеста, обращения, заявления и письма президиума Российской Академии наук, отделений и научных центров РАН, коллективов научных институтов РАН, международного научного сообщества и ряда общественных организаций, выступивших в поддержку Российской Академии наук, многочисленные митинги, организованные сборы подписей под петициями как в Интернете, так и на улицах городов, установление молодыми сотрудниками Академии горизонтальных связей между институтами.

Действия Правительства РФ вызвали беспрецедентную консолидацию научного сообщества:

- академическое сообщество обнаружило нетривиальные способности к самоорганизации;
- академическая молодежь объединилась со старшим поколением;
- ряд вчерашних критиков академии фактически встали на ее защиту;
- протест против проекта Минобрнауки России поддержали многие сотрудники университетов;
- к протестам против проекта Минобрнауки России присоединились зарубежные ученые;
- отзывы иностранных ученых выявили, что престиж РАН в мире еще высок.

В процессе проведения реформы РАН присутствовал фактор сопротивления изменениям. Вначале академическое сообщество использовало резолюции, постановления, публичные выступления, в дальнейшем осваивались новые тактические средства: уличные акции, социальные сети, протестная символика, привлечение прессы, выброс компромата. В качестве средств для снижения сопротивления со стороны членов РАН Правительство использовало лоббизм, доступ к высшему руководству страны и центральным телеканалам.

После проведенных митингов протеста и пикетов в поддержку российской науки академики и органы власти все же нашли некий компромисс. Напомним, что Президент РФ Владимир Путин предложил ряд поправок к законопроекту, некоторые из которых вошли в его текст. По словам Президента, государство все больше вкладывает средств в научную деятельность. И, конечно, общество и даже те люди, которые далеки от научной деятельности, но вкладывают свои средства в это направление в качестве налогоплательщиков, вправе ожидать большой, хорошей нужной

обществу отдачи от научных исследований [1]. Наука же, по словам В.П. Калинушкин хочет от власти реализации (хотя бы частичной) тех красивых слов, которые власть говорит о науке, а именно выполнения в идеале следующих функций [2]:

- Финансирование. Использование бюджетного финансирования и создание системы стимулов для привлечения частных инвестиций и решения общегосударственных задач.
- Создание инфраструктуры и институтов. Создание новых институтов под новые цели/приоритеты, предоставление возможности самостоятельного созревания новых форм и достаточной степени свободы для инициативы «снизу».
- Кадры. Выращивание и привлечение лучших специалистов со всего мира, создание им условий для научного и предпринимательского творчества.
- Политические приоритеты. Переход от приоритета «больших» проектов к приоритету «больших вызовов».
- Экономические приоритеты. Ставить при выборе приоритетных направлений развития науки-технологий-инноваций на первый план интерес экономики, предпринимателей, бизнеса;
- Прогнозирование. Превращение научно-технологических прогнозов в основу построения стратегий и программ развития.

Стоит отметить, что после встречи Президента РФ Владимира Путина с президентом РАН (на тот момент) Владимиром Фортовым детали реформы академии были существенно переработаны, с учетом пожеланий академиков.

Ко второму чтению был фактически разработан и принят совсем другой законопроект, который не предполагал ликвидацию РАН. Были дополнительно проработаны отдельные аспекты документа, связанные с собственностью; процедура избрания директоров институтов сделана так, что президиум РАН и сами институты имеют решающий голос; институты принадлежат не агентству, а РАН.

Однако из содержания принятых поправок видно, что названный законопроект направлен на реформирование структуры Академии наук. Каких-либо положений относительно самой сферы науки, как таковой, текст законопроекта не содержал, что не обеспечивало четкого понимания его перспективных результатов.

В целом, в результате проведения данной реформы создан специальный орган, который должен контролировать имущество и финансы научных институтов; РАН слилась с Академией медицинских наук и Академией сельскохозяйственных наук.

Большую автономию сохранили Сибирское, Уральское и Дальневосточное отделения РАН. РАН осталась бюджетной организацией, а не общественным клубом, как планировалось в начале. Сохранился и статус члена-корреспондента РАН, который пытались ликвидировать. В ходе сопротивления ученых реформе удалось получить некоторые функции, которые до этого не выполнялись РАН. Например, теперь вузы обязаны отчитываться перед Академией о своей научной деятельности – о проведенных за счет бюджета фундаментальных и поисковых научных исследованиях и полученных научных и научно-технических результатах.

Реформа РАН как кейс сопротивления изменениям в научной среде
В рамках исследования формы сопротивления изменениям были классифицированы и представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Соответствие форм сопротивления изменениям и наиболее характерных примеров

Формы проявления сопротивления при проведении реформы РАН	Примеры из кейса реформы РАН
Отрицание	отказы академиков вступать в новую «Академию наук», учреждаемую согласно законопроекту

Формы проявления сопротивления изменениям	Примеры из кейса реформы РАН
Избегание	затягивание времени со стороны предполагаемых участников объединения научных организаций
Демонстрация некомпетентности	демонстрация учеными предлагаемых к объединению институтов невозможности исполнения своих должностных обязанностей
Абсентеизм	«траурные гуляния» ученых у здания Государственной Думы
Рационализация	внесение учеными в резолюции предложений об отмене закона
Возмущение	- митинги, пикеты, собрания и акции протеста ученых в городах России; - голодовки протеста; - открытые письма и обращения региональных отделений РАН; - флешмобы протеста молодых ученых
Скептицизм	- выступления ученых на различных конференциях научных работников РАН; - проведение и тиражирование социологических опросов научного сообщества
Нетерпение	открытые письма в адрес ФАНО с обвинениями в бюрократии и скандальные увольнения

Данные таблицы наглядно показывают наличие практически всех известных из литературы форм сопротивления изменениям, которые имели место в научной среде. Каждая из приведенных форм характеризуется различными подходами к снижению сопротивлений изменениям, которые должны были быть проработаны до и в процессе проведения реформы.

Для выявления причин неприятия перемен в академической среде был проведен контент-анализ мнений представителей сферы науки, который показывает существование как объективных, так и собственно субъективных необоснованных сопротивлений изменениям, обусловленных спецификой научной деятельности.

В процессе анализа было выявлено, что восприятие реформы РАН в среде научной общественности в начале проведения в 2013 году существенно отличается от ее восприятия в последующие годы, когда реформенные преобразования перестали быть «первым одномоментным шоком».

При проведении контент-анализа мнений представителей академической среды были сформулированы логические тезисы и определены ключевые «возмущающие» факторы, ставшие сеткой структурирования информации, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Контент мнений представителей академической науки о реформе РАН, отраженных в интервью и публикациях

Ключевые «возмущающие» факторы	Цитаты высказываний
1. Предпосылки и причины реформы РАН	
Необходимость предложенной реформы	<i>Зав. лаб. вирусов микроорганизмов Института микробиологии им. С.Н. Виноградского РАН А. Летаров:</i> Почему-то господа реформаторы решили начать с решительного реформирования наиболее эффективной по реальному счету научной структуры в России. Я не хочу сказать, что она идеальна, но ничего лучшего в стране пока нет, а, следовательно, авторы управленческих проектов в России не способны создать что-то лучшее, чем существующая Академия наук [3].

Ключевые «возмущающие» факторы	Цитаты высказываний
	<i>Профессор американского университета Ратгерса и сотрудник Института биологии гена и Института молекулярной генетики РАН К. Северинов:</i> Я думаю, что эта реформа была объявлена столь внезапно в связи с политической необходимостью. Я понимаю, что это произвело впечатление разорвавшейся бомбы, но с другой стороны, я подозреваю, если бы министерские работники делали это как надо и обсуждали это все с академическими начальниками, то они ничего бы не смогли сделать [4].
2. Цели и задачи реформы РАН	
Непонимание смысла и цели реформы	<i>Президент РАН, академик В. Фортков:</i> Академия наук разработала и приняла свой новый устав. Мы отстаивали принятые во всем мире принципы самоуправления и академической свободы, понимая, что, нарушив их, мы отдадим Академию в руки безответственных бюрократов, которые быстро превратят ее в стагнирующую бюрократическую контору на манер захудалого департамента захудалого министерства, а академические институты – в «почтовые ящики» и аналитические конторы при них [5]. <i>Академик В. Рубаков</i> Мы не против реформ. Но они не должны вести к уничтожению. Наука ведь и без того стоит на коленях. Вот уже почти два года с начала реформирования РАН мы пытаемся донести до госструктур свою позицию. Она заключается в том, что нельзя Академию отлучать от участия в управлении наукой. Неправильно смотреть на исследовательские институты исключительно как на «хозяйствующие субъекты» [6].
3. Персоналии реформы РАН	
Недоверие к персоналиям реформаторов	<i>Чл.-корр. А. Иванчик:</i> Члены Совета по науке Министерства образования и науки РФ были одними из первых, кто отреагировал на реформу: на следующий день после объявления этих планов мы единогласно выпустили заявление с протестом против них. Был конфликт с министром, он был недоволен нашими действиями. Правда, добиться нам удалось немногого – решение было принято заранее и на уровне гораздо более высоком, чем уровень министра Ливанова [7]. <i>Г.н.с. Объединенного института высоких температур РАН, профессор МФТИ Г. Норман:</i> В итоге реформу ведут управленцы, слабо разбирающиеся в сути дела, пусть даже и с хорошими намерениями. Опираясь при этом они вынуждены на тех же самых академиков. Отсюда возникают и проблемы, вызывающие обоснованное непонимание и растущее раздражение активно работающих ученых, к ним относится, например, растущий вал бюрократических запросов, обрушившийся на дирекции институтов.
4. Содержание, сущность реформы РАН	
Скоропалительность проведения, недостаточная проработка реформы РАН	<i>Президент РАН, академик В. Фортков:</i> Мое предложение, которое я озвучил на заседании правительства, состоит в том, чтобы сесть за стол и принять оптимальное решение. У нас ничего не горит. Решение, которое есть сегодня, чревато большими потерями. Оно не взвешенно, оно не учитывает реального положения дел [8].

Ключевые «возмущающие» факторы	Цитаты высказываний
	<i>Член ЦК профсоюза РАН Е. Онищенко:</i> Сначала Минобрнауки заявляло, что ФЦП дадут прорывные результаты, потом ожидался прорыв в развитии науки в федеральных университетах, Курчатовском центре, Роснано, Сколково, а поскольку светлое будущее все не наступало, началась судорожная активность – реформа РАН. А теперь и этот пакет документов появился. Но если он будет реализован, итог будет, конечно, плачевен. Реформирование в таком ритме совершенно недопустимо [9].
Объединение научных организаций, в т.ч. различного профиля	<i>Член президиума Уральского отделения РАН М. Садовский:</i> Добровольность объединения только декларируется, а по факту директоров институтов принуждают к такому решению, обещая в противном случае лишиться финансирования... Строго говоря, план работы моей лаборатории утверждает лично глава ФАНО... Может, он и хороший финансист, но почему я должен согласовывать работу с человеком, который не разбирается в физике [10]. <i>Директор Института иммунологии и физиологии отделения, академик и депутат Госдумы РФ седьмого созыва В. Черешнев:</i> Они хотят три тысячи людей свести вместе: науки о земле, химиков, физиков, биологов. Посмотрите на эту схему – что хорошего, как это все организовывать и координировать? Считаем, что это ничего не даст и будет просто неуправляемо. Поэтому мы против (о трансформации УрО РАН) [11].
5. Процесс проведения реформы РАН	
Радикальные меры проведения реформы	<i>Директор Института проблем передачи информации РАН, академик РАН А. Кулешов:</i> Фактически то, что предлагается – это никакая не реформация Академии (которая давно в реальности назрела и очень нужна), а полномасштабный разгром, в котором в итоге самыми пострадавшими окажутся рядовые научные сотрудники. Нельзя было с параноидальным упорством и необъяснимым высокомерием блокировать все попытки реальной реформации, какое-то время еще во вполне разумной и приемлемой форме [12]. <i>Почетный сопредседатель Общественного совета Минобрнауки России А. Гейм</i> Недоверие к планам реформы порождено историческим опытом, когда благие планы «перестроек» оказались «дорогой в ад». Историческая память об этом является причиной всех этих многочисленных публичных обращений и гнева [13].
6. Итоги и перспективы реформы РАН	
Результаты реформы РАН	<i>Академик В. Рубаков:</i> Я не вижу положительных результатов реформы за два последних года. Реальные проблемы академической науки не решаются, а только обостряются. Научное сообщество практически лишилось возможности влиять на свою судьбу и судьбу российской науки. Усиление бюрократизации деятельности руководства научных организаций затронуло и самих сотрудников. Возникают конфликты в академических институтах и региональных научных центрах [6]. <i>Академик В. Рубаков:</i> В августе 2013 года мы собирались на Конференцию научных работников, чтобы выразить протест против так называемой реформы РАН. И жизнь показала, что мы тогда были правы, реформа не принесла ученым ничего позитивного, она принесла только многократно возросшую бюрократическую нагрузку, стрессы,

Ключевые «возмущающие» факторы	Цитаты высказываний
	связанные с процессами реструктуризации, с другими процессами, которые сейчас идут, скандалы, конфликты. А вот застарелые проблемы академической науки – до них вообще руки еще не дошли, они только обострились [9].

Таким образом, результаты анализа явно свидетельствуют о наличии сопротивлений изменениям, в первую очередь, вызванным недостаточностью диалога между органами государственной власти и научным сообществом. Присутствуют как объективные, так и сугубо субъективные высказывания, которые при этом в силу авторитетности их авторов способствовали дальнейшему росту напряженности.

Структурирование материалов и выделение конкретных причин сопротивлений изменениям является основой для разработки мер по их преодолению, чему, как показывает практика, было уделено недостаточно внимания до и в процессе проведения реформы.

Процесс сопротивления проводимой реформе РАН можно представить с использованием модели изменений Курта Левина, который выделил три этапа процесса изменений: «размораживание», движение, «замораживание». Интенсивность сопротивления изменениям меняется во времени и имеет циклический характер, т.е. проявляется определенным образом на каждой из трех выделенных стадий (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика сопротивления изменениям

На 1-ой стадии – стадии «размораживания» – сопротивление проведению реформ вызвано недостатком информации о проводимых изменениях, неверным толкованием сути изменений и недоверием к осуществляющим изменения лицам. Законопроект о реформировании РАН готовился без широкого обсуждения. Сопротивление также вызвано чрезвычайной приверженностью академиков традиционным методам ведения дел.

В процессе проведения реформы РАН отсутствовало эффективное управление общественным мнением, тем не менее, со временем напряженность сопротивления несколько спала в связи с адаптацией академического сообщества к действиям реформаторов. 1-ая стадия ограничена 2013 годом.

Чтобы уменьшить сопротивление на 1-ой стадии (согласно модели Левина) проведения реформы Правительству РФ необходимо было представить академическому сообществу реальную убедительную информацию о текущем положении дел, обосновать необходимость изменений и подробно разъяснить предлагаемые методы реформ. Для этого Правительством РФ были предприняты определенные попытки, но, видимо, они оказались недостаточно эффективными, так как волну сопротивления не удалось погасить.

Поскольку сопротивление изменениям имеет циклический характер, новый всплеск

сопротивления изменениям возник на 2-ой стадии (2014-2015 гг.) – стадии перехода к реализации реформы РАН. Основой данного сопротивления явились несогласованность действий руководства, а также использование авторитарного подхода, не предполагающего в полной мере участия членов академического сообщества в осуществлении перемен.

Чтобы уменьшить сопротивление со стороны академического сообщества на 2-ом этапе проведения реформы Правительству РФ нужно было обеспечить поддержку, например, в форме ролевых моделей и разрешений принимать собственные решения, также необходимо было поддерживать у людей ясную картинку желаемых перемен и выгоды, которые принесут эти перемены.

Некоторое снижение уровня сопротивления персонала завершается новым пиком, связанным с переходом к 3-ей стадии – стадии «замораживания», когда в начале 2016 г. стали вводиться в действие самые спорные пункты закона о реформе РАН: слияние институтов в крупные научные центры (в т.ч. различного профиля), деление институтов в зависимости от «индекса эффективности», установление возрастного порога для директоров институтов в 65 лет, встали вопросы о сокращении финансирования.

Встраивание в повседневную практику новых образцов поведения академического персонала, закрепление положительных достижений в деятельности организаций РАН, в ее культуре требует от персонала, и без того достаточно пережившего в ходе реализации изменений, дополнительных усилий. Основными причинами усиления сопротивления на данном этапе выступают недостаточная мотивация участия персонала в переменах, а также сохраняющееся или возникшее игнорирование человеческого фактора в ходе проведения реформы РАН. 3-ая стадия, начавшаяся в 2016 г., продолжается по настоящее время.

Таким образом, применяя концептуальные и методологические основы сопротивления изменениям, кейс реформы РАН демонстрирует существенную реакцию на трансформации в научной среде. Используя научно-обоснованные подходы и принципы, существует реальная возможность сейчас и в дальнейшем обеспечить максимальную эффективность реформ, в том числе за счет повышения лояльности к ним персонала и снижения сопротивления изменениям.

Обсуждение результатов и основные выводы

В результате проведенного исследования были выявлены основные причины неудачного реформирования Российской академии наук: не были учтены ни состояние научного сообщества, ни его готовность к реформированию, ни необходимость объяснения сути реформы, ее последствий, перспектив и т.д. Отсюда – негативный имидж реформы, неприятие ее как в российском научном сообществе, так и в обществе в целом.

К числу обозначенных в литературе мер преодоления сопротивления изменениям относятся:

1. Обеспечение мотивированности изменений – четкое понимание результатов и личной «выгоды» от изменений позволяет перевести людей из числа противников в сторонники.

2. Развитие персонала – содействие развитию принципиально новых компетенций, которые могут быть использованы с учетом происходящих трансформаций, а также большее вовлечение их носителей в процесс перемен.

3. Формирование организационной культуры – формирование положительного коллективного восприятия перемен как неотъемлемой части функционирования организаций.

4. Проведение эффективной коммуникационной политики – разъяснение сути реформ, демонстрация и доказательство серьезности намерений, коммуникации силами изменивших отношение к переменам людей и оказывающих им поддержку.

5. Привлечение «звезд» и «авторитетов», в качестве которых следует использовать исключительно значимых персон для конкретного сообщества.

Любое реформирование на начальных этапах осуществления нуждается в продвижении и вовлечении, то есть в распространении информации о реформе в обществе, ее обсуждении, на

что необходимо определенное время и специальные усилия со стороны разработчиков. Факт недостаточного участия ученых, экспертного сообщества в принятии решения об изменениях послужил важным поводом для сопротивления переменам.

Будущая неопределенность, отсутствие понимания последствий перемен порождают ощущение личных потерь и угрозу своей защищенности и заставляют сотрудников искать, прежде всего, негативные, а не позитивные стороны нововведений.

Возникновение чувства незащищенности, беспомощности, невозможности повлиять на изменения при проведении реформы РАН обусловлено отсутствием четкого представления о том, какое значение будет иметь реформа для каждого сотрудника РАН. Ожидание – это ключевой компонент перемен, обуславливающий реакцию людей на них. Управление ожиданиями также необходимо. Неопределенность приводит к неверным выводам, формированию отчуждения, которое влечет усиление сопротивления и негативную оценку перемен. Привлечение ученых к принятию решения в отношении реформы РАН создавало бы условия для свободного выражения своего отношения к этим новшествам, потенциальным проблемам и переменам, что в результате способствовало бы повышению уровня понимания и принятия реформы.

Внедрение изменений включает в себя этапы планирования, начала работ, внедрения и завершения. На каждом из указанных этапов должна вестись четкая психологическая работа, способствующая принятию перемен. В силу специфических мотивационных особенностей научного сообщества ему, более чем кому бы то ни было, необходима была грамотная психологическая подготовка и сопровождение процесса внедрения изменений.

«Выживание» любой научной организации в долгосрочной перспективе во многом определяется возможностями систем управления своевременно идентифицировать проблему, найти для нее новое, возможно, инновационное решение и воплотить это решение в жизнь. В связи с этим проводимые реформы должны становиться действенным фактором повышения общей эффективности функционирования научных организаций.

Тем не менее, академическое сообщество категорически против тезиса «раз закон принят, то надо работать», если под словом «работать» понимается «перестать бороться с этим законом и его последствиями».

Основное различие в подходах ученых – это степень готовности вести диалог и сотрудничать с представителями власти. Одни склонны высказывать конструктивные предложения. Другие считают, что следует ограничиться «карьерными боями» с ними [14].

Методы преодоления сопротивления в академической среде связаны напрямую с принятой иерархической моделью управления, которая подразумевает, что цели научной организации четко определены и все важнейшие решения принимаются администрацией. Такая ситуация существенно отличается от европейской, где преобладающей моделью управления является коллегиальная.

Для нивелирования сопротивления изменениям со стороны персонала научной организации в силу специфики их работы необходимо предоставлять максимальный объем информации по предстоящим изменениям, применять систему мотивации, организовывать переговоры, «круглые столы» для обсуждения вопросов, использовать кадровые перестановки для рациональной работы, предоставлять возможность для повышения квалификации персонала, предоставлять свободное время персоналу для обучения, возможность быть выслушанным и получить эмоциональную поддержку, давать возможность участвовать в планировании организационных изменений и формировать чувство причастности к проблемам.

При этом использование только одного или нескольких методов преодоления сопротивления изменениям не является действенным, так как в зависимости от ситуации, психологической стороны исследуемого вопроса, участников лишь динамическая комбинация методов преодоления сопротивления изменениям даст требуемый результат.

Применяя данные методы, научные организации способны уменьшить сопротивление изменениям, провести процесс внедрения инноваций результативнее, что в конечном счете положительно повлияет на дальнейшее функционирование организации, например, в условиях проведения реформ. Используя вышеуказанные методы при проведении организационных изменений, руководители способны направить изменения в нужное направление, достичь максимального эффекта при внедрении изменений и подготовиться к возможным сопротивлениям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Газета.RU. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/science/2013/07/03_a_5410249.shtml?p=incut&number=1
2. Наука и государство. - Москва: Министерство образования и науки Российской Федерации, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2016. 41 с. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/06/23/1115960704/10_Medovnikov.pdf
3. Демина Н. Ливановская реформа РАН. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://polit.ru/article/2013/06/28/god_save_ras/
4. Наумов А. Ученый: прежнее руководство РАН «проспало» время для реформы изнутри. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/science/20130628/946452328.html>
5. Механик А. Задача управленца – не мешать хорошим людям работать. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx?id=a9c29694-6a61-45b8-87d5-971c9f36358c&print=1>
6. Научой должны управлять ученые! <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx?id=46e70865-fa67-417c-9eef-81bc5d051d51&print=1>
7. Аскольд Иванчик: Международные проекты стали недоступны ученым Крыма. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ras.ru/digest/showdnews.aspx?id=015c2de9-57d1-4365-88c2-e404706e0039&print=1>
8. Фортов предлагает обсудить реформу РАН. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20130628/946348126.html>
9. III Конференция научных работников (текстовая трансляция). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://scientificrussia.ru/articles/copy-of-iii-konferentsiya-nauchnyh-rabotnikov-tekstovaya-translyatsiya>
10. Черных А., Корякин И. РАН против профанирования. Ученые доказывают президенту неэффективность ФАНО. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3046959>
11. Пушкарев И. Разделяй, властвуй, экономь. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.znak.com/2016-10-17/uchenye_rossii_vystupayut_protiv_novogo_etapa_reformy_ran
12. Это ошибка, смертельная для российской науки. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/06/28/eto-oshibka-smertelnaya-dlya-rossijskoj-nauki/>
13. Андрей Гейм: реформа РАН назрела, но необходимо уточнить подробности. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20130701/946743653.html>
14. Три года реформы РАН: неподведенные итоги. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://1julyclub.org/sites/default/files/file/club_1j_mag_a5_view.pdf

МОТИВАЦИОННЫЕ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ

Зверева Галина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет»
кафедра «Менеджмент»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: gzvereva@list.ru

Аннотация: Специфика современного менеджмента состоит в его направленности на обеспечение рационального ведения хозяйства в условиях дефицитности ресурсов. Важным резервом повышения эффективности управления организацией является система мотивации труда персонала. В статье рассмотрены основные содержательные теории мотивации. Сделан акцент на искусство управления менеджеров, которое заключается в индивидуальном подборе мотивирующих факторов для работников. Предложена модель воздействия внешних мотивирующих и внутренних мотивационных факторов на потребности работника в организации..

Ключевые слова: мотивация, потребность, агробизнес, АПК, мотивирующие и мотивационные факторы.

JEL: J24; J28; M12; Q13

MOTIVATIONAL THEORIES IN ESTABLISHMENTS' MANAGEMENT SYSTEM

Zvereva Galina Nikolaevna
Candidate of economical sciences
Associate Professor at the Department «Management» at the Volgograd state agrarian university
Volgograd, Russian Federation

Abstract: The specificity of modern management is in its focus on ensuring the economy rational management in the conditions of resources scarcity. The system of staff work motivating is the important reserve for the establishment's management effectiveness improving. The author considers main substantive theories of motivation in the article. The emphasis based on the skill of managing managers which consist in the individual selection of motivating factors for employees. The relationship of external motivating and internal motivational factors to human needs is shown here.

Keywords: motivation, need, agribusiness, Agricultural Industrial Complex, motivating and motivational factors.

В современной экономической ситуации все более востребованным становится сотрудник, обладающий глубокими специальными знаниями, генерирующий идеи и творчески реализующий их в прагматике профессиональной деятельности. В подобных условиях возрастает актуальность гуманитарного подхода, который ориентирован на личность как неразложимый, обладающий априорной целостностью феномен. Стабильность, устойчивость личности и в то же время ее гибкость, способность изменяться, выходить за свои пределы, превосходить себя, реализующаяся в ценностно-мотивационном универсуме специалиста, должна быть в полной мере использована менеджментом организации, тем более что требования к качеству управленческой деятельности становятся все более высокими.

Эффективное управление нереально без осмысления мотивов и потребностей человека, а также правильного применения стимулов к труду. И в отечественной, и в иностранной практике проблемы повышения эффективности работы сотрудников организаций (предприятий) продолжают оставаться актуальными и постоянно изучаются различными исследователями [1].

Что побуждает человека к интенсивной работе, что вдохновляет его на плодотворный труд? Познания в сфере теоретических основ мотивации необходимы для того, чтобы изучить

мотивационную ситуацию в собственном трудовом коллективе и принять меры к устранению негативных тенденций.

Экономические реформы в сфере АПК существенно увеличили значимость сотрудников в создании условий для результативного функционирования организаций агропромышленного комплекса. От их умений и знаний в области технологий аграрного производства зависит успешное развитие агробизнеса. Проблема закрепления руководителей и специалистов в сельском хозяйстве имеет непосредственное отношение к вопросу мотивации управленческого труда в рыночных условиях.

Одним из действенных инструментов управления в организации является качественно разработанная и правильно используемая система мотивации. Мотивация персонала – одно из наиболее сложных направлений деятельности руководителя организации, а умение мотивировать подчиненных – большое искусство. Мотивация играет на предприятии ведущую роль и является главной составляющей интересов сотрудников. Мотивация немаловажна в производительности предприятия в целом [2].

Мотивация – это душевное состояние человека, находящееся под внешним или внутренним воздействием и связанное с его потребностями, оно инициирует, провоцирует и ориентирует действия на достижение задуманной цели. Если человек будет активно действовать, у него будут высокие возможности удовлетворить разные потребности [3]. Следует отметить, что поступки человека всегда мотивированы.

На сегодняшний день в агробизнесе, а особенно в сельскохозяйственном производстве, можно наблюдать сильную нехватку и текучесть сотрудников. Молодые специалисты, только окончившие, аграрные учебные заведения, редко трудоустраиваются на селе [4]. А многие организации АПК пока не умеют закреплять ценных сотрудников надолго. Руководители питают иллюзии, что любого сотрудника, без учета его способностей, можно использовать на любой работе, получая от него через систему мотивационных факторов максимальную отдачу.

Огромное влияние на процессы мотивации человека оказывает уровень развития производительных сил, состояние современных технологий научно-технического прогресса. Все это способствует не только появлению новых товаров, услуг и т.д., но и изменению личных, социальных потребностей человека. Вместе с этим развиваются духовные и интеллектуальные потребности человека, которые актуализируют в нем потребности творческого (креативного) характера, реализуемые в выполняемой работе. Здесь происходит переkreщивание личных интересов индивида и интересов коллектива, в котором он трудится.

Создавая в организации систему мотивации, менеджеры должны иметь в виду, что человек индивидуален как по своему мышлению, так и по своему развитию, физическим качествам, способностям и по характеру в едином механизме, который призван работать без сбоев. Также необходимо учитывать психологический тип работника, принимать во внимание то, что человек может быть способен к одним видам работ, а для других совершенно бесполезен. Мотивация, разработанная без учета данных особенностей, будет малоэффективной, как бы ни старалось руководство организации.

Актуальность темы заключается в исследовании содержательных теорий мотивации, основывающиеся на идентификации внутренних побуждений, именуемых потребностями, которые заставляют людей действовать так, а не иначе, и предложении инструментария для этой идентификации.

А. Маслоу – один из известнейших представителей бихевиористского направления в ряду учений об управлении. В разработанной им концепции иерархии потребностей [5] человек движется к вершине снизу вверх, удовлетворяя свои потребности. Не удовлетворив свои потребности в процессе конкретной работы, сотрудник будет искать возможность их удовлетворения, побуждая

себя максимально выкладываться, и, если не достигает своей цели, он уходит искать работу в другую организацию, где ему будут предложены оптимальные мотивирующие факторы.

Движение вверх в пирамиде начинается с удовлетворения физиологических потребностей, иногда даже неосознанных, удовлетворение которых необходимо для выживания. Потребность в безопасности, по А. Маслоу, обладает высокой значимостью, но не для всех типов людей, а лишь для определенной группы – в противном случае человечество никогда не смогло бы освоить сложные профессии, сопряженные с риском для жизни и здоровья и требующие максимальной устойчивости к страху, боли и стрессовым ситуациям. Полагаем, что необходимо учитывать безопасность труда во всех сферах деятельности дифференцированно в пределах особенностей специфики деятельности организаций.

Необходимость в удовлетворении потребности принадлежности и причастности, согласно А. Маслоу, испытывает малая часть общества. Дружба, любовь, преданность коллективу – данные факторы носят в достаточной степени внешний характер. Они не являются определяющим мотивирующими факторами, сфера воздействия которых охватывала бы весь коллектив, однако руководителю необходимо принимать их во внимание ввиду их существенной психологической значимости для индивида. Для всего коллектива необходимо формировать благоприятный микроклимат, создавать оптимальные условия для работы, справедливо стимулировать работников, что в целом будет одним из сильных мотивирующих факторов.

Потребность в самовыражении – это, прежде всего, реализация внутренних мотивационных факторов человека. Данные факторы необходимо выявлять при приеме человека на работу, предлагая будущему сотруднику соответствующие объемы работ и соответствующую должность, где он не только будет реализовывать имеющиеся способности, но и сумеет организовать рабочий процесс таким образом, который положительно отразится на результатах всего коллектива и организации в целом.

Изучая ERG – теорию К. Альдерфера [6], отметим, что процессы фрустрации (процесс движения вниз) чаще происходят с людьми посредственными, не обладающими достаточными способностями, знаниями, опытом работы, психически неустойчивыми и др. Применение этой теории на практике в организации агробизнеса возможно при дефиците ресурсов. Работник, получая возможность на более низком уровне удовлетворить свои потребности, воспринимает это как потенциал мотивирования и может включиться в процесс с повышенным интересом.

Концепция МакКлелланда, связанная с изучением влияния потребностей достижения (соучастия и властвования), определяет мотивацию человека к деятельности. Такая мотивация может быть полезной и распространяться только на человека, у которого данные потребности сильно выражены под воздействием жизненных обстоятельств, опыта, обучения, практических навыков [7].

Установленная МакКлелландом потребность достижения проявляется в стремлении человека достигать стоящие перед ним цели более эффективно, чем он это делал ранее. Люди с высоким уровнем потребностей достижения предпочитают самостоятельно ставить себе цели, выбирая умеренно сложные, подстраивая их под себя, чтобы быть уверенным в выполнении. Такие люди всегда опасаются выбора высоких рискованных целей, опасаясь не достичь результата, что не всегда идет на пользу организации. Определение мотивирующих факторов должно происходить по психологическому типу.

Потребность соучастия, предложенная МакКлелландом, равнозначна теории А. Маслоу в части потребности в принадлежности и причастности. Оба ученых теоретически усматривают у людей потребность быть на виду, чтобы о них говорили, их уважали, чтобы все знали об их хороших результатах работы, с ними дружили. Такие люди в коллективах есть, к ним также применяются соответствующие мотивирующие факторы.

Потребность властвовать выделяется у двух типов людей. Первые хотят властвовать, чтобы

властвовать, т.е. командовать людьми, их не интересуют дела организации. Они сосредоточены на удовлетворении своих личных интересов без учета коллективных. Люди второй группы стремятся к власти, чтобы управлять и, в конечном итоге, получать высокие результаты работы организации в целом. Выявлять такие потребности у соискателей необходимо при приеме на работу, чтобы дать возможность реализоваться и тем, и другим с минимальным ущербом для организации и максимальным для них.

Интересное исследование мотивирующих и демотивирующих факторов, влияющих на поведение человека в организации, провел совместно со своими коллегами Ф. Герцберг [8]. Он сделал вывод о том, что обретение удовлетворенности и нарастание неудовлетворенности под воздействием условий труда не взаимосвязаны. Таким образом, устранение факторов, провоцирующих рост неудовлетворенности, связанной с условиями труда, мало влияет на рост удовлетворенности работника в целом. Применение данной теории требует обязательного учета темперамента работника. Так, например, меланхолику все равно, что происходит внутри организации, лишь бы его не трогали, он делает свое дело и делает его хорошо независимо от воздействия мотивирующих факторов. Людям с таким типом характера важнее, чтобы работодатель выполнял все условия по контракту, не ущемлял его интересов – это является для него сильной внутренней мотивацией, т.е. он удовлетворен собой и всем, что вокруг него.

Проанализировав известные содержательные теории мотивации, пришли к убеждению в том, что для выстраивания эффективной системы мотивации труда персонала менеджменту организации необходимо учитывать и сочетать внутренние мотивационные и внешние мотивирующие факторы. Отмечая значимость этих двух факторов, Э. Деминг писал: «Мы должны понимать и ценить внутреннюю мотивацию и должны осознать опасность и потери, возникающие в результате нашей зависимости от внешней мотивации» [9, с.247].

Искусство управления заключается в индивидуальном подборе мотивирующих факторов для работников, которые, в свою очередь, станут элементами мотивации трудового поведения и максимальной отдачи в выполняемой работе.

На рисунке 1 показана предложенная модель взаимосвязи внешних мотивирующих и внутренних мотивационных факторов, воздействующих на потребности человека.

Внутренние мотивационные факторы предлагаем рассматривать как движение от первичных потребностей человека до высших духовных и интеллектуальных. По аналогии с пирамидой А. Маслоу первыми выступают физиологические потребности и потребности безопасности. Структура личных потребностей меняется в результате повышения степени удовлетворения материальных потребностей, но круг личных потребностей усложняется. Труд становится средством удовлетворения потребностей физического существования. Удовлетворение многих духовных и социальных потребностей в сфере труда превращает его в самоцель.

Внешние мотивирующие факторы прямо пропорционально влияют на внутреннюю мотивацию человека к достижению им высоких результатов труда. Позитивная реакция менеджмента на результат труда повышает самооценку работника, и напротив, если успехи не замечены, то нет удовлетворенности от работы.

На первом уровне выступают физиологические потребности и, соответственно, на втором потребности в безопасности. Структура личных потребностей изменяется в результате повышения степени удовлетворения материальных потребностей, но, в силу индивидуальных способностей и опыта человека, круг личных потребностей усложняется.

Внешнее мотивирующее воздействие на втором уровне должно осуществляться через систему мер социального страхования. Следует создавать правила регулирования деятельности работников в зависимости от условий, в которых они трудятся. Так, работники, чья деятельность связана с риском для жизни и здоровья, должны иметь льготное пенсионное обеспечение, дополнительные

дни отдыха, повышенную заработную плату, а надежность выполнения всех этих условий должна быть закреплена юридически.

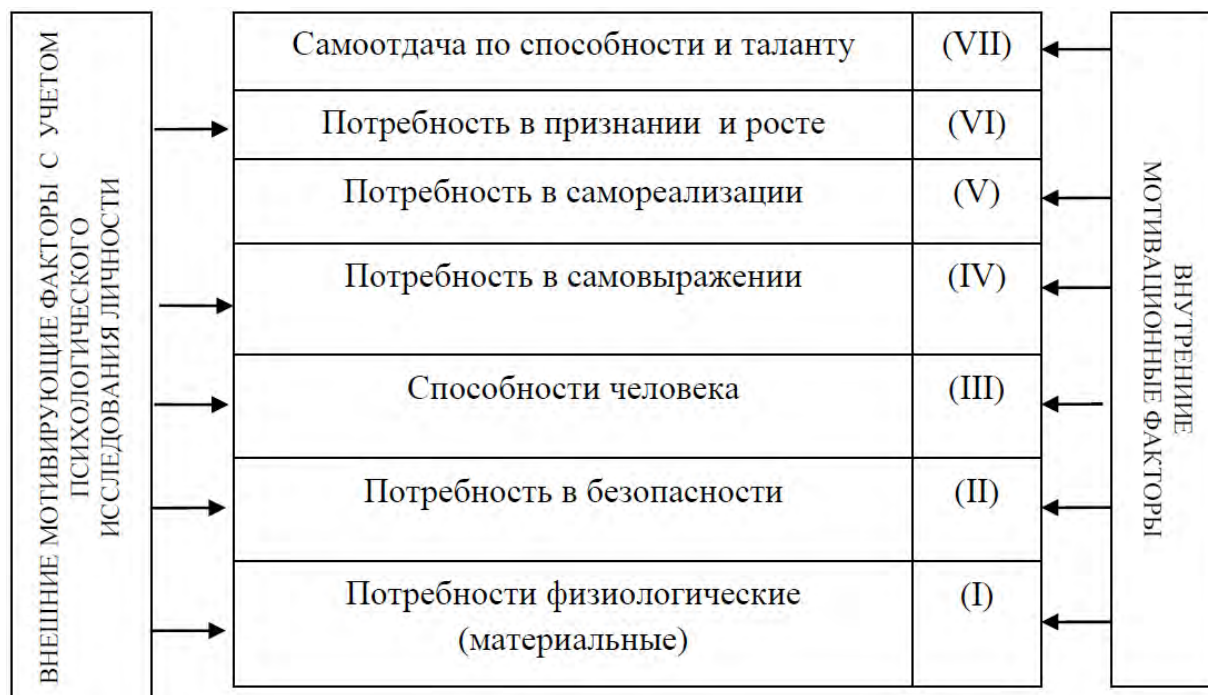


Рисунок 1 – Взаимосвязь внешних мотивирующих и внутренних мотивационных факторов воздействующих на потребности человека [авторский, по результатам исследования]

Немаловажным мотивирующим фактором должен стать созданный благоприятный морально-психологический климат в коллективе, что положительно влияет на здоровье людей и позволяет минимизировать потери и трудности.

Способности человека, не зависящие от внешней мотивации, составляют третий уровень. Индивидуально-психологические особенности человека должны выявляться при приеме на работу, поскольку они влияют на успешность выполнения им какой-либо деятельности. Менеджменту современной организации необходимо заниматься психологическим исследованием человека в процессе его трудовой деятельности и определять оптимальный для него круг обязанностей, акцентируя внимание на взаимосвязь способностей работающих, которые окажут положительное влияние на тот или другой процесс работы.

Четвертый уровень представлен потребностью в самовыражении, что соответствует внутренней мотивации человека. Второй и третий уровни психологически подготавливают работника в виде предоставления ему соответствующего места работы.

Потребность в самореализации занимает пятый уровень. Она выражается в стремлении человека к наиболее полному использованию своих знаний, способностей, умений, навыков, опыта. Руководство проявляет к подобным работникам непринужденное внимание в виде похвалы, благодарности, а в коллективе они пользуются уважением. Такие сотрудники созидательны, независимы во мнениях, охотно идут на контакт, с ними считаются и равняются на них.

База для шестой ступени подготовлена пятью предыдущими уровнями. Работник, удовлетворив свои внутренние мотивационные потребности при грамотном менеджменте, основанном на учете влияния внешних мотивирующих факторов, стремится получить признание.

Седьмой уровень, безусловно, не для всех, поскольку не всем даны способности и талант. Талант есть высокий уровень развития специальных способностей. Равно как и способности, талант проявляется в деятельности, которая у талантливого человека отличается принципиальной новизной

и оригинальностью подхода [10]. Результаты труда на этом уровне достигаются благодаря гибкости ума, богатой фантазии, заинтересованности и сильной воли человека.

Таким образом, проблема построения системы мотивации труда в современном производстве и, в частности, в сфере агробизнеса, приобретает все большую значимость. Мотивационные воздействия, учитывающие внутреннюю мотивацию человека, должны охватывать весь трудовой процесс, начиная с момента выбора сотрудником места работы, включая его вклад в повышение качества коллективного труда и заканчивая удовлетворением его потребностей. Взаимодействие менеджмента организации и работника позволяет достичь высоких показателей на всех уровнях управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Усик Н.И. Рецензия на книгу Киселева А.А. «Современные проблемы управления и менеджмента в отечественной науке и практике» / Н.И. Усик // Теоретическая экономика. - 2015. - № 6. - С. 57-62. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://theoreticaleconomy.ru>
2. Жукова Т.В. Факторные оценки удовлетворенности работников вознаграждением за труд / Т.В. Жукова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - М. 2015.- №2. - С. 52-53
3. Зверева Г.Н., Гамбург С.А, Скнарин О.В. Использование инновационных проектов в управлении агроформирований / Г.Н. Зверева, С.А. Гамбург, О.В. Скнарин // London Journals in Economics, Marketing, Finance, Business and Innovation. - 2015.- № 4.- С.30-33.
4. Мотивация. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.labex.ru/page/m_book_15.html
5. Боковня А.Е. Мотивация - основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): Монография / А.Е. Боковня. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 144 с.
6. Практика менеджмента: мотивация персонала: мировой опыт. - [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.socioego.ru/teoriya/istoch/zanc/zan_motiv4.html
7. Теория приобретенных потребностей МакКлелланда. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://galyautdinov.ru/post/soderzhatelnye-teorii-motivacii>
8. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): Монография / Б.М. Генкин. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. - 352 с.
9. Нив Г.Р. Пространство Доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса / Г.Р. Нир. Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 370 с.
10. Маклаков А.Г. Общая психология / А.Г. Маклаков. - СПб.: Питер. - 2008. - 583с

ВЕРИФИКАЦИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ УРОВНЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ПРИМЕРЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН МИРА

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 18-010-01079

Шкиотов Сергей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: shkiotov@yandex.ru

Маркин Максим Игоревич

старший преподаватель,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: markinmi@yandex.ru

Аннотация: в экономической литературе, посвященной проблематике конкурентоспособности стран в глобальной экономике, сложился определенный консенсус – факторная производительность определяет конкурентоспособность страны, темпы ее роста и качество жизни населения. Целью данной работы является исследование взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности, качеством жизни населения и производительностью труда на примере 10 развивающихся экономик мира. На основе данных представленных в докладах Всемирного экономического форума за период 2010-2018 гг. с помощью методов экономико-математического моделирования верифицирована гипотеза о наличии прямой (статистически значимой) зависимости между рейтингом конкурентоспособности развивающихся стран, качеством жизни населения и производительностью труда.

Ключевые слова: конкурентоспособность, Всемирный экономический форум, верификация, развивающиеся страны, качество жизни, корреляция, производительность труда.

JEL: C12; O33; F20

VERIFICATION OF THE INTERDEPENDENCE BETWEEN THE LEVEL OF NATIONAL COMPETITIVENESS, THE QUALITY OF LIVING AND LABOR PRODUCTIVITY BY THE EXAMPLE OF DEVELOPING COUNTRIES OF THE WORLD

Shkyotov Sergey Vladimirovich
candidate of economic sciences,
associate professor of the Department of Economics and Management of the Yaroslavl State Technical University,
Yaroslavl, Russian Federation

Markin Maksim Igorevich
Senior Lecturer of the Department of Economics and Management of the Yaroslavl State Technical University,
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: in economic literature on the problem of the competitiveness of countries in the global economy, there was a certain consensus - factor productivity determines the country's competitiveness, its growth rate and the quality of life of the population. The purpose of this work is to study the interdependence between the level of national competitiveness, the quality of life of the population and labor productivity by the example of 10 developing economies of the world. Based on the data presented in the reports of the World Economic Forum for the period 2010-2018, using the methods of economic and mathematical modeling, the hypothesis of a direct (statistically significant) dependence between the competitiveness rating of developing countries, the quality of life of the population and labor productivity was verified.

Keywords: competitiveness, World Economic Forum, verification, developing countries, quality of life, correlation, labor productivity.

Введение

Данное исследование является продолжением научного проекта 18-010-01079, поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ). Теоретический аспект исследования изложен в наших предыдущих работах [1-3], поэтому обратится непосредственно к цели и методологической базе этой части проекта.

Цель исследования – верифицировать гипотезу о наличии прямой (статистически значимой) взаимосвязи между показателями национальной конкурентоспособности, качества жизни населения и производительностью труда, тем самым подтвердив (или опровергнув) ряд постулатов современной теории национальной конкурентоспособности М. Портера на примере группы развивающихся экономик.

Методологическая база исследования:

1. Период исследования – 10 лет, долгосрочный (выбор временного интервала обусловлен двумя факторами: методология исследований международных организаций постоянно меняется, необходимо обеспечить сопоставимость используемых данных, что возможно достичь в средне- и долгосрочном интервале; данный период времени охватывает развитие исследуемых экономик с учетом последствий преодоления мирового финансового кризиса).

2. Исследуемые показатели:

- уровень национальной конкурентоспособности – индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК) (рассчитывается ежегодно Всемирным экономическим форумом, данные представлены в докладе о глобальной конкурентоспособности);

- качество жизни населения – индекс человеческого развития (ИЧР) (рассчитывается ежегодно ПРООН, данные представлены в докладе о человеческом развитии);

- производительность труда – производительность труда в расчете на одного занятого в ценах 2016 г. с учетом паритета покупательской способности 2011 г. (данные по странам взяты из статистической базы The Conference Board, Total Economy Database).

3. Выборка стран: 10 развивающихся экономик мира (выборка произведена по докладу о глобальной конкурентоспособности ВЭФ 2017-18 года).

4. Методы исследования: для проверки выдвинутой гипотезы используется корреляционный анализ. Значения коэффициента корреляции Пирсона важно для исследований, в которых значение показателя близко к нормальному. Он принимает значение в интервале от -1 до $+1$. Отрицательные значения, свидетельствуют о наличии обратной связи между показателями, положительные – о прямой связи. При значении коэффициента корреляции равного 0, связь между показателями отсутствует. Для классификации связи по значению линейного коэффициента корреляции используется шкала Чеддока [1]. Вывод о наличии или отсутствии корреляционной связи между исследуемыми показателями можно сделать лишь после проверки значимости коэффициента корреляции. Это связано с тем, что надежность коэффициента корреляции зависит от объема выборки, – не исключена ситуация, когда величина коэффициента корреляции будет целиком связана со случайными изменениями в выборке. При проведении данного исследования для проверки значимости коэффициента корреляции был

установлен уровень значимости в 10%.

5. Для проведения корреляционного анализа в работе использовался программный продукт «Statistica» от StatSoft.

Основная часть

Данные для проведения корреляционного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные для проведения корреляционного анализа [4-14]

Страна	Показатели \ Годы	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	2013-14 гг.	2014-15 гг.	2015-16 гг.	2016-17 гг.	2017-18 гг.
Иордания	Уровень КСП, баллы	4.37	4.30	4.21	4.19	4.23	4.20	4.25	4.23	4.29	4.30
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.737	0.735	0.737	0.737	0.741	0.742	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	46611	45890	45078	44683	43943	44153	43053	42816	43224	42816
Колумбия	Уровень КСП, баллы	4.05	4.05	4.14	4.20	4.18	4.19	4.23	4.28	4.30	4.29
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.700	0.707	0.712	0.720	0.724	0.727	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	29810	28692	28600	29257	29445	30364	31027	31228	31640	31874
Грузия	Уровень КСП, баллы	3.86	3.81	3.86	3.95	4.07	4.15	4.22	4.22	4.32	4.28
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.742	0.749	0.755	0.759	0.768	0.769	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	17696	16495	17827	18701	19196	19986	20514	20690	21464	22412
Румыния	Уровень КСП, баллы	4.10	4.11	4.16	4.08	4.07	4.13	4.30	4.32	4.30	4.28
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.798	0.797	0.794	0.797	0.798	0.802	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	44392	42610	41525	42712	45426	47447	48537	51111	54061	55454
Иран	Уровень КСП, баллы	n/a	n/a	4.14	4.26	4.22	4.07	4.03	4.09	4.12	4.27
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.745	0.755	0.769	0.770	0.774	0.774	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	63429	66247	68598	71364	65298	63581	66310	63321	67320	72212
Ямайка	Уровень КСП, баллы	3.89	3.81	3.85	3.76	3.84	3.86	3.98	3.97	4.13	4.25
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.722	0.725	0.727	0.727	0.729	0.730	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	22308	22354	22654	22893	22693	22617	22353	22344	21966	21924
Марокко	Уровень КСП, баллы	4.08	4.03	4.08	4.16	4.15	4.11	4.21	4.17	4.20	4.24
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.612	0.623	0.634	0.640	0.645	0.647	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	20967	19648	20188	20193	20859	21571	21998	22925	22797	23333

Страна	Показатели \ Годы	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	2013-14 гг.	2014-15 гг.	2015-16 гг.	2016-17 гг.	2017-18 гг.
Перу	Уровень КСП, баллы	3.95	4.01	4.11	4.21	4.28	4.25	4.24	4.21	4.23	4.22
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.721	0.725	0.731	0.735	0.737	0.740	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	19888	19690	20884	21915	22869	23985	24386	25143	25807	25987
Армения	Уровень КСП, баллы	3.73	3.71	3.76	3.89	4.02	4.10	4.01	4.01	4.07	4.19
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.729	0.732	0.736	0.739	0.741	0.743	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	20127	17722	17868	18867	20247	21077	22415	24460	26138	27061
Хорватия	Уровень КСП, баллы	4.22	4.03	4.04	4.08	4.04	4.13	4.13	4.07	4.15	4.19
	ИЧР, индекс	n/a	n/a	0.808	0.815	0.817	0.820	0.823	0.827	n/a	n/a
	Производительность труда, в тыс. долл. США/чел.	59262	55300	56650	58727	59558	60774	59135	59779	61494	64614

Визуальный анализ данных представлен на рисунках 1-2.

Поскольку анализ диаграмм рассеивания не позволил однозначно идентифицировать наличие какой-либо связи между исследуемыми показателями, поэтому следующим этапом исследования стало построение матрицы корреляции для исследуемых стран, результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа¹

Страна	Качественная оценка корреляции национальной конкурентоспособности и	
	производительности труда	качества жизни населения
Иордания	отсутствует	0.7990588
Колумбия	0.8098097	0.8587063
Грузия	0.9682951	0.9841814
Румыния	0.8050098	0.8157423
Иран	0.7355228	отсутствует
Ямайка	-0.889011	отсутствует
Марокко	отсутствует	отсутствует
Перу	0.7885197	отсутствует
Армения	0.8025277	0.8230752
Хорватия	0.6744605	отсутствует

¹ Значение «отсутствует» применяется для незначимых коэффициентов корреляции

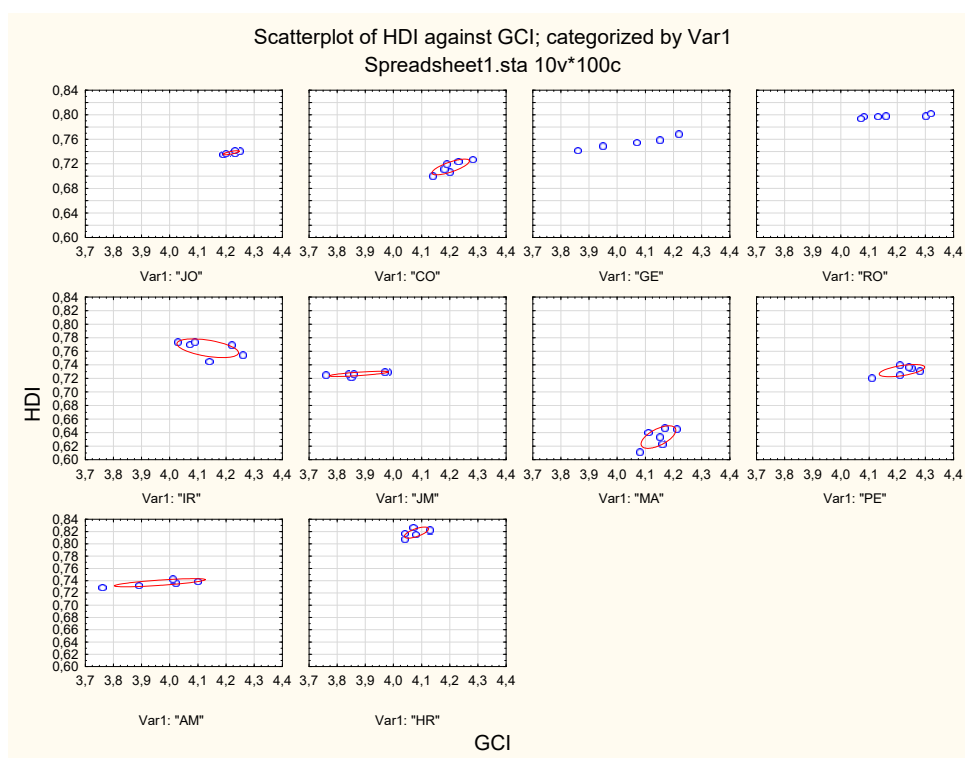


Рисунок 1. Диаграмма рассеивания между уровнем национальной конкурентоспособности (GCI) и качеством жизни населения (HDI) [4-14]
(JO – Иордания; CO – Колумбия; GE – Грузия; RO – Румыния; IR – Иран; JM – Ямайка; MA – Марокко; PE – Перу; AM – Армения; HR – Хорватия)

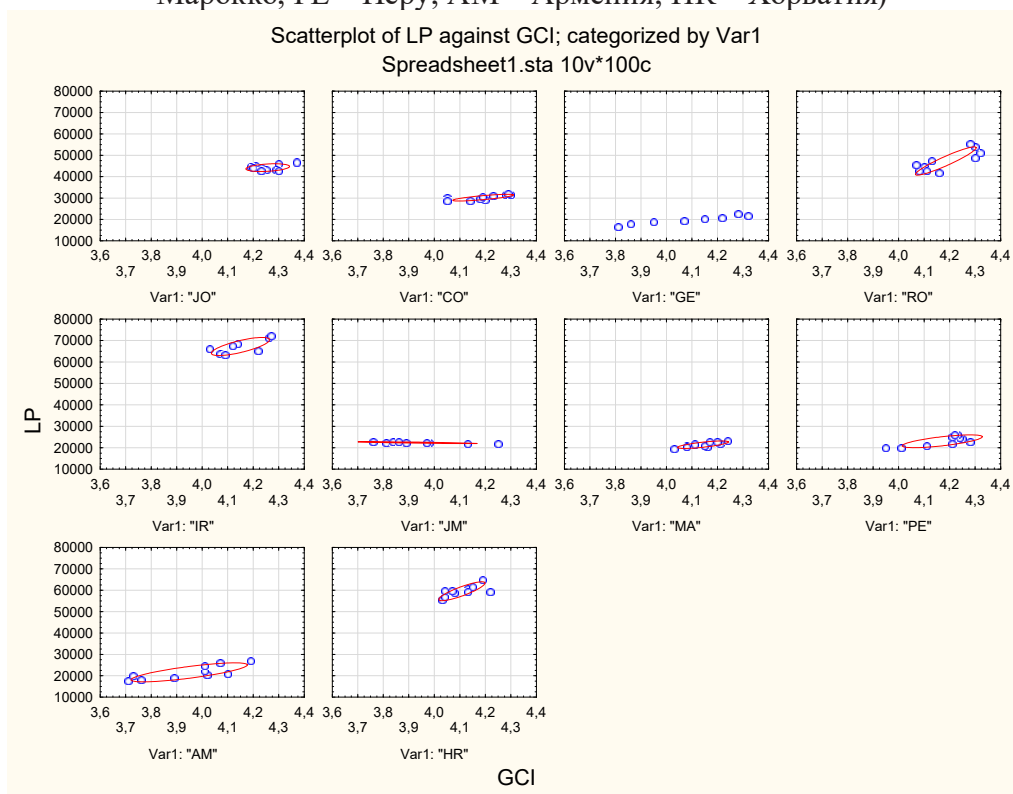


Рисунок 2. Диаграмма рассеивания между уровнем национальной конкурентоспособности (GCI) и производительностью труда (LP) [4-14]

(Ю – Иордания; СО – Колумбия; GE – Грузия; RO – Румыния; IR – Иран; JM – Ямайка; МА – Марокко; PE – Перу; AM – Армения; HR – Хорватия)

Обсуждение результатов исследования

1. Данные таблицы 2 показывают, что корреляционная (статистически значимая) связь между национальной конкурентоспособностью экономики и производительностью труда наблюдается в 8 из 10 исследуемых экономиках, причем в отношении Ямайки эта зависимость обратная!

2. Данные таблицы 2 показывают, что корреляционная (статистически значимая) связь между национальной конкурентоспособностью экономики и качеством жизни населения наблюдается в 5 из 10 исследуемых экономик: Иордании, Колумбии, Грузии, Румынии и Армении.

3. Следовательно, гипотеза о наличии прямой (статистически значимой) взаимосвязи между показателями национальной конкурентоспособности, качества жизни населения и производительностью труда по данной выборке стран в долгосрочном временном интервале подтвердилась в отношении большей части исследуемых экономик.

4. Полученные результаты исследования, с одной стороны, могут объясняться недостаточностью выборки для проведения корреляционного анализа, а с другой – указывает на острую необходимость переосмысления самой категории «национальная конкурентоспособность», и дальнейшую верификацию теории национальной конкурентоспособности М. Портера по более широкому кругу стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и качеством жизни населения на примере развитых стран мира / С.В. Шкиотов, М.И. Маркин // Теоретическая экономика. – 2018. - №1. – С.36-46.
2. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Оценка влияния функционирования таможенного союза на конкурентоспособность российской экономики / С.В. Шкиотов, М.И. Маркин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2016. - №1. - С. 130-136.
3. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности, качеством жизни населения и производительностью труда на примере развитых стран мира / С.В. Шкиотов, М.И. Маркин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». - 2018. - №2. – С. 57-65.
4. The Global Competitiveness Report 2009–2010. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010>
5. The Global Competitiveness Report 2010–2011. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011>
6. The Global Competitiveness Report 2011–2012. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>
7. The Global Competitiveness Report 2012–2013. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2012-2013>
8. The Global Competitiveness Report 2013–2014. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>
9. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
10. The Global Competitiveness Report 2015–2016. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>
11. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2016-2017/>

www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

12. The Global Competitiveness Report 2017–2018. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

13. Human Development Reports. Human Development Data (1990-2015). [Электрон. данные]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/data>

14. The Conference Board. Total Economy Database. [Электрон. данные]. – Режим доступа: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762>

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Межевич Василий Валерьевич

аспирант,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
департамент менеджмента,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: vm87@inbox.lv

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые положения, связанные с понятием организационный механизм. Обусловлена взаимосвязь организационного механизма развития и сетевого взаимодействия (коллаборация). Систематизированы определения сетевого взаимодействия. Автором представлен подход к формированию матрицы взаимодействий в рамках электронной промышленности в Российской Федерации. Рассмотрены потенциальные результаты реализации описанных действий.

Ключевые слова: электронная промышленность; микроэлектроника; организационный механизм; сетевое взаимодействие; коллаборация; национальная безопасность.

JEL: L52; L63

FORMATION BASES OF THE MODERN INSTITUTIONAL MECHANISM FOR DEVELOPMENT OF THE ELECTRONICS INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Mezhevich Vasily
PhD student of the Department of Management
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

Abstract: The article covered the key aspects of the institutional mechanism concept. The relation was established between the institutional mechanism for the development and network interaction (collaboration). The definition of network interaction was systematized. The author presented an approach to the formation of the matrix of interactions within the scope of the electronics industry in the Russian Federation. The potential results of implementing the described activities were reviewed.

Keywords: electronics industry; microelectronics; institutional mechanism; network interaction; collaboration; national security.

Механизм – понятие, сформированное в направлениях естественных наук, в первую очередь в физике, направлении механики. Механизм представляет совокупность элементов, взаимодействие которых приводит к движению и изменению объекта. Аналогично ситуация проецируется в экономической сфере.

По мнению Дж. М. Кейнса, механизм рассматривается как уникальное экономическое явление с точки зрения научного познания [1]. При этом необходимо отметить множество формулировок,

взаимосвязанных с понятием механизма в парадигме экономической науки: хозяйственный механизм, организационный механизм, экономический механизм, финансовый механизм и т.д.

Наиболее собирательным понятием является хозяйственный механизм. В соответствии с определением Л.И. Абалкина хозяйственный механизм представляет «совокупность организационных, правовых, экономических и социально-психологических форм и методов, обеспечивающих рациональное функционирование социалистической экономики» [2]. Однако данная формулировка является чрезмерно абстрактной, что проецируется во включение в понятие механизма любого организационного и экономического процесса.

Формулировка понятия хозяйственный механизм в дальнейшем было уточнено В.И. Кошкиным: «системы связей между уровнями, ячейками и агентами производства по поводу выбора конкретных целей производства, способов их достижения исходя из наличных ресурсов и реализации принятых решений». Данное определение также подразумевает глобальный подход в рамках системы национальной экономики.

В соответствии с экономическим словарем Б.А. Райзберга хозяйственный механизм – это «совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [3]. Таким образом, хозяйственный механизм в парадигме экономических процессов представляет институциональные взаимодействия и преобразования. Ввиду чего актуальность получает определение экономического механизма.

Основоположником изучения понятия экономического механизма является А. Кульман, делавший акцент на последовательность экономических явлений, а именно соответствие «необходимой взаимосвязи, естественно возникающей между экономическими явлениями» [4]. Следовательно, ключевым положением процесса предстает следующая структура: исходное положение, промежуточные этапы и завершающее положение. Отдельно необходимо отметить виды механизмов в данной парадигме:

- Закрытого типа – результат соотносится с воспроизведением исходного явления (механизмы экономических циклов или действия мультипликаторов).
- Открытого типа – явление, полученное в рамках действия, отличается от исходного (механизм равновесия или инфляция).

Определяющим методом изучения механизма является наблюдение, для чего используется экономический анализ, что не подразумевает разработку новых механизмов. Концепция А. Кульмана видится цельной, с точки зрения проведения экономического анализа и мониторинга функционирования механизма. Однако остается открытым вопрос разработки механизма, позволяющего решать вопросы организационных аспектов, позволяющего формировать, видоизменять и контролировать управленческие положения. Таким образом, предоставляется возможность организации институционального устройства в рамках национальной экономики и решения соответствующих задач государственной важности.

Вторым направлением рассмотрения экономического механизма можно выделить теорию Л. Гурвица, Р. Майерсона и Э.С. Маскина, в соответствии с которой механизм является «институтом, процедурой или игрой для определения результата» [5]. Данная формулировка подразумевает взаимодействие между субъектами для достижения поставленной цели за счет создания цепочек взаимодействий между элементами системы. При этом стоит отметить следующие ключевые положения:

- Центр обладает определяющим статусом в рамках систем, формирующим основные правила [6].
- Наиболее эффективная деятельность механизма возможна при взаимодействии всех субъектов, за счет синергии совместимости стимулов, при допустимости предположения о рациональном

поведении [7].

Механизм ассоциируется с понятием экономического института, выстраивается определенная система стимулов, производится акцентирование на положительных положениях реализации соответствующих стратегических ориентиров. Исходя из положений данного подхода, механизм принимает ключевую роль выстраивания кооперации между субъектами в рамках системы.

Последним подходом является процесс воздействия на объект, механизм принимает на себя функцию управления. Начать стоит с наиболее распространенного понятия в данном направлении – организационно-экономический механизм.

Согласно О.И. Стогула, организационно-экономический механизм является совокупностью методов, форм, видов и функций механизма, различных организационных факторов, выполняющих функции управления [8].

По мнению Н.Л. Удальцовой, организационно-экономический механизм – основная часть хозяйственного механизма, в частности, совокупность организационно-экономических структур и уровней управления, включающих различные методы воздействия, обеспечивающие непрерывное развитие объекта на основе принципов целенаправленности, системности, согласованности интересов взаимодействующих субъектов, инновационности и т.д. [9].

Л.К. Агаева характеризует организационно-экономический механизм как «совокупность организационно-экономических форм и методов, инструментов и рычагов воздействия на объект, увязанных в единый механизм, позволяющий обеспечить достижения максимально полезного эффекта и стабильной финансово-хозяйственной деятельности в ближайшей и дальнейшей перспективе» [10].

Обобщая наиболее часто встречаемые варианты формулировок определения организационно-экономического механизма, можно сделать вывод об обязательном наличии системного подхода. Ключевыми элементами системы являются объект (управляемый элемент) и субъекты (носители предметно-практической деятельности, формирующие работу механизма в целом). Также необходимо выделить такой элемент, как центр, осуществляющий управление и непосредственное воздействие на объект и субъекты.

Вышеописанные положения являются определяющими при разработке организационного механизма развития электронной промышленности в Российской Федерации. Организационный механизм (развития отечественной электроники) – это совокупность организационных и экономических видов, инструментов, методов и форм управления, применяемых при выстраивании единой структуры взаимодействия субъектов в отрасли и смежных промышленных направлениях, для достижения максимально полезного эффекта и стабильной ФХД, на основе принципов целенаправленности, системности, согласованности интересов, инновационности и т.д.

Отдельно необходимо выделить процессы взаимодействия в рамках отрасли, которые определяют структуру организационного механизма развития электронной промышленности в Российской Федерации. Наиболее подходящим видится структура механизма на основе сетевого взаимодействия (коллаборация), с определяющей ролью принципов инклюзивности и транспарентности.

В целом коллаборация определяется специалистами как сотрудничество, рассчитанное на достижение общих целей и задач [11-16]. Ввиду достаточно общей формулировки целесообразно рассмотреть понятия коллаборация и сетевое взаимодействие более детально.

Согласно И.В. Василенко, коллаборация – форма совместной созидательной деятельности проектного характера в глобальной среде, основанная на компетентности участников, базирующихся на особых нормах взаимодействия, отличных от рыночных и иерархических [17].

В.М. Полтерович рассматривает коллаборацию как способность и стремление к сотрудничеству [18], что также не в полной мере отображает суть данного процесса взаимодействия.

Особенно хотелось бы выделить формулировку, представленную Н.Н. Куликовой, максимально учитывающей специфику электронной промышленности: «стремление и способность

к сотрудничеству, направленное на достижение общей цели взаимодействия, единой для всех участников-партнеров, и взаимных выгод, путем объединения необходимых ресурсов, компетенций и технологий для проектирования и разработки микроэлектронного изделия» [19].

Несмотря на сужение направления электроники до масштабов отраслевого сегмента, научно-технические и производственно-технологические процессы схожи, что предоставляет возможность говорить о проекции данных положений на электронную промышленность в целом.

Таким образом, под коллаборацией в рамках электронной промышленности мы понимаем стремление и способность к сотрудничеству, определяемое едиными целями и задачами развития электроники государства, за счет объединения необходимых ресурсов, компетенций, технологий и выстраивания сетевого взаимодействия (матричный принцип) между всеми субъектами отрасли (также в рамках межотраслевой кооперации) на принципах системности, инновационности, транспарентности и инклюзивности.

Коллаборация представляется в виде одновременного пересечения областей деятельности и интересов субъектов российской электроники. Образуются взаимодействия, за счет которых в дальнейшем выстраиваются кооперационные цепочки, научно-технические и производственно-технологические циклы, формируются узлы и связи в системе. Коллаборация является следствием синергии элементов иерархичной (централизованной) и рыночной моделей устройства экономики (рисунок 1). Данный подход является наиболее подходящим для развития электронной промышленности в Российской Федерации.

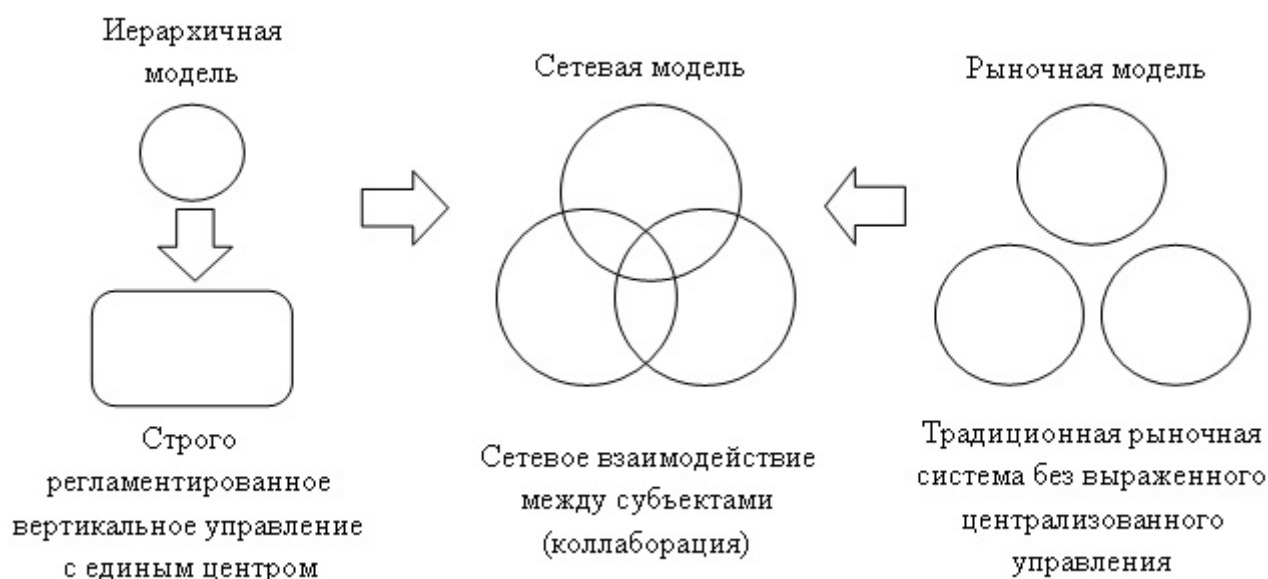


Рисунок 1 – Модели функционирования экономики [21-22]

В связи с прямой корреляцией понятий коллаборация и сетевое взаимодействие, необходимо отдельно рассмотреть данное понятие. Сетевое взаимодействие является достаточно новым направлением в экономической науке. Многие специалисты приводят другие определения и формулировки. Наиболее распространенными являются: сетевое взаимодействие, сетевое объединение, межорганизационная сеть, сетевая организационная сеть и т.д. Ввиду однородности значений данных понятий целесообразно привести систематизацию формулировок, приводимых учеными (за основу взято понятие сетевое объединение, как наиболее распространенное) (таблица 1).

Опираясь на приведенный материал, необходимо рассмотреть электронную промышленность в Российской Федерации в парадигме выстраивания сетевого взаимодействия в рамках отрасли. Разработка организационного механизма развития отечественной электроники (первостепенно

микроэлектроника и электронное машиностроение) является критическим условием сохранения и преумножения научно-производственного потенциала, а также обеспечения национальной безопасности государства.

Таблица 1 – Систематизация понятия сетевое объединение (сетевое взаимодействие)

Авторы	Формулировка понятия
1	2
Богачев Ю.С., Октябрьский А.М., Рубвальтер Д.А.	Объединение физических и юридических лиц, функционирующих в структурах различной организационно-правовой формы, координирующие свою деятельность и совместно использующие финансовые, материально-технические, интеллектуальные и иные ресурсы для решения конкретных проблем развития сектора науки и инноваций в сфере высоких технологий на федеральном и региональном уровнях.
Дементьев В.Е.	Совокупность межфирменных связей, через которые генерируется новая информация, происходит процесс углубления специализации производства и комплексность нововведений.
Третьяк О.А.	Квазиорганизация, являющаяся достаточно устойчивой рыночной структурой, определяющей роль и место в ней фирмы, непосредственно влияющей на результат деятельности последней, модифицирующей систему управления ею.
Энциклопедический словарь	Организационный тип, который характеризуется свободно связанной, гибкой, горизонтально организованной структурой сети принципиально равноправны, равных по своим ролям и функциям, независимых партнеров.
Вебстер Ф.	Свободная гибкая коалиция, управляемая из единого центра, которая берет на себя выполнение таких важных функций, как образование альянсов и управление ими, координация финансовых ресурсов и технологий, определение сфер компетенций и стратегий, а также решает соответствующие вопросы менеджмента, развития отношений с потребителями и управление связующими сетью едиными информационными ресурсами.
Вильямсон О.Е.	Оптимальная гибридная форма, занимающая некоторую промежуточную позицию между рынком и иерархией.
Котлер Ф., Акрол Р.	Коалиция взаимосвязанных специализированных экономических единиц со своими целями, которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе общими целями, через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен.
Рюегг-Штурм Й., Ахтенхаген Л.	Особая организационная форма, которая характеризуется структурой свободно связанной сети принципиально равноправных и независимых партнеров.
Хаггинс Р.	Структура, содержащая две или более компаний, которые преследуют общие цели или работают над решением общих проблем, взаимодействуют на протяжении длительного периода времени.

Ключевыми принципами сетевого взаимодействия в российской электронике выступают инклюзивность и транспарентность. Каждый субъект обладает равными возможностями участия в кооперационных цепочках. Все процессы взаимодействия в рамках отрасли и смежных промышленных направлений осуществляются на условиях открытости и свободного доступа к информации, в меру

технологических допущений.

Взаимодействие обеспечивается на основе построения матрицы электронной промышленности в Российской Федерации. По горизонтали осуществляется взаимодействие относительно предметной специализации предприятий (микроэлектроника, электронное машиностроение и т.д.), по вертикали в соответствии с проектно-технологическим циклом создания продукции (рисунок 2).

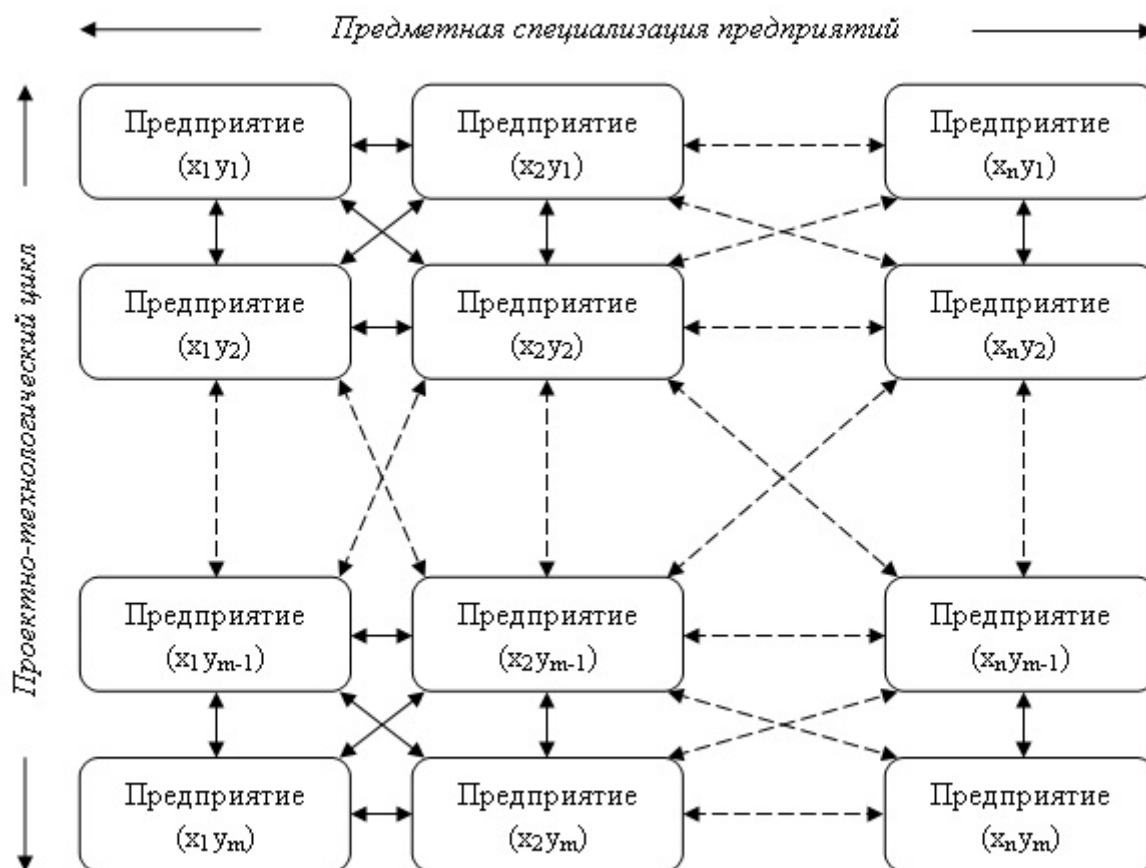


Рисунок 2 – Схема сетевого взаимодействия в электронной промышленности в Российской Федерации

Электронная матрица в России требует существенных преобразований, что можно достичь за счет четкого процесса трансформации отрасли. Процесс трансформации отечественной электронной промышленности должен осуществляться поэтапно, начиная с взаимодействия в рамках отдельных сегментов и с дальнейшим проецированием на всю отрасль в целом [30].

Целью данного процесса является создание высокотехнологичной электронной промышленности в Российской Федерации, способной конкурировать с мировыми лидерами в определенных направлениях электроники (технологические сегменты). Ключевым положением данного процесса выступает формирование электронной матрицы в России на основе сетевого взаимодействия.

Учитывая сложившиеся тенденции в отечественной электронной промышленности, которые свидетельствуют о существенном отставании России от мировых лидеров, необходимо приложить колоссальные усилия для развития отрасли. В меру недостаточно высокого уровня взаимодействия в рамках российской электроники и частого дублирования реализации множества дорогостоящих и высокотехнологичных проектов, необходима разработка организационного механизма на основе сетевого взаимодействия (рисунок 3). Данный механизм развития отрасли предоставит возможность четкой организации взаимодействия в рамках отечественной электроники. Таким образом, возможно

достижение наиболее эффективного процесса взаимодействия в электронной промышленности в Российской Федерации, что предоставит возможность интенсивного развития отрасли, осуществления научно-технического прорыва в приоритетных технологических направлениях электроники и обеспечения национальной безопасности [30].



Рисунок 3 – Организационный механизм развития электронной промышленности на основе сетевого взаимодействия в Российской Федерации

Автор отчасти разделяет позицию о необходимости концепции теоретической экономики в парадигме развития электронной промышленности в Российской Федерации, в меру создания начальной модели матрицы отечественной электроники и дальнейшей модификации в рамках трансформации процессов взаимодействия субъектов. Однако, ввиду отнесения электронной промышленности непосредственно к реальному сектору экономики и уровню технологий, реализуемых и применяемых в отрасли, необходим более существенный учет практической специфики. Данная позиция обусловлена изучением отечественного и иностранного опыта развития электроники, детальным рассмотрением деятельности предприятий электронной промышленности в России, а также участием в проекте по разработке стратегии развития отрасли [31].

В завершении необходимо дополнительно подчеркнуть определяющую роль формирования сетевого взаимодействия в электронной промышленности в Российской Федерации в рамках единой стратегии развития отрасли. Данный подход к организации функционирования отечественной электроники предоставит возможность для выделения ключевых технологических направлений, которые могут обеспечить России мировое лидерство и приоритетное положение в цепочках формирования стоимости электронной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
2. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л.И. Абалкин. – М.: Мысль, 1973. – 263 с.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь: под ред. Б.А. Райзберга. – 6-е изд. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 512 с.
4. Кульман А. Экономические механизмы. Пер. Е.П. Островская, ред. Н.И. Хрусталева / А. Кульман. – М.: Прогресс, Универс, 1993. – 188 с.
5. Маскин Э.С. Конструирование экономических механизмов: как реализовать социальные цели / Э.С. Маскин // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7-9 апреля 2009 г. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 23 с.
6. Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение / А.Н. Бычкова // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2010. – № 4. – С. 37-43.
7. Hurwicz L. On informationally decentralized systems / L. Hurwicz // Decision and Organization. Amsterdam: North-Holland, 1972. – P. 297-336.
8. Стогул О.И. Сущность понятия «Экономический механизм развития предприятия» / О.И. Стогул // Экономика транспортного комплекса. – 2013. – № 21. – С. 41-53.
9. Удальцова Н.Л. Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики / Н.Л. Удальцова // Экономические науки. – 2012. – 6 (91). – С. 94-98.
10. Агаева Л.К. Организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью на предприятиях Городского хозяйства / Л.К. Агаева // Материалы конференций: сборник статей под ред. В.К. Семенычева. – Самара: САГМУ, 2013. – Т.2. – С. 138-142.
11. Ларионова И.Г. Квазиинтеграционные процессы в полиграфическом комплексе Краснодарского края / И.Г. Ларионова // Современная экономическая мысль. – 2013. – № 3. – С. 18-26.
12. MacGregor, S.P. Sustaining Innovation. Collaboration Models for a Complex World / S.P. MacGregor, T. Carleton. – New York: Springer, 2012. – 195 p.
13. Manthou V. Virtual e-Chain (VeC) Model for Supply Chain Collaboration / V. Manthou, M. Vlachopoulou, D. Folinas // Int. J. Production Economics. – 2001. – № 87 (3). – P. 241-250.
14. Mentzer J.T. Defining Supply Chain Management / J.T. Mentzer, W. DeWitt, J.S. Keebler, S. Min, N.W. Nix, C.D. Smith and others // J. Business Logistics. – 2001. – № 22 (2). – P. 1-25.
15. Mohr J. Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior and Conflict Resolution Techniques / J. Mohr, R.E. Spekman // Strategic Management J. – 1994. – № 15 (2). – P. 135-152.
16. Sheu C. Determinants of Supplier-retailer collaboration: Evidence from an International Study / C. Sheu, H.R. Yen, D. Chae // Int. J. Operations & Prod. Management. – 2006. – № 26 (1). – P. 24-49.
17. Василенко Н.В. Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики / Н.В. Василенко // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2016. – № 4 (246). – С. 21-28.

18. Полтерович В.М. От социального либерализма – к философии сотрудничества / В.М. Полтерович // *Общественные науки и современность*. – 2015. – № 4. – С. 41-64.
19. Куликова Н.Н. Анализ коллаборативности как инструмент управления межорганизационными взаимоотношениями предприятий электронной промышленности / Н.Н. Куликова // *Российский технологический журнал*. – 2016. – № 4 (13). – С. 54-61.
20. Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий: монография под ред. Н.В. Смородинской. / Д.Д. Катуков, В.Е. Малыгин, Н.В. Смородинская. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 46 с.
21. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* / O.E. Williamson // Free Press. – New York, 1985. – 450 p.
22. Богачев Ю.С. Концепция формирования сетевых структур в сфере науки и инноваций. Информационно-аналитический бюллетень № 5 / Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский, Д.А. Рубвальтер. – М.: ЦИСН, 2009. – 52 с.
23. Дементьев В.Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие / В.Е. Дементьев. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998. – 114 с.
24. Третьяк О.А. Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга // *Российский экономический журнал*. – 2001. – № 2. – С. 59-67.
25. Webster J. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain / J. Webster // *The Journal of Strategic Information Systems*. – 1995. – Volume 4. – № 1. – P. 31-42.
26. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* / O.E. Williamson // Free Press. – New York, 1985. – P. 44-52.
27. Котлер Ф. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Акрол // *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. – 2000. – № 2. – С. 2-19.
28. Рюегг-Штурм Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюегг-Штурм, Л. Антенхаген // *Проблемы теории и практики управления*. – 2000. – № 6. – С. 68-72.
29. Haggins R. The Success and Failure of Policy-Implanted Iner-Firm Network Initiatives: Motivation, Processes and Structure / R. Haggins // *Entrepreneurship & Regional Development*. – 2000. – № 12. – P. 111-135.
30. Межевич В.В. Организационный механизм развития электронной промышленности и процесс его трансформации / В.В. Межевич // *Горизонты экономики*. – 2017. – № 6 (40). – С. 58-62.
31. Межевич В.В. Организационные отношения в электронной промышленности Российской Федерации: современные тенденции / В.В. Межевич // *Интернет-журнал «Наукovedение»*. – 2016. – Том 8. – № 6. – 9 с. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/110EVN616.pdf>

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Обухова Елена Алексеевна

ассистент,
ФГАОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»,
кафедра «Моделирования и управления промышленным производством»,
г. Новосибирск, Российская Федерация.
E-mail: e.a.obukhova@gmail.com

Аннотация: Целью данной статьи являлось определение особенностей организации деятельности венчурных фондов в современной российской экономике. Для достижения цели исследования осуществлялось изучение и обработка доступной статистической базы. Дополнительно проводились экспертные интервью с представителями российских венчурных фондов. В результате анализа сложившейся ситуации на рынке прямых и венчурных инвестиций представляется целесообразным сделать вывод о том, что значительное число фондов, называющих себя венчурными, ориентируются на рискофобные модели принятия решений. Фактически такие инвестиционные организации не соответствуют классическому определению венчурного инвестора, которое, как правило, предполагает высокорисковые вложения в наиболее перспективные инновационные проекты. По мнению автора, такие фонды целесообразно было бы относить к категории классических инвестиционных организаций.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, прямые инвестиции, анализ инвестиционных проектов, пивот, масштабируемость бизнес-проектов.

JEL: G24;

PECULIARITIES OF VENTURE INVESTOR ACTIVITIES ORGANIZATION IN RUSSIAN FEDERATION

Obukhova Elena Alekseevna
assistant of the chair «Modeling and Management of Industrial Production», faculty of Economics
Novosibirsk State University.
Novosibirsk, Russian Federation

Abstract: The purpose of this article was to determine the features of the organization of venture funds in the modern Russian economy. To achieve the research goal, the available statistical base was studied and processed. Additionally, expert interviews with representatives of Russian venture funds were conducted. As a result of the analysis of the current situation in the market for direct and venture capital investments, it seems reasonable to conclude that a significant number of funds that call themselves venture capitalists are oriented toward risky-phobic decision-making models. In fact, such investment organizations do not correspond to the classic definition of a venture investor, which usually involves high-risk investments in the most promising innovative projects. In the author's opinion, such funds would be appropriate to be classified as a classical investment organization.

Keywords: venture investments; direct investments; analysis of investment projects; pivot; scalability of business projects.

Введение

Развитие инновационного, высокотехнологичного бизнеса – одна из наиболее важных ступеней трансформации экономики на пути к мировому лидерству. Формирование так называемого «шестого технологического уклада», обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности национальных экономик, невозможно без постоянной массовой коммерциализации инноваций. Этот

путь в течение XX века прошли такие страны, как США, Япония, Германия, Китай и ряд других государств.

В этой связи, многие экономисты, такие как Н.Д. Кондратьев, Й. Шумпетер, Г. Менш, М. Портер уделяли пристальное внимание вопросам взаимосвязи между развитием инновационного сектора и экономическим ростом [1].

Историческая справка

Принято считать, что современная венчурная индустрия возникла в Соединенных штатах Америки после создания 06 июня 1946 г. по инициативе председателя Федерального резервного банка Ральфа Фландерса Американской корпорации исследования и развития (American Research & Development Corporation, ARD Corp.) [2]. В тот же год предпринимателями Джорджем Дориотом и Джоном Уитни были созданы первые частные компании венчурного капитала – «American Research & Development» и «J.H. Whitney & Co» [1].

Важной вехой в истории развития венчурного капитализма можно считать создание в 1953 году в США Администрации по делам малого и среднего бизнеса (Small Business Administration, SBA), которая получила право оказывать разнообразную, в том числе финансовую поддержку предпринимателям. Принятие в 1958 году Закона об инвестициях, распространившего льготный ссудный режим на инвестиционную сферу, спровоцировало расширение практики применения венчурного способа финансирования высокорисковых проектов [2].

Таким образом, начавшая формироваться в послевоенный период институциональная инфраструктура венчурного рынка окончательно оформилась в Америке к 1973 году, когда была основана Национальная ассоциация венчурного капитала (NVCA), деятельность которой направлена на защиту интересов всех участников инвестиционного процесса и разработку теоретических и методических основ для его эффективного функционирования.

В российской экономической науке указанного периода (1940-е – 1970-е годы), в связи с ее ориентацией на социалистический, плановый подход к организации производства, в том числе и в сфере высоких технологий, исследование перспектив венчурного финансирования не было востребовано и не осуществлялось. Первые публикации на эти темы относятся к 1980-м годам (целесообразно упомянуть работы В.И. Громеки, П.А. Недотко, Е.А. Лебедевой и ряда других экономистов), однако они были посвящены преимущественно изучению западного опыта и не предполагали его экстраполяцию на советскую действительность.

В практической сфере датой начала формирования венчурной составляющей российской экономики принято считать 1993 год, когда на Токийском саммите «Большой восьмёрки» было принято решение о создании и поддержке за счёт средств Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) первых венчурных фондов. Институциональную основу данного рынка в России обеспечивают созданная в 1997 году Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ), входящая в качестве ассоциированного члена в Европейскую ассоциацию прямого и венчурного инвестирования (EVCA), деятельность которой направлена на формирование условий для развития этого вида инвестиций в структуре отечественной экономики, а также образованное в 2007 году ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), выступающая в качестве аналитического центра и модератора государственного регулирования исследуемого рынка [3].

Изучение вопросов венчурного финансирования российских инновационных проектов имеет относительно недолгую историю, что вызвано объективными предпосылками, связанными с социалистической ориентированностью экономики СССР до 1980-х годов. Однако, принимая во внимание тот факт, что именно высокотехнологичные отрасли на современном этапе обеспечивают лидерство в мировой экономической системе, их изучение характеризуется высокой степенью актуальности.

Современное состояние венчурного рынка РФ

Характеризующей особенностью венчурных инвестиций, отличающих их от других видов финансовых вложений, является сочетание высокого уровня риска с высокой доходностью. Именно это позволяет венчурным фондам финансировать большое количество прорывных инновационных проектов, лишь малая часть из которых достигает успеха. Вместе с тем, такие «компании-звезды» (по классификации Boston Consulting Group) позволяют полностью захватывать существующие, либо создавать новые рынки, что обеспечивает многократный рост капитализации этих компаний, вследствие чего cash-out (доход, получаемый инвестором от продажи доли в профинансированной компании) по таким проектам формирует существенную финансовую эффективность деятельности венчурных инвесторов.

По состоянию на конец 3 квартала 2017 года, на территории РФ, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), действовали 196 венчурных фондов (Venture capital – VC) и 77 фондов прямых инвестиций (Private equity – PE) (рис.1).

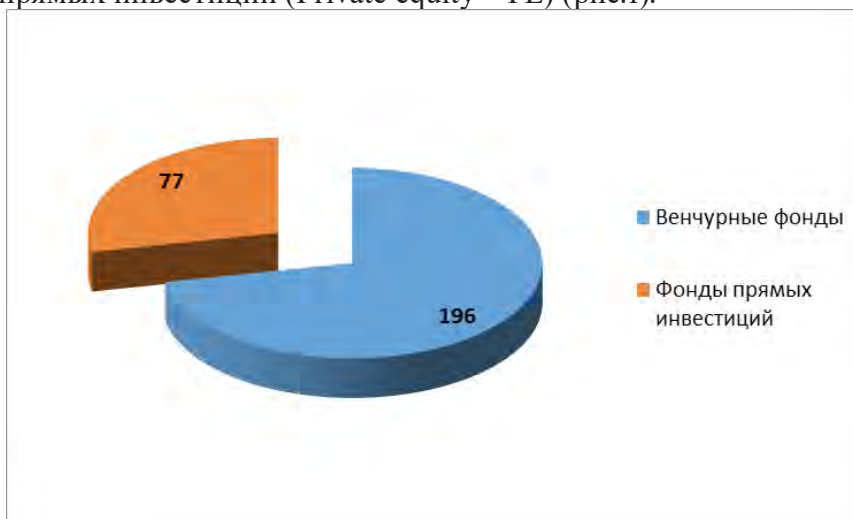


Рисунок 1 – Количество действующих VC и PE фондов в РФ на 3 кв. 2017 г. (шт.)

При этом, суммарный капитал VC и PE фондов составил 4293 млн долл. США и 17196 млн долл. США соответственно (рис. 2).

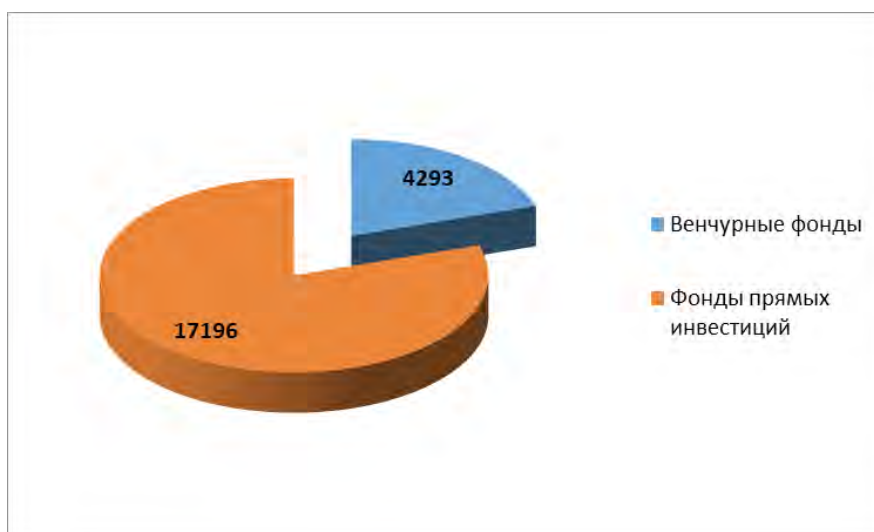


Рисунок 2 – Капитал действующих VC и PE фондов в РФ на 3 кв. 2017 г. (млн долл. США)

Для проведения дальнейших рассуждений целесообразно разделить реализацию

инновационного проекта на ряд стадий. Эта необходимость связана с тем, что часть фондов имеет свою «специализацию», поскольку берёт в рассмотрение проекты на различных этапах их развития. В соответствии с этим она предъявляет требования к отбираемым проектам, и корректный анализ венчурной отрасли без учета этой специфики невозможен. Именно в связи с этими стадиями выделяют различные раунды инвестиций (называемые раундами А, В и С в хронологической последовательности). Поскольку существует несколько возможных классификаций этапов развития инновационного бизнеса, представляется целесообразным остановиться на этом вопросе немного подробнее, чтобы зафиксировать базовый терминологический каркас, необходимый для дальнейших рассуждений.

Будем придерживаться наиболее классического подхода, широко описанного в специализированной литературе, основой которого является установление соответствия между этапами развития инновационного проекта и стадиями жизненного цикла инновации. Такой способ приводит к возникновению следующей классификации:

- посевная стадия (seed investment) – стадия, на которой существует только идея, либо бизнес-проект;
- стартап (startup) – компания образована недавно и не имеет рыночной истории и существенных собственных средств; на этой стадии, как правило, осуществляются НИОКР, изучается рынок, тестируется возможность продаж (раунд А);
- раннее развитие (early stage) – компания выпускает готовую продукцию, требующую существенных улучшений для успешной экспансии на рынок; также на этой стадии могут завершаться НИОКР (раунд В);
- расширение (expansion) – дополнительные денежные средства необходимы компании для наращивания производства, использования положительного эффекта масштаба, а также для проведения маркетинговых исследований и рекламной кампании (раунд В) [5];
- поздняя ступень (later stage) – компания переходит в разряд крупной. Происходит переход компании в разряд публичных (bridge), возможен выход на IPO и как итог выход инвесторов из проекта (exit) (раунд С).

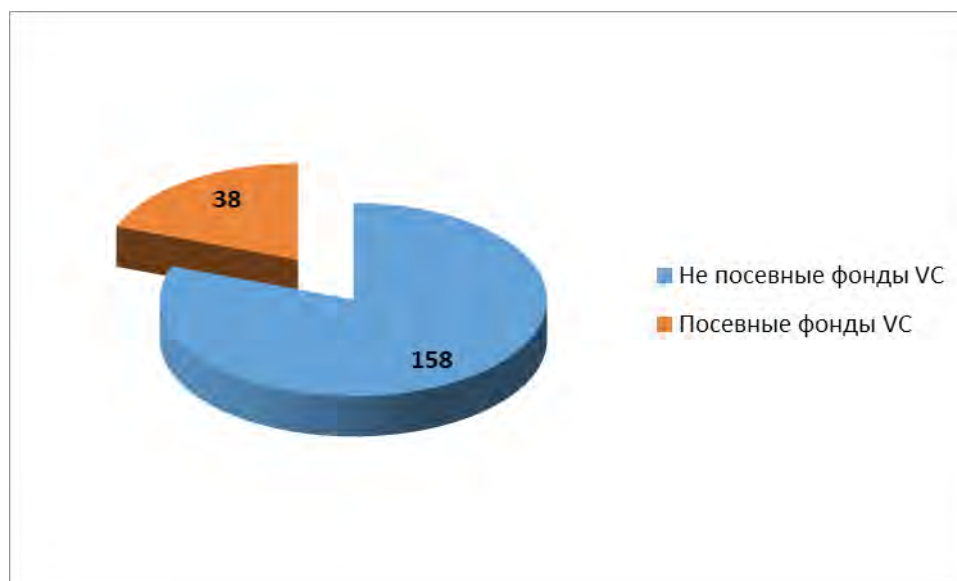


Рисунок 3 – Количество действующих посевных и не посевных VC фондов в РФ на 3 кв. 2017 г. (шт.)

Согласно данным РАВИ, из общего капитала российских венчурных фондов, составляющего 3876 млн долл. США, только 417 млн долл. США могут быть использованы для осуществления

посевных инвестиций (рис. 4).

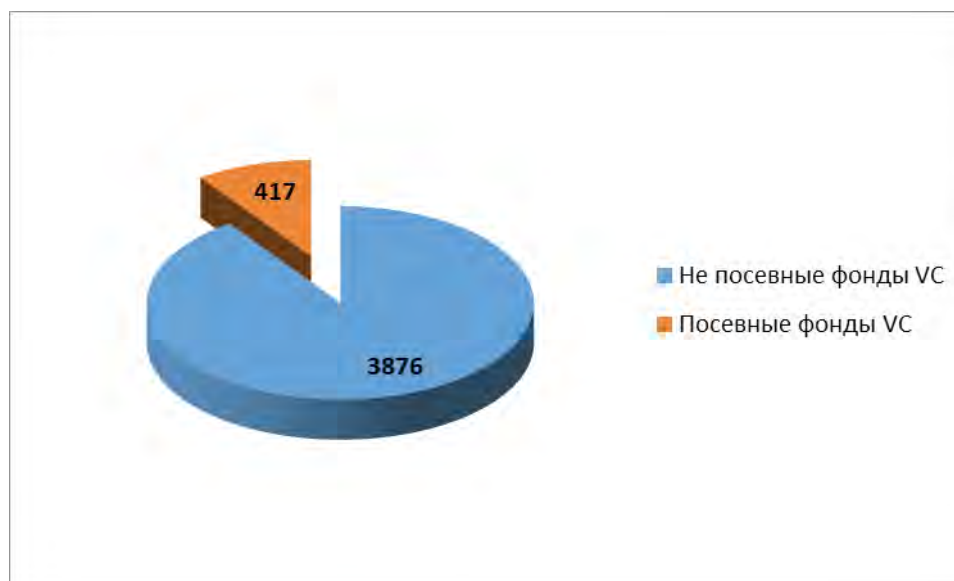


Рисунок 4 – Капитал действующих посевных и не посевных VC фондов в РФ на 3 кв. 2017 г. (млн долл. США)

Безусловно, российская венчурная отрасль демонстрирует существенное отставание от ведущих мировых экономик как по количественному показателю, так и по объему финансирования проектов. Согласно данным NVCA (National Venture Capital Association), посевные фонды США продемонстрировали более высокий уровень заинтересованности в инвестировании в проекты на ранних стадиях развития, вложив в высокорисковые проекты 6,78 млрд долл. США за 2017 год [6, с.6].

Вместе с тем, необходимо учитывать, что данный вид экономической деятельности в нашей стране возник сравнительно недавно, что в значительной мере определяет его отставание по количественным показателям от западных аналогов.

В целях выявления ключевых направлений инвестирования российских венчурных фондов на разных стадиях жизненного цикла инновационного проекта автором проведен анализ данных интернет-портала rb.ru, агрегирующего данные по проведенным российскими венчурными фондами сделкам с 1997 года по настоящее время (3 кв. 2017 г.). Полученные обобщенные данные отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение инвестиционных сделок с участием российских венчурных фондов по бизнес-сферам с учетом стадии инвестирования за период с 1997 года по 3 квартал 2017 года

Рыночные ниши	Стадия Seed	Round A	Round B,C, etc
программное обеспечение (Software)	111	78	8
Медицинские технологии (Med Tech)	68	20	4
Электронная коммерция (E-commerce)	64	78	18
Технологии обучения (EdTech)	45	33	2
Реклама и маркетинг (Marketing&Advertising)	43	32	0

Рыночные ниши	Стадия Seed	Round A	Round B,C, etc
Приложения для обмена сообщениями (Messengers)	43	29	3
Путешествия (Travel)	40	31	4
Биотехнологии (BioTech)	35	16	3
Программное обеспечение как услуга (SaaS)	31	20	3
Игры (Games)	30	22	1
Мобильные приложения (Mobile)	27	28	7
Услуги (Services)	24	13	13
Транспорт и логистика (Transport & Logistic)	24	14	5
Аппаратные средства (Hardware)	22	46	0
Финансовые технологии (FinTech)	21	39	10
Видео и ТВ (Video & TV)	20	20	0
Еда (Food)	18	17	4
Аналитика (Analytics)	16	11	2
Агрегаторы (Aggregators)	14	4	1
Авто (auto)	13	6	2
Разработка и недвижимость (Development and real estate)	12	5	0
Кадровые ресурсы (HR)	11	11	0
Безопасность (Security)	11	5	1

Из приведенных в таблице данных видно, что лидирует по количеству профинансированных стартапов отрасль информационных технологий. Необходимо также отметить, что при проведении глубинного анализа становится ясно, что реальное количество IT проектов в общем объеме профинансированных стартапов еще выше, поскольку значительная часть не попавших в эту категорию проектов – это компьютерные и программные решения в разных сферах. Так, например, достаточно активно финансируются проекты в сфере биотехнологий. Однако более глубокий анализ показывает, что наибольшее число проектов, отнесенных к данной сфере фактически являются IT проектами, связанными с биомедицинской тематикой (системы онлайн записи в мед. учреждения, мобильные приложения, сервисы продажи биологически активных добавок и др.).

Возможным объяснением столь явного доминирования IT-проектов в области seed-инвестиций может служить тот факт, что только в сфере информационных технологий на данный момент достаточно прогрессивный продукт может быть создан автономной группой энтузиастов. Создание инновационных программных решений не требует существенных капиталовложений, поскольку в условиях динамичного развития производства компьютерной техники, даже высокопроизводительные машины профессионального уровня доступны простому покупателю. В отличие от IT, прорывные проекты в таких отраслях как робототехника, hardware, автомобильная отрасль, транспорт и логистика требуют колоссальных стартовых инвестиций для производства опытного образца, не говоря уже о пробном запуске серийного производства.

По данным отчета, опубликованного в конце 2016 года, медиа-группа Firma совместно с компанией ЕУ провели исследование рынка венчурных инвестиций РФ и подготовили рейтинг фондов по четырем направлениям: классические фонды, посевные фонды, новые фонды и иностранные фонды.

В нашем исследовании рассмотрим требования ключевых посевных фондов, предъявляемые к стартапам, претендующим на финансирование, опубликованных ими в открытых источниках (таблица 2), а также оценим выполнимость данных требований на стадии seed investment с использованием данных, полученных в ходе глубинных интервью с руководителями ряда венчурных фондов.

По данным отчета, опубликованного в конце 2016 года, медиа-группа Firma совместно с компанией ЕУ провели исследование рынка венчурных инвестиций РФ и подготовили рейтинг фондов по четырем направлениям: классические фонды, посевные фонды, новые фонды и иностранные фонды.

В нашем исследовании рассмотрим требования ключевых посевных фондов, предъявляемые к стартапам, претендующим на финансирование, опубликованных ими в открытых источниках (таблица 2), а также оценим выполнимость данных требований на стадии seed investment с использованием данных, полученных в ходе глубинных интервью с руководителями ряда венчурных фондов.

Таблица 2 – Основные требования ключевых посевных венчурных фондов, предъявляемые к проектам

Ключевые критерии отбора проектов для инвестирования	Выполнимость требования на стадии seed investment	ФРИИ (iidf.ru)	Altair Capital (altair.vc)	Starta Capital (startacapital.com)
Приоритет проектам в сфере IT, Интернет и/или мобильных технологий	-	+	+	-
Наличие MVP - минимально жизнеспособного продукта	-	+	+	+
Наличие пилотных продаж (масштабируемость проекта)	-	+	+	+
Наличие CEO и СТО (минимум 2 человека в команде)	+	+	+	+
Наличие опыта ведения бизнеса у ключевых участников команды	+	н/д	+	н/д
Подтвержденная бизнес-модель	-	+	н/д	н/д

Число профинансированных проектов, подтвержденных публичной информацией за 2016 год по данным Frrma		91	12	15
---	--	----	----	----

Ключевые критерии отбора проектов для инвестирования	The Untitled Ventures (theuntitled.net)	Amalthea Capital Partners (по данным mosinnov.ru)	Softline venture Partners (по данным mosinnov.ru)	Prostor Capital (по данным mosinnov.ru)
Приоритет проектам в сфере IT, Интернет и/или мобильных технологий	+	-	+	+
Наличие MVP - минимально жизнеспособного продукта	+	+	+	+
Наличие пилотных продаж (масштабируемость проекта)	+	+	+	+
Наличие CEO и СТО (минимум 2 человека в команде)	н/д	+	+	н/д
Наличие опыта ведения бизнеса у ключевых участников команды	н/д	н/д	+	н/д
Подтвержденная бизнес-модель	н/д	н/д	-	+
Число профинансированных проектов, подтвержденных публичной информацией за 2016 год по данным Frrma	12	н/д	н/д	н/д

Важно отметить, что, как видно из таблицы, самый крупный посевной венчурный фонд (по версии Frrma) поддерживает только IT-стартапы. Этот факт дополнительно подтверждает приведенные выше рассуждения.

Проведенный анализ требований венчурных фондов по отношению к рассматриваемым проектам позволяет сделать вывод о том, что они носят дискриминирующий характер по отношению к инновационным проектам, находящимся на ранних стадиях развития. В частности, установлено, что подавляющее большинство венчурных фондов требуют от стартапа доказанной на практике востребованности товара (то есть первичных продаж), а также их масштабируемости. Соответственно, даже на стадии посевных инвестиций от команды проекта требуется не только изготовить опытный образец инновационного продукта (что соответствует более поздним стадиям жизненного цикла инновации), но и осуществить исследование рынка, найти группу потенциальных покупателей, провести с ними переговоры и убедить в целесообразности приобретения опытного образца продукции. Таким образом, подобные требования существенно ограничивают круг проектов, которые могут потенциально получить финансирование, поскольку представляется сомнительным, что действительно высокотехнологичный продукт возможно изготовить самостоятельно без привлечения внешних денежных средств.

С этим частично связана существующая тенденция, заключающаяся в том, что венчурное

финансирование в РФ, как правило, получают в первую очередь проекты, связанные с производством программного обеспечения, прототип которого может быть создан группой программистов-энтузиастов [7].

Теоретической основой для инвесторов, которую они зачастую используют для объяснения завышенных и дискриминирующих требований к проектам, является так называемая traction-методика, позволяющая отследить в динамике развитие проекта (образно говоря, «сцепление» намеченного маршрута «дорожной карты» развития проекта с объективной реальностью). Впервые данная методика описана в монографиях «Traction: a startup guide to getting customers» Г. Вайнберга, «Lean startup» Э. Риса и «The goal» Э.М. Голдратта. Ее основная идея – постоянная проверка на практике выдвигаемых командой гипотез на каждой стадии развития стартапа (в терминах методики – валидация), а также постоянный поиск «узких мест», препятствующих росту проекта. Как правило, предлагается следующая последовательность применения traction-методики.

Таблица 3 – Применение traction-методики для управления стартапом

Этап реализации стартапа	Способ валидации
Идея проекта	Проведение маркетингового исследования для определения потребности
Сформулированная проблема	Формулировка «ценностного предложения»
Прототип продукта	Ручные продажи пробной партии
Массовые продажи	Поиск эффективного канала продаж

По сути, ключевая идея, которую пропагандируют инвесторы, придерживающиеся данной методики (в частности, отдельные представители клуба бизнес-ангелов ФРИИ), это необходимость доказывать на практике рентабельность идеи путём осуществления первых продаж до инвестиций. Однако, данный инструмент представляется целесообразным использовать как средство контроля хода реализации стартапа, а не способ отбора проектов. В противном случае, это приведёт к отсеиванию значительной части потенциально выгодных проектов, требующих относительно высоких временных и финансовых затрат на производство пробной партии продукции. Например, если теоретически возможно написание командой проекта мобильного приложения самостоятельно при наличии у них необходимых компетенций, и такой продукт может быть продан нескольким заинтересованным лицам, то собрать по-настоящему высокотехнологичный продукт и тем более его продать будет нереально. Если бы американский инвестор Илон Маск требовал от команды проекта продать хотя бы несколько грузовых автомобилей Tesla, оборудованных автопилотом, презентация которых состоялась в 2017 году, до начала НИОКР по разработке инновационного литий-ионного аккумулятора Powerwall, то весьма вероятно, что этот проект никогда бы не был реализован. В немалой степени, такое чрезмерное желание российских инвесторов минимизировать свои риски приводит к тому, что по-настоящему сложные, высокотехнологичные проекты в нашей бизнес-экосистеме не могут возникнуть.

Таким образом в данной ситуации мы имеем дело с классическим видом агентской проблемы: генеральные партнеры венчурных фондов заинтересованы в максимальной поддержке интересных, креативных и инновационных проектов, однако управляющие партнеры, осуществляющие техническое руководство инвестиционным процессом, в том числе и отбор стартапов, занимая позицию рискофобов (что противоречит самой сути венчурного бизнеса), вынуждены обращаться к командам, представляющим простые, понятные, но довольно обычные проекты, которые, как правило, не обладают потенциалом по созданию либо трансформации рынков и не влекут развитие технологий. Сложившаяся ситуация является одной из причин того, что венчурный капитал в нашей стране так и не стал драйвером технологического роста и триггером возникновения прорывных инноваций [8].

Таким образом, можно говорить о том, что подавляющее большинство фондов, позиционирующих себя как венчурные, фактически работают как традиционные инвестиционные фонды, так как исключают из рассмотрения начальные стадии жизненного цикла инноваций, на которых потребность в венчурном финансировании наиболее высока.

Заключение

Венчурные инвестиции – один из наиболее прогрессивных способов финансирования инновационной деятельности и его развитие является залогом интенсификации экономического развития России. Однако, необходимо отметить, что относительная незрелость бизнес-культуры нашей страны, вызванная тем, что она начала формироваться заново в 90-е годы XX века после почти столетнего перерыва, а также имевшая место в последние несколько десятилетий существенная нестабильность правовых и экономических институтов, вызвали в среде российских предпринимателей устойчивое стремление к избеганию риска. По-видимому, именно в преодолении этой тенденции заключается ключ к разрешению возникающей агентской проблемы, толкающей управляющих партнёров венчурных фондов к отказу от высокорисковых инновационных проектов, связанных с масштабными НИОКР, либо с трудоёмким производственным процессом. Вместе с тем, такого рода стартапы могут способствовать формированию перехода российской экономики на уровень шестого технологического уклада, что является одной из стратегических задач для нашего государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Угнич Е.А. Феномен венчурного капитала в российской экономике / Е.А. Угнич // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 4-1. – С. 67 – 75.
2. Комарова И.П. Феномен венчурного капитала. Проблемы и перспективы его функционирования в России / И.П. Комарова // Вестник ТГУ. – 2008. – № 61. – С. 53 – 59.
3. Чистякова О.В. Венчурный капитал как фактор развития инновационного предпринимательства / О.В. Чистякова // Известия ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 136 – 139.
4. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 9 месяцев 2017 г. РАВИ, 2017. – 34 С.
5. Лукашов А.В. Венчурное финансирование / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 2. – С. 29 – 34.
6. Venture Monitor. 4Q 2017. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://nvca.org/research/venture-monitor/>
7. Сабиров М.Р. Венчурный капитал, как фактор инновационной модернизации экономики / М.Р. Сабиров // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 2. – С. 76 – 79.
8. Плотникова Е.П. Венчурный капитал в системе общественного капитала: постановка проблемы / Е.П. Плотникова // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8 (114). – С. 41 – 46.

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Иродова Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»,
кафедра «Экономической теории и региональной экономики»,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: elirodova@yandex.ru

Алексеева Светлана Васильевна

аспирант,
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»,
кафедра «Экономической теории и региональной экономики»,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: sveta.ru-91@mail.ru

Аннотация: Статья посвящена исследованию роли государственно-частного партнерства через функции. При этом авторами определены основные сущностные черты государственно-частного партнерства. Авторы сделали вывод, что государственно-частное партнерство представляет собой такое взаимодействие публичного и частного партнеров, в основе которого лежат все перечисленные сущностные критерии. Анализ функций государственно-частного партнерства начинается с актуализации основных целей публичного и частного партнеров. В статье представлена авторская попытка раскрыть основные положительные эффекты государственно-частного партнерства, а также возможные трудности, как для публичного партнера, так и для частного партнера. Актуализация данных об эффектах и трудностях проведена по ряду направлений, в частности, выделены финансовые, воспроизводственные, институциональные, экономические и социальные эффекты и трудности для публичного партнера, а также финансово-экономические, конкурентные, институциональные и организационные эффекты и трудности для частного партнера. В результате анализа основных функций каждого из участников партнерства (публичного партнера и частного партнера), авторами были выделены и описаны ряд функций партнерства, а именно: социально-воспроизводственная, финансово-инвестиционная, координационная, интеграционная, аллокационная, инновационная и оптимизационная функции. Данные функции всесторонне раскрывают роль государственно-частного партнерства на уровне национальной экономики.

Ключевые слова: публичный партнер, частный партнер, сотрудничество, взаимодействие, ГЧП, функции ГЧП.

JEL: E22; G30; H54; L 14;

THE FUNCTION OF THE PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

Irodova Elena Evgenevna
Doctor of Economics, Professor,
Ivanovo State University
The chair of «Economic theory and the regional economy»
Ivanovo, the Russian Federation

Alexeeva Svetlana Vasilievna
Postgraduate student
Ivanovo State University
The chair of «Economic theory and the regional economy »
Ivanovo, the Russian Federation

Abstract: The article is devoted to the research of the role of public-private partnership through functions. At the same time, the authors identified the main essential features of public-private partnership. The authors concluded that public-private partnerships are such interactions of public and private partners, which are based on all the above-mentioned

essential criteria. Analysis of the functions of public-private partnership begins with the actualization of the main objectives of the public and private partners. The author's attempt to reveal the main positive effects of public-private partnership, as well as possible difficulties, both for the public partner and for the private partner is presented in the article. The actualization of data on effects and difficulties has been carried out in several areas, in particular financial, reproductive, institutional, economic and social effects and difficulties for the public partner, as well as financial, economic, competitive, institutional and organizational effects and difficulties for the private partner. As a result of the analysis of the main functions of each of the participants in the partnership (public partner and private partner), the authors singled out and described a number of partnership functions, namely: social-reproductive, financial-investment, coordination, integration, allocation, innovation and optimization functions. These functions comprehensively reveal the role of public-private partnership at the level of the national economy.

Keywords: public partner, private partner, cooperation, communication, PPP, function of PPP.

В настоящее время активно развиваются и применяются механизмы государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), которые позволяют использовать потенциал частного сектора в развитии социальной, транспортной, инженерной и финансовой инфраструктуры при активной поддержке государства. Это необходимо для формирования благоприятного инвестиционного климата в регионах (в особенности депрессивных территорий) и национальной экономике в целом, обеспечения темпов роста экономики России на уровне не ниже среднемировых (2-3%), развития инновационной экономики. При этом ГЧП способствует не только модернизации и развитию инфраструктуры, но и повышению эффективности управления государственным и муниципальным имуществом и росту финансовой отдачи от принадлежащих государству экономических активов.

В настоящее время исследователи категории ГЧП по-разному определяют сущность и основные характеристики данной формы взаимодействия государства и частного сектора. При этом, проанализировав научные подходы различных авторов, можно выделить ряд основных сущностных черт ГЧП, а именно:

- 1) Главные участники – публичный партнер (государство) и частный партнер (частный бизнес).
- 2) Целевая направленность ГЧП предполагает акцент на наиболее социально значимые проблемы государства и общества. Проекты ГЧП направлены на реализацию инфраструктурных, инновационных, инвестиционных национальных задач.
- 3) Частному партнеру передается часть задач и функций, относящихся к деятельности государственных и муниципальных органов управления.
- 4) Полное или частичное финансирование проекта ГЧП частной стороной.
- 5) Сотрудничество закрепляется юридически, а именно:
 - с позиции создания новой организационно-правовой структуры;
 - с позиции соглашений, контрактов, договорных отношений.
- 6) Сроки выполнения ГЧП весьма длительны (долгосрочные или среднесрочные проекты), однако они четко определены и установлены.
- 7) Сбалансированность интересов сторон ГЧП, оптимизация соотношения прав, обязанностей и ответственности партнеров.
- 8) Консолидация, объединение ресурсов сторон (материальных, финансовых, информационных, интеллектуальных) в процессе реализации проекта.
- 9) ГЧП подразумевает распределение ответственности и разделение рисков, а также доходов, расходов (возможно определение компенсации затрат частного партнера).
- 10) Публичный партнер осуществляет функции регулирования на всех этапах осуществления проекта (акцент необходимо делать на адекватный мониторинг, без тотального контроля за каждым действием частного партнера в силу характера отношений при ГЧП).

ГЧП представляет собой такое взаимодействие публичного и частного партнеров, в основе которого лежат все перечисленные выше критерии. При этом мы определяем ГЧП как социально-

экономическое, организационно-экономическое и институциональное сотрудничество власти и бизнеса с целью реализации стратегически значимых проектов в разных видах хозяйственной деятельности на основе баланса интересов участников.

Следует отметить, что ГЧП находится на границе отношений государства и бизнеса, не являясь ни институтом приватизации, ни институтом национализации, а лишь формой оптимизации исполнения государством своих обязанностей перед обществом, т.е. бесперебойного предоставления населению публичных благ [12, с. 48-51].

Анализируя основных участников ГЧП (публичного и частного партнеров), выделим их основные цели, а также функции в экономике.

Публичный партнер (государственно-общественная сторона взаимоотношений) ориентируется на общественные потребности и реальный спрос и преследует следующие основные цели:

- удовлетворение потребностей общества [5, с. 43];
- решение государственных задач [4, с. 6];
- реализацию социально значимых проектов [2, с. 10];
- создание общественных благ [6, с. 111].

В таблице 1 представлена авторская попытка раскрыть основные положительные эффекты ГЧП, а также возможные трудности для публичного партнера.

Таблица 1 – Положительные эффекты и трудности при взаимодействии в рамках ГЧП для публичного партнера

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для публичного партнера	Трудности в рамках ГЧП для публичного партнера
Финансово-инвестиционные:	
- рост инвестиционной активности, инвестиционной привлекательности регионов и национальной экономики в целом; - развитие местных финансовых рынков; - эффективное использование капитала и получение дополнительных доходов; - снижение государственных и муниципальных расходов, коммерциализация услуг; - повышение доходной части бюджета (увеличение налоговых поступлений); - переход эксплуатационных расходов по сохранению и содержанию объекта на протяжении жизненного цикла проекта частному партнеру; - перевод части рисков инфраструктурных проектов, требующих значительных капиталовложений частному партнеру;	- иногда более дорогостоящая реализация проекта по сравнению с прямым бюджетным финансированием [8, с. 91] (в силу ошибок прогнозирования, просчетов, а также экономической неопределенности, нестабильности, роста цен на необходимые ресурсы и услуги)
Воспроизводственные:	
Воспроизводственные эффекты: - создание новых и модернизация, реконструкция существующих	- сложность, затратность, длительность процесса выбора проекта, частного партнера; - неопределенность общего размера затрат на

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для публичного партнера	Трудности в рамках ГЧП для публичного партнера
инфраструктурных объектов (инженерно-транспортных, социальных и пр.); - использование управленческого опыта, профессионализма частного партнера; - внедрение инновационных решений, что способствует структурной перестройке и развитию экономики отсталых регионов страны;	модернизацию и эксплуатацию объекта; - сложность прогнозирования размера будущих доходов;
Институциональные:	
- формирование конкурентоспособной среды;	- вероятность потери государством контроля над стратегически важными объектами в случае некорректного составления договора и/или отсутствие соответствующих правовых норм [7, с. 61]; - сложность коррекции соглашения при неблагоприятных изменениях внешних условий, в виду масштабности ГЧП, их капиталоемкости и долгосрочности реализации [7, с. 61]; - сложность структурирования отношений между участниками ГЧП [7, с. 61]; - слабое национальное законодательство. В частности, необходима продуманная юридическая позиция относительно собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных конфликтов интересов;
Экономические:	
- долгосрочное взаимодействие частного и публичного партнеров; - создание новых рабочих мест; - стимулирование малого и среднего бизнеса; - ускорение темпов обновления основных производственных фондов; - снижение бюджетной нагрузки и высвобождение дополнительных ресурсов;	- недостаточная подготовка человеческого капитала. В частности, повышение профессионального уровня государственных и муниципальных служащих, осуществляющих консультационную поддержку на всех уровнях реализации ГЧП; - ошибки при расчетах срока окупаемости; - возможность банкротства частного партнера;
Социальные:	
- охрана окружающей среды (повышение экологической безопасности). Например, благоустройство, реконструкция и содержание скверов; ведение рекреационной деятельности на особо охраняемой природной территории; - повышение качества и доступности общественно важных услуг;	- риски провала ГЧП, недостижение поставленных целей и задач; - риски недоверия населения к частному партнеру и государственно-частному проекту; - завышенные тарифы, плата за услуги и пользование объектами, финансовая недоступность для отдельных слоев населения.

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для публичного партнера	Трудности в рамках ГЧП для публичного партнера
- развитие системы здравоохранения, образования, культуры, спорта; - рост уровня и качества жизни населения; - решение экологических проблем; - повышение социальной стабильности	

Основные функции государства в экономике:

1) Регулирующая функция, которая включает разработку и исполнение хозяйственного законодательства («правила экономической игры» становятся достаточно детальными и надежными); сохранение и поддержание условий нормальной работы рыночного механизма (поддержание конкурентной среды, демонополизация экономики, антиинфляционное регулирование); формирование и стимулирование развития инновационной среды; устранение или хотя бы частичная компенсация недостатков рыночного регулирования экономики (обеспечение экологической безопасности, гарантирование социальной защищенности своих граждан, сглаживание структурных диспропорций) [2, с. 121-122].

2) Аллокационная функция, которая состоит в том, чтобы корректировать переток ресурсов, если он недостаточно эффективен в силу изъянов рынка. Аллокационная функция выполняется, например, когда государство с помощью налогов ограничивает производство товаров с негативными экстерналиями или с помощью субсидий способствует производству благ, обладающих особыми достоинствами. При посредстве государственных финансов осуществляется аллокация ресурсов для производства большей части общественных благ. Перераспределительная функция заключается, например, в том, что, собирая налоги с работающих, государство выплачивает пенсии и пособия нетрудоспособным и безработным [11, с. 27].

3) Функция производства общественных благ, которая заключается в финансировании и создании общественных благ: оборона, здравоохранение, образование, наука, культура.

Частный партнер (частно-коммерческая сторона взаимоотношений, корпоративный сектор) ориентируется, в первую очередь, на коммерчески успешное взаимодействие, с гарантированной нормой доходности. Основными целями частного сектора являются:

- достижение максимальной прибыли от проектов в рамках такого сотрудничества;
- получение гарантированных соглашением финансовых выгод от выполнения поставленных перед ним условий;
- приобретение соответствующих репутационных активов.

В таблице 2 представлена авторская попытка раскрыть основные положительные эффекты ГЧП, а также возможные трудности для частного партнера.

Таблица 2 – Положительные эффекты и трудности при взаимодействии в рамках ГЧП для частного партнера

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для частного партнера	Трудности в рамках ГЧП для частного партнера
Финансово-инвестиционные:	
-дополнительный и долгосрочный источник получения стабильной прибыли;	- экономическая нестабильность (нестабильность курсов валют, цен на ключевые ресурсы, военные действия и пр.);

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для частного партнера	Трудности в рамках ГЧП для частного партнера
- гарантии публичного партнера, льготы; - общественно-значимые сферы (инфраструктура, здравоохранение, образование и пр.) с гарантированным спросом;	- высокий риск недополучения доходов в силу сложности процесса прогнозирования, ошибок в расчетах. Связано, также, с недостаточным уровнем рентабельности проектов, а также высокой стоимостью кредитных ресурсов; - длительность, сложность, затратность, неадекватная оценка своих возможностей при реализации ГЧП; - низкие доходы населения, определяющие его высокую чувствительность к изменениям уровня тарифов, стоимости доступа к объектам ГЧП; - длительность сроков окупаемости;
Конкурентные:	
- конкурентные преимущества (приобретение соответствующих репутационных активов, повышение статусного уровня); - разделение рисков; - получение доступа к сфере деятельности государственных и муниципальных органов; - долгосрочное взаимодействие частного и публичного партнеров; - повышение эффективности деятельности предприятий, деловой активности, финансовой устойчивости; - экономия на затратах заключения альтернативных контрактов, поиска новых партнеров	- риски провала ГЧП, не достижение поставленных целей и задач, банкротство частного партнера; - возможное банкротство частного партнера;
Организационные:	
	- неопределенность общего размера затрат на модернизацию и эксплуатацию объекта; - сложность прогнозирования размера будущих доходов; - недостаточная информированность потенциальных инвесторов о планируемых к реализации проектах; - длительные сроки согласования; - бюрократизм, коррупция
Институциональные:	
	- излишняя ограниченность возможностей частной стороны в случае некорректного составления договора и/или отсутствие

Положительные эффекты взаимодействия в рамках ГЧП для частного партнера	Трудности в рамках ГЧП для частного партнера
	соответствующих правовых норм [7, с. 61] - сложность коррекции соглашения при неблагоприятных изменениях внешних условий, в виду масштабности ГЧП, их капиталоемкости и долгосрочности реализации [7, с. 61]; - сложность структурирования отношений между участниками ГЧП [7, с. 61]; - изменение государственной политики и национального законодательства (политические и законодательные риски); - слабая судебная система; - проблемы несовершенства национального законодательства; - ненадежность государственных институтов;

Однако, опираясь на зарубежный опыт, стоит отметить, что трудности как для публичного, так и для частного партнеров можно устранить при:

- реалистичной оценке экономической целесообразности ГЧП [7, с. 61];
- формировании адекватной социально-экономической и организационно-правовой среды для его функционирования;
- правильной координации работы всех участников [7, с. 61];
- разумном мониторинге со стороны публичного партнера.

Основные функции частного сектора:

1) Производственно-хозяйственная функция. Она предполагает производство товаров и услуг, обеспечивающих непродовольственное потребление населения, госсектора и обслуживающих население некоммерческих организаций, а также производственные потребности предприятий в средствах, предметах труда и услугах [2, с. 227]. Частный сектор выступает на рынках факторов производства как потребитель ключевых экономических ресурсов.

2) Инвестиционная функция. Она заключается в осуществлении инвестиционного процесса и, главным образом, во вложении капитала в приобретение физических активов [2, с. 227], а именно: инвестиции в основной капитал (строительство и реконструкция зданий и сооружений, приобретение оборудования), инвестиции в НИОКР, в человеческий капитал, в сферу менеджмента, маркетинга и рекламы, а также инвестиции в запасы, в прирост товарно-материальных ценностей (сырья, материалов, топлива и проч.).

В результате взаимодействия этих сторон в форме ГЧП можно наблюдать симбиоз функций и роли отдельных участников и появление ряда новых областей исследования. Актуальность такого подхода обнаруживает современная научная литература, в которой акцент в анализе делается на понимании природы ГЧП, однако не раскрывается его роль. В рамках авторского подхода мы подчеркиваем особую роль института ГЧП, раскрывая ее через следующие функции:

1) Социально-воспроизводственная (социально-экономическая, социально-хозяйственная) функция, которая предполагает достижение социальных целей, создание общественных благ, социально-экономическое развитие регионов и государства в целом, развитие стратегических отраслей, повышение эффективности управления государственной и муниципальной собственностью.

Например, целями создания государственно-частного партнерства в Ивановской области являются: повышение инвестиционного потенциала Ивановской области; содействие в реализации

инвестиционных проектов, имеющих приоритетное значение для социально-экономического развития Ивановской области; развитие промышленной и инвестиционной инфраструктуры на территории Ивановской области.

2) Финансово-инвестиционная функция заключается в активации инвестиционного процесса и вложении финансовых ресурсов (собственных, заемных и привлеченных) в социально-значимые направления, в развитие инфраструктурных объектов, а также подразумевается совместное финансирование (в различных пропорциях), новые инвестиционные возможности для реализации общественно-значимых проектов, требующих больших капиталовложений, привлечение инвестиций в проблемные регионы и отрасли.

Несомненным лидером по количеству заключённых проектов и масштабам применения соглашений партнёрства является Великобритания. На её долю приходится больше половины проектов ГЧП, реализованных в Европе. Успешному становлению государственно-частного партнёрства способствовала принятая ещё в 1992 году национальная программа по привлечению частных инвестиций в экономику страны, получившая название Частной финансовой инициативы – ЧФИ (Private Finance Initiative, PFI). В рамках ЧФИ в течение 1992-2011 гг. было реализовано 712 соглашений общей стоимостью 54,3 млрд. фунтов стерлингов. [10, с. 35]

Другой пример – это высокоскоростная магистраль HSL Zuid в Нидерландах. Объем инвестиций составил €1,2 млрд и был внесен частными инвесторами (из них 90% частными банками, 10% промышленными компаниями, в том числе Siemens).

По данным Центра развития ГЧП, в РФ по состоянию на начало 2017 года стадию коммерческого закрытия (подписание соглашений /договоров) прошли 2183 проекта, в рамках которых совокупные инвестиционные обязательства (обязательства по финансированию создания, строительства, реконструкции) публичной и частной стороны составляют 2040 трлн рублей, из них обязательства частных партнеров – 1336 трлн. рублей (65,4%).

3) Координационная функция, которая включает в себя согласование социальных и экономических интересов партнеров, взаимодействие усилий, возможность использовать опыт, навыки и профессионализм частного партнера, а также возможности публичного партнера.

4) Интеграционная функция, которая заключается в объединении ресурсов (материальных, денежных, интеллектуальных) каждой из сторон партнерства. В таблице 3 представлена характеристика ресурсов каждой стороны партнерства.

Таблица 3 – Характеристика ресурсов публичного и частного партнера

Ресурсы публичного партнера	Ресурсы частного партнера
- Предмет партнерства. В частности: объекты государственной и/или муниципальной собственности, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и организациями бюджетного сектора. [3, с. 13]; - Финансовые ресурсы (целевые бюджетные кредиты (ссуды), прямые субсидии, гранты, дотации); - Государственные и муниципальные гарантии, залоговое имущество; - Налоговые льготы; - Консультационная поддержка специализированных комитетов	- Знание, опыт, управленческие навыки; - Финансовые ресурсы (собственные средства, заемные средства, привлеченные средства); - Инновации
ГЧП – это сотрудничество, основанное на объединении ресурсов его участников	

5) Аллокационная функция, которая предполагает распределение ответственности, прав и обязанностей сторон и разделение рисков, в основе которого лежат ресурсы партнеров. Данная функция вытекает и тесно связана преимущественно с интеграционной функцией.

6) Инновационная функция, которая предполагает создание благоприятной среды для инноваций, внедрение передовых технологий. ГЧП развиваясь, вызывает к жизни инновационные способы решения экономических проблем, генерируя соответствующий синергический эффект. Кроме того, это способствует гибкости в создании эффективной рабочей структуры (гибкие стандарты найма персонала), централизованному использованию ноу-хау, применению лучших практик, четким стандартам качества предоставления услуг и обслуживания, повышению прозрачности процесса предоставления государственных услуг и повышение подотчетности поставщика услуг.

7) Оптимизационная функция, которая заключается в ускоренной модернизации инфраструктуры, повышении уровня доступности и качества объектов ГЧП, экономии на издержках участниками партнерства (транзакционных, логистических и пр.). Например, один из главных оптимизационных эффектов можно определить, как повышение эффективности управления объектом ГЧП, вследствие чего происходит снижение издержек (постоянных и переменных) частного партнера и высвобождение ресурсов публичного партнера. Кроме того, эта функция обобщает и показывает эффективность действий партнеров по обозначенным в статье функциям, а именно: создается «пространство» для увеличения объема государственных услуг (т.е. несколько социальных проектов в области инфраструктуры могут быть реализованы государством одновременно) при использовании альтернативных источников финансирования, интеграции ресурсов партнеров, использовании передовых инновационных технологий, при согласованности действий партнеров, балансе интересов, разделении рисков сторон.

В рамках модернизационного процесса государственно-частные предприятия создаются в стратегически важных для государства сферах, особенно в тех, где частный бизнес не всегда рискует вкладывать средства в проблемные проекты; в основном это касается реализации крупных наукоемких проектов, связанных со значительными рисками или созданием инфраструктуры (строительство дорог, объектов социальной сферы и т.п.) [9, с. 14].

Таким образом, роль ГЧП в современных условиях достаточно разнообразна и в основном предопределена синтезом функций государства (публичного партнера) и бизнеса (частного партнера). Необходимо учитывать также положительные и отрицательные эффекты партнерства для каждого из участников и стараться предопределить трудности, которые могут возникнуть в результате взаимодействия в форме ГЧП на разных этапах реализации проекта, т.к. только правильно организованный проект способен дать тот эффект, который удовлетворит каждую из сторон сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Алпатов А.А. Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А.А. Алпатов, А.В. Пушкин и др. - М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 196 с.
2. Бабаев Б.Д. Экономика (Экономическая теория): Учебное пособие для вузов / Б.Д. Бабаев. – 4-е изд. - Иваново-Москва – Тверь: Ивановский государственный университет, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Тверской филиал, 2002. – 480 с.
3. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко и др. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2010. - 288 с.
4. Гафурова Г.Т. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие; Институт экономики, управления и права (г. Казань) / науч. ред. Т.В. Крамин. - Казань: Познание, 2013. - 132 с.

5. Григорьева Е.М., Карпова Д.П. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в кризисных и посткризисных условиях: монография /Е.М. Григорьева, Д.П. Карпова. - М.: Креативная экономика, 2015. - 120 с.
6. Дынин Е.А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / Дынин Е.А. // Общество и экономика. – 2007. - № 5-6. – С.111.
7. Камышанченко Е.Н., Массленникова М.А. Особенности использования механизма государственно-частного партнерства для создания и обновления инфраструктуры за рубежом и в России / Е.Н. Камышанченко, М.А. Массленникова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. - 2011. - Т.18. - № 7-1 (102). - С. 55-63.
8. Орлов В.В. Государственно-частное партнерство: проблемы практической реализации / В.В. Орлов // Экономика образования. - 2009. - № 4 (Часть 1).
9. Полетаев В.Э. Государственно-частное партнерство как форма сотрудничества государства и бизнеса в модернизирующейся России / В.Э. Полетаев // Альманах современной науки и образования. - 2011. - № 9 (52). - С. 12-15.
10. Ускова Т.В., Кожевников С.А. Управление экономикой региона на основе партнёрского взаимодействия органов власти и бизнес-структур Т.В. Ускова, С.А. Кожевников // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. - № 6 (36). - С. 34-46.
11. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учеб. для вузов / Европейская комиссия ЕС (Tacis). - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 367 с.: ил.
12. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / M.B. Gerrard // Finance & Development. - 2001. - Vol. 38. - №3 – P. 48–51. [Электрон. ресурс]. - Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubind.htm>

СОВРЕМЕННАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ: НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Карачев Игорь Андреевич

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,
кафедра «Мировая экономика и статистика»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: karachev2011@yandex.ru

Шварц Даниил Сергеевич

магистрант,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,
кафедра «Мировая экономика и статистика»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: schwarzies@yandex.ru

Аннотация: Статья посвящена проблеме выявления сущности и основных признаков процесса производственной кооперации. Авторами выделены три модели кооперационных отношений между предприятиями: научно-техническая, производственная и научно-производственная. Определены цели развития субконтракции с точки зрения крупных фирм, малого бизнеса и социально-экономических условий. В статье на основе использования методов анализа и обобщения было установлено, что углублению кооперационных связей способствуют информационная и консультационная среда для бизнеса и государственные программы поддержки проектов с кооперационным эффектом. В результате изучения опыта становления сети промышленной кооперации на пространстве ЕАЭС и на российском сегменте (на примере Ярославской области) авторами выявлены причины, препятствующие развитию субконтракции, а также определены вопросы, совместное решение которых способно устранить барьеры, замедляющие создание сложных межфирменных технологических цепочек.

Ключевые слова: производственная кооперация; субконтракция; кластер; цепочка стоимости; кооперационный эффект; совместное предприятие.

JEL: O14;

MODERN PRODUCTION COOPERATION: NEW PHENOMENA IN THE EURASIAN SPACE

Karachev Igor Andreevich

Candidate of Economics

Associate professor of the Department of World Economy and Statistics of the P.G. Demidov Yaroslavl State University
Yaroslavl, Russian Federation

Shvarts Daniil Sergeevich,

Postgraduate student of the P.G. Demidov Yaroslavl State University
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: The article is devoted to the problem of revealing the essence and main features of the production cooperation process. The authors singled out three models of cooperative relations between enterprises: scientific and technical, production and research and production. The goals of subcontracting development from the point of view of large firms, small business and social and economic conditions were defined. In the article, on the basis of the use of methods of analysis and generalization, it was established that the information and consulting environment for business and government support programs for projects with a cooperative effect contribute to deepening cooperation ties. As a

result of studying the experience of establishing the network of industrial cooperation in the EEU and the Russian segment (by the example of the Yaroslavl region), the authors identified the reasons that hamper the development of subcontracting, and also identified issues whose joint solution is capable of eliminating barriers that slow the creation of complex inter-firm technological chains.

Keywords: production cooperation; subcontracting; cluster; value chain; cooperative effect; joint venture.

Современная производственная кооперация выступает основой социально-экономического и научно-технического прогресса общества, глобализации мирохозяйственных связей, региональной экономической интеграции, международного промышленного сотрудничества отдельных стран [1, с. 58]. Отношения производственной кооперации, хозяйственного взаимодействия экономических агентов формируются и реализуются на различных уровнях экономики: международном, национальном, межрегиональном и внутрирегиональном.

В экономической литературе термин «промышленная (производственная) кооперация» используется в двух смыслах. В узком смысле речь идет о кооперации и взаимодействии исключительно в сфере материального производства (собственно производственная кооперация), в широком – о сотрудничестве в сферах научных исследований, информационного и материально-технического обеспечения, обмена, распределения и потребления продукции, развития человеческого капитала, управления предприятиями и др.

Исследователи выделяют основные цели развития собственно производственной кооперации, соответствующие экономическим интересам ее участников.

Во-первых, в развитии производственной кооперации активно заинтересованы крупные предприятия, так как в этом случае они:

- приобретают надежных поставщиков и могут отказаться от затратного перевода производств на аутсорсинг;
- получают полноценный контроль над всем производственным циклом;
- обеспечивают снижение логистических издержек;
- «доращивают» малые компании до уровня эксклюзивных поставщиков качественной высокотехнологичной продукции под свои нужды.

Во-вторых, в не меньшей степени в развитии производственной кооперации заинтересованы малые и средние предприятия, так как они:

- приобретают стабильного потребителя продукции в лице крупной компании на долгосрочную перспективу;
- получают возможность приобретения у крупного предприятия технологий и оборудования на льготных условиях;
- решают серьезную экономическую проблему оптимальной «дозагрузки мощностей» и снижения простоев оборудования.

Также в аспекте макроэкономического регулирования производственная кооперация может рассматриваться как эффективное средство увеличения объемов валового продукта за счет оставления добавленной стоимости в пределах местоположения предприятия, а в социально-экономическом отношении – как инструмент создания новых рабочих мест.

С точки зрения механизма реализации производственной кооперации, по нашему мнению, можно говорить о двух наиболее распространенных организационных ее формах:

1. Кооперация, реализуемая через договор о хозяйственном сотрудничестве / взаимодействии предприятий-партнеров и не предполагающая создания ими каких-либо новых организационных структур. Наиболее распространенной формой данного типа кооперации является субконтрактация, применяемая промышленными предприятиями для долгосрочной оптимизации производственной деятельности. Она предполагает передачу одним юридическим лицом (контрактором) другому

юридическому лицу (субконтрактору) работ или услуг и принятие их к выполнению субконтрактором на основании договора.

К примеру, в соответствии с программными документами [2] увеличение темпов роста и объемов промышленного производства в государствах – членах Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) в немалой степени будет зависеть от создания Евразийской сети промышленной кооперации и субконтрактации – механизма построения кооперационных связей между предприятиями промышленности государств-членов ЕАЭС, вовлечения малых и средних предприятий в производственные цепочки. Евразийская сеть субконтрактации как сетевая структура объединяет Евразийскую экономическую комиссию (далее – ЕЭК), уполномоченные органы, центры субконтрактации, подрядчиков, субподрядчиков государств-членов.

В экономической литературе представлены различные классификации субконтрактных отношений. Авторами предлагается к применению следующая классификация (табл. 1):

Таблица 1 – Классификация субконтрактных отношений

Классификационные признаки субконтрактных отношений	Виды субконтрактных отношений
Экономический интерес подрядчика	Отношения общеэкономического характера: – Подрядчик не увеличивает собственные производственные мощности, а расширяет объемы выпуска продукции по субконтрактным договорам за счет мощностей субподрядчиков. – Подрядчик расширяет модельный ряд за счет новых видов продукции, изготавливаемой по субконтрактным договорам на мощностях других предприятий. – Подрядчик, планирующий выпуск новой продукции, сталкивается с необходимостью применения более совершенных технологий, но вместо «собственной» модернизации использует уже имеющееся более совершенное оборудование и технологию Субподрядчика. Специализированные отношения. Подрядчик не располагает необходимым для изготовления продукции специализированным оборудованием и организует выполнение определенных технологических процессов по Субконтрактам. Отношения локализации. Подрядчик, действующий в стране с высокими производственными издержками, принимает решение о перемещении производства продукции или ее компонентов в страну (регион) с более низкими издержками, как правило, за счет использования более дешевой рабочей силы
Длительность отношений	Временные. Субконтрактные отношения носят непостоянный характер и возникают в связи с заключением разовых договоров Долгосрочные. В ходе производства сложной промышленной продукции зачастую возникает необходимость в привлечении Субподрядчиков для изготовления отдельных компонентов на длительный период времени.

Классификационные признаки субконтрактных отношений	Виды субконтрактных отношений
Предмет отношений	Субконтрактация на основе использования сырья, поставляемого Контрактором. Субконтрактация на основе использования специальных инструментов, поставляемых Контрактором. Субконтрактация на основе выполнения научно-исследовательских работ или оказания услуг.
Уровневая структура отношений	Прямые договорные отношения между контрактором и субконтракторами (характерны для производств с малым количеством переделов, напр., пошив готовой одежды) Иерархическая (ярусная) структура отношений (характерна для производств со многими переделами и повышенным уровнем требований к качеству, напр., автосборочные предприятия)

2. Кооперация, реализуемая в особых организационных формах – через создание хозяйственных объединений и совместных предприятий в целях повышения эффективности совместной производственной деятельности.

Чаще всего промышленная кооперация включает как непосредственно производственный процесс, так и обмен между кооператорами производимой ими продукцией (услугами), необходимыми для осуществления производственного процесса (информацией, опытом в сфере маркетинга и управления). Исходя из этого, считаем возможным выделить три модели кооперационного взаимодействия, различающиеся собственно предметом кооперационного сотрудничества: научно-техническая кооперация – предполагает сотрудничество в области проведения опытно-конструкторских работ на основе разделения труда между компаниями; производственная кооперация – предполагает длительные связи между предприятиями при производстве массовой или серийной продукции; научно-производственная кооперация – предполагает устойчивое сотрудничество по всему циклу «наука – техника – производство» [3, с. 32-33].

Примером модели научно-производственной кооперации на международном уровне может выступать Евразийская сеть промышленной кооперации и субконтрактаций, основу которой должны составить эффективно функционирующие национальные сегменты (национальные сети) промышленной кооперации и субконтрактаций стран-членов ЕАЭС.

Построение национальных сетей кооперации должно происходить поэтапно в результате проведения комплекса мероприятий:

- создание общей информационной системы поиска и организации заказов в промышленности (базы данных о предприятиях промышленности и выпускаемой продукции, производственных мощностях и имеющихся ресурсах);
- организация бирж субконтрактаций – площадок для поиска партнеров, ведения переговоров и заключения предварительных договоров;
- организация консультативной поддержки предприятий промышленности по поиску партнеров в кооперации;
- развитие инструментов финансирования совместных программ и проектов с кооперационным эффектом.

Наибольшей значимостью в становлении кооперационных связей между предприятиями обладают государственные программы поддержки проектов с кооперационным эффектом. Ведущая роль в финансировании проектов с кооперационным эффектом в рамках промышленного

сотрудничества государств – членов ЕАЭС отводится Евразийскому банку развития (далее – ЕАБР). Источниками финансирования совместных проектов, находящихся на стадии генерации, развития и коммерциализации технологий также могут также являться совместные венчурные и инвестиционные компании (фонды).

По мнению Совета ЕЭК проект можно назвать кооперационным, если он соответствует одному из следующих критериев [4]:

1. В реализации проекта участвуют организации 2-х и более государств – членов ЕАЭС на протяжении всего жизненного цикла производимой продукции.

2. При реализации проекта формируется кооперационная цепочка (цепочка добавленной стоимости) в рамках ЕАЭС. Формирование кооперационной цепочки может осуществляться в форме поставки комплектующих отраслевого и межотраслевого назначения (сырья, материалов, узлов, деталей, запасных частей, заготовок, полуфабрикатов) и оборудования, произведенных в государствах – членах ЕАЭС, технологически взаимосвязанных и необходимых для совместного изготовления конечной продукции, а также в форме выполнения работ и услуг промышленного характера [5].

3. Проект предусматривает реализацию одного из следующих направлений: а) увеличение объемов взаимной торговли; б) увеличение объемов взаимных инвестиций; в) выполнение совместных опытно-конструкторских работ; г) создание совместного производства (производственной линии); д) развитие новых видов технологий и трансфер технологий; е) иное углубление промышленного сотрудничества в рамках приоритетных видов экономической деятельности стран ЕАЭС в соответствии с Основными направлениями промышленного сотрудничества [2].

Исходя из определения кооперационного проекта, такой проект может реализоваться на территории одного из государств ЕАЭС национальными предприятиями, то есть создание международных сетей не является обязательным условием.

Следует отметить, что кооперационный эффект может носить:

- краткосрочный характер, при котором осуществляется поставка технологического оборудования для реализации инвестиционных проектов, в том числе, с использованием лизинговых схем;

- долгосрочный характер, при котором реализуется инвестиционный проект, формирующий устойчивые связи между предприятиями государств-членов ЕАЭС.

ЕАБР заинтересован в первую очередь в финансировании проектов, создающих или несущих интеграционный эффект в межстрановом торговом обороте и кооперации между странами-участниками. Такие проекты предусматривают:

- углубление промышленной кооперации в целях стимулирования роста промышленного производства и выпуска совместно произведенной продукции;

- увеличение доли продукции государств-членов на общем рынке и повышение уровня ее локализации;

- развитие производств новой конкурентоспособной продукции, имеющей потенциал для промышленной кооперации;

- развитие межстрановой инфраструктуры.

Приложением к Рекомендации Совета ЕЭК № 2 [6] утвержден перечень взаимовыгодных направлений кооперационного сотрудничества государств – членов евразийского экономического союза с учетом целесообразности финансирования соответствующих проектов ЕАБР. В число приоритетных отраслей интеграционных проектов входят:

- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- химическая промышленность;
- производство бумаги, бумажной продукции и издательская деятельность;
- обработка древесины и производство изделий из дерева;

- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- легкая промышленность.

ЕАБР определяет свой перечень приоритетных отраслей для финансирования, в него входят: энергетика, машиностроение, химическая промышленность, горнодобывающая промышленность, нефтегазовая промышленность и инфраструктура.

Основной фокус работы ЕАБР сосредоточен на финансировании таких типов проектов, как: а) проекты с интеграционным эффектом; б) национальные проекты развития; в) проекты с инновационной составляющей; г) проекты по созданию новых производств; д) региональные и муниципальные проекты; е) реплицируемые (или возобновляемые) проекты; ж) концессии и государственно-частное партнерство [3].

Для финансирования инвестиционных проектов ЕАБР предоставляет комплекс финансовых инструментов (табл. 2). Территорией реализации проекта могут быть: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Центральная Азия. Сроки кредитования – до 25 лет. Объемы кредитов – от 1 000 000 до 200 000 000 долл. США.

Таблица 2 – Формы финансирования ЕАБР инвестиционных проектов (составлено авторами на основе [7])

Наименование формы финансирования	Описание
Проектное финансирование с ограниченным регрессом (Limited Recourse Project Financing), как самостоятельно, так и в синдикации с другими финансовыми институтами	Форма финансирования проекта, при которой основные риски принимаются на проект, но предусматривающая частичное (ограниченное) распределение рисков между участниками проекта (проектной компанией, инвесторами/спонсорами), иными с тем, чтобы каждый из участников принимал зависящий от него риск.
Инвестиционное кредитование (Investment Loans)	Целевое долгосрочное кредитование, направленное на модернизацию и (или) расширение существующего производства, создание нового, характеризующееся длительными сроками, льготным периодом по выплате основного долга, возможностью предоставления обеспечения из числа, приобретаемого в кредит оборудования.
Участие в капитале (Equity)	Финансирование проекта посредством приобретения доли в проектной компании или предоставления субординированного финансирования.
Структурированное торговое финансирование (Structured Trade Finance)	Финансирование импорта основных средств (в том числе промышленное оборудование, машины, механизмы, сопутствующие услуги по инжинирингу, наладке и шефмонтажу), реконструкция и строительство производственных объектов с использованием инструментов торгового финансирования и привлечением кредитов иностранных финансовых организаций под покрытие национальных институтов поддержки экспорта.

Предэкспортное финансирование (Pre-Export Financing)	Средства, предоставляемые под обеспечение в виде подтвержденных заказов от иностранных покупателей и используемые экспортером для финансирования производства и поставки товаров в рамках внешнеторгового контракта, с возможностью перечисления средств покупателем-импортером Банку напрямую.
Кредитование корпоративных приобретений (Leveraged Acquisition Financing, Leveraged/Management Buy-out)	
Финансовый и операционный лизинг (Financial and Operating Lease)	

На 1 февраля 2018 года текущий инвестиционный портфель Евразийского банка развития составил 2,453 млрд долларов США и включает 69 проектов в шести государствах-участниках ЕАБР (Армения, Беларусь (наиболее значимые – 2 проекта), Казахстан (наиболее значимые – 16 проектов), Россия (наиболее значимые – 14 проектов), Кыргызстан, Таджикистан). Общая сумма инвестиций ЕАБР в экономики государств-участников достигла 6,308 млрд долларов США.

В настоящее время ЕАБР уделяет преимущественное внимание финансированию проектов по развитию энергетики, транспорта и инфраструктуры. На начало января проекты в данных отраслях составили 17,6% (энергетика) и 18,2% (транспорт и инфраструктура) от объема текущего инвестиционного портфеля.

Становление национальной сети кооперации в Российской Федерации осуществляется посредством работы Межрегионального Центра промышленной субконтрактации и партнерства (МЦС), созданного в 1998 году при поддержке Организации объединенных наций по промышленному развитию.

Инфраструктурную поддержку развитию субконтрактинга в России осуществляют 35 региональных центров субконтрактации, расположенные, в том числе 21 в регионах (край, область), 8 в республиках (Татарстан, Чувашия, Бурятия, Дагестан, Крым, Якутия, Мордовия, Башкортостан) и 6 в городах России.

Региональные центры субконтрактации действуют при поддержке региональных органов власти, осуществляют взаимодействие с общественными объединениями предпринимателей, системой торгово–промышленных палат и предоставляют промышленным предприятиям услуги по направлениям:

- поиск партнеров по производственной кооперации: привлечение и размещение кооперационных заказов, поиск и квалификационный отбор партнеров по кооперации;
- повышение конкурентоспособности на рынке субконтрактных поставок: маркетинг, формирование баз данных, конкурентный анализ, организационные улучшения субконтрактного предприятия;
- разработка, внедрение и сертификация систем менеджмента в соответствии с требованиями международных и российских стандартов ISO;
- консультирование по формам и механизмам государственной поддержки малых и средних производственных предприятий.

Региональные центры субконтрактации объединяют усилия для совместного проведения межрегиональных «Бирж субконтрактов» – целевых мероприятий по поиску и квалификационному отбору партнеров по производственной кооперации для выполнения конкретных заказов.

Интересен в этом отношении опыт Ярославской области. В регионе в целях поиска новых потенциальных участников кластеров, углубления производственной кооперации создается единая информационная и консультационная среда для предприятий и организаций.

В частности, департаментом инвестиций и промышленности Ярославской области в июне 2017 года создана площадка для диалога крупных промышленных предприятий региона и представителей малого и среднего предпринимательства – Координационный совет по производственной кооперации [8]. В состав Совета входят представители Правительства области и 14 крупных промышленных предприятий. По результатам работы Совета на конец 1 квартала 2018 года заключено контрактов на общую сумму порядка 300 млн рублей, подписан ряд рамочных контрактов и соглашений о перспективном сотрудничестве. По итогам 2017 года количество малых и средних предприятий области увеличилось на 31,8% и составило 2697 компаний, объем закупок крупнейшими заказчиками у поставщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства вырос на 28% до 10 миллиардов рублей, оборот малых и средних предприятий региона увеличился на 11% и достиг показателя в 184,1 миллиарда рублей.

В заседаниях Координационного совета принимают участие как представители предприятий Ярославской области, так и крупных российских компаний, и государственных корпораций.

Следует отметить методическую работу Совета по расширению инструментов активизации работы в регионе, поиску резервов развития кооперации, приданию этой работе регулярного характера.

В регионе можно найти примеры как внутрирегиональной, межрегиональной, так и международной кооперации разных типов: а) поставка продукции (товаров и услуг); б) локализация производства (контрактное производство, или субконтрактация); в) создание совместного предприятия (табл. 3).

Таблица 3 – Реализация кооперационных проектов разных типов в Ярославской области (составлено авторами)

Тип кооперации	Описание кооперационного проекта
Международная – создание совместного предприятия	В регионе совместными усилиями ПАО «ТГК-2» и китайской корпорации «Хуадянь» реализован проект по строительству Хуадянь-Тенинской ТЭЦ. Объем инвестиций по проекту около 20 млрд. рублей. Двигателестроительное предприятие ПАО «ОДК – Сатурн» создало совместное предприятие с французским авиационным холдингом SAFRAN по выпуску двигателей для самолетов Sukhoi Super Jet. Объем инвестиций по проекту – более 1 млрд. евро. General Electric, ПАО «ИнтерРАО» и АО «ОДК» создана компания ООО «Русские газовые машины» в городе Рыбинске, специализирующаяся на выпуске высокоэффективных газотурбинных установок. Объем инвестиций – 5 млрд. рублей. Ярославской компанией АО «Русские краски» были созданы совместные предприятия с тремя крупными зарубежными фирмами, в числе которых – ведущая американская компания в сегменте автомобильных покрытий – Axalta.
Межрегиональная – поставка продукции (товаров и услуг)	Предприятия региона активно взаимодействуют с крупнейшими российскими компаниями - ПАО «Татнефть», ПАО «Северсталь», ПАО «РусГидро», ПАО «Транснефть», ПАО «Газпром», ОАО «РЖД». В настоящее время Правительством Ярославской области готовится к подписанию ряд соглашений о стратегическом сотрудничестве с крупнейшими российскими компаниями.

Тип кооперации	Описание кооперационного проекта
Межрегиональная (международная) – локализация производства (контрактное производство или субконтракция)	В Ярославской области локализовано производство более чем 10 крупных зарубежных компаний, в том числе: Komatsu – объем инвестиций – 150 млн. долл. США; Takeda Pharmaceuticals – объем инвестиций – 75 млн. евро; Teva – объем инвестиций – 65 млн. долл. США.

Ярославский опыт становления кооперационных связей выявил причины, препятствующие развитию субконтракции:

- незавершенность и недостаточная активность процессов реструктуризации промышленных предприятий;
- неразвитость рынка субконтрактинговых услуг в целом;
- недостаток специализированных институтов, представляющих информацию для поиска партнеров;
- низкий уровень развития инфраструктуры рынка субподрядчиков, который, в большей мере, определяется недостаточным развитием системы мотивации, преференций и льгот для малого производственного предпринимательства, механизмов его имущественной поддержки.

Анализ теоретических и практических аспектов кооперационного сотрудничества как на пространстве ЕАЭС, так и в российском сегменте позволяет сделать вывод о необходимости проработки совместных решений по следующим вопросам:

- система управления сетью (координация на межгосударственном и национальных уровнях);
- принципы и механизм отбора/включения участников в сеть;
- стандарты и регламенты предоставления услуг и их содержание;
- инструменты работы сети (система мероприятий, информационно-коммуникационная платформа, форматы информационных объектов и т.д.) [9, с. 64-65];
- система мониторинга и оценка результативности и эффективности деятельности сети;
- механизмы финансовой поддержки сети.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гордеев В.А., Гордеев А.А. Методология исследования индустриализации в русле теоретической экономики / В.А. Гордеев, А.А. Гордеев // Теоретическая экономика. – 2015. – № 3 (27). – С. 56-63.
2. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза: [решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9]. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>
3. Гордеев В.А. К вопросу о развитии частно-государственного партнерства в инновационной сфере / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. – 2014. – № 5 (23). – С. 29-38.
4. О рассмотрении кооперационных проектов, имеющих интеграционный потенциал, для финансирования Евразийским банком развития: [решение Совета Евразийской экономической комиссии от 13.01.2017 № 5]. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>
5. Об утверждении Положения о порядке применения налога на добавленную стоимость и акцизов по поставкам товаров (услуг) по производственной кооперации при расчетах между хозяйствующими субъектами государств – участников Содружества Независимых Государств: [решение Совета глав правительств СНГ от 17.01.1997 // Российская газета («Экономический союз»). – 1997. – № 22.
6. О перечне взаимовыгодных направлений кооперационного сотрудничества государств - членов Евразийского экономического союза с учетом целесообразности финансирования соответствующих проектов Евразийским банком развития: [рекомендация Совета Евразийской экономической комиссии

от 03.03.2017 № 2] [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>

7. Официальный сайт Евразийского банка развития. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://eabr.org/>

8. Об образовании Координационного совета по производственной кооперации при департаменте инвестиций и промышленности Ярославской области: [приказ Департамента инвестиций и промышленности ЯО от 05.06.2017 № 109-ОД] // Документ-Регион. – 2017. – № 47.

9. Сапир Е.В. Интернационализация знаний и инновационная безопасность (в контексте геоэкономики и глобалистики) / Е.В. Сапир // Безопасность Евразии. – 2007. – № 4. – С. 62-84.

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ МАРКСИЗМА В ИЗУЧЕНИИ ТРУДА

Евдокимов Илья Александрович

аспирант,
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»,
кафедра «Экономической теории»,
г. Тверь, Российская Федерация.
E-mail: virginjesse@gmail.com

Аннотация: Статья посвящена марксистскому анализу форм отчуждения, возникающих в процессе трудовой деятельности. Рассматриваются причины и последствия влияния категории на трудящихся. Исследуется влияние частных интересов на живой и овеществленный труд. Демонстрируются основные противоречия между интересами наемного рабочего и владельца капитала. Показывается сохраняющаяся актуальность всестороннего изучения философии Карла Маркса, обращенной к человеку.

Ключевые слова: труд; марксизм; капитал; отчуждение; экономические интересы; эксплуатация; институты; институциональная структура; экономические отношения; трудовая теория стоимости

JEL: B14; D24;

THE RELEVANCE OF MARXISM IN THE STUDY OF LABOR

Evdokimov Ilya Aleksandrovich
Postgraduate at the Department of Economic theory,
Tver State University,
Tver, Russian Federation.

Abstract: The article is devoted to the Marxist analysis of the alienation of labor. It is spoken in detail about the causes of estrangement and the consequences of the influence of economic interests on workers. Much attention is given to a detailed analysis of contradictions between the interests of the wage worker and the owner of capital. Finally, it is shown that the theory of Karl Marx is important for a comprehensive socio-economic analysis.

Keywords: labor; Marxism; capital; alienation; estrangement; economic interests; exploitation; institutions; institutional structure; economic relations; labor theory of value.

Хозяйствуя, трудящиеся меняют свою естественную среду обитания и самих себя. Однако в процессе социально-экономического взаимодействия создается особая искусственная среда, которая становится основой для жизни людей. Создавая институциональную структуру, они вынуждены подчиняться надличностным образованиям. В результате человек теряет привычную связь с природой и становится зависимым биосоциальным существом. Проанализировав этот процесс, Поль Лафарг справедливо отметил, что людей вполне можно сравнить с растениями, поддающимися культивированию. Если человек способен воздействовать на растения и животных, то это значит, что та институциональная структура, в которой он обитает, способна изменять не только его поведение, но и образ мышления.

Поль Лафарг заметил, что искусственные виды социальной среды могут различаться по уровню сложности институциональной структуры, однако они имеют много схожих элементов. Для него искусственная среда есть многоуровневая система, части которой могут иметь разную степень зависимости друг от друга. Реализация изменений на одном уровне способна привести к переменам на других уровнях общей системы [6, с. 66].

По мнению Лафарга, искусственная среда складывается из экономических, социальных, правовых и политических отношений, обычаев, норм, привычек, моральных установок, литературы, искусства, науки, философии и прочих неотъемлемых элементов социума. Особенно важным в данном случае становится выделение производственных отношений и производительных сил. Именно в их единстве стоит искать причины исторических перемен и социального движения. Здесь же стоит добавить, что указанное не опровергается, а подтверждается техническими и технологическими достижениями. Карл Маркс указывал, что в общественном производстве собственной жизни люди вынуждены вступать в независимые от их воли производственные отношения, соответствующие уровню материальных производительных сил. Совокупность производственных отношений есть базис, экономическая структура бытия человека как социального существа. На этом базисе формируется надстройка, создающая определенные правила и образцы желаемого поведения. Способ производства жизни материальной обуславливает различные процессы бытия человека. Поэтому Маркс пришел к важному выводу, что далеко не сознание человека определяет его бытие, а общественное бытие определяет сознание [9, с. 519-522].

Признание этой позиции приводит к особой значимости изучения трудов Карла Маркса. Необходимо отметить, что проблемы, описанные им, не только продолжают сохраняться, но и демонстрируют тенденцию к усилению и переплетению с новыми формами негативных явлений, оказывающих прямое воздействие на трудящееся население. Действующая форма капиталистических отношений сохраняет устоявшиеся исторические формы отчуждения и эксплуатации трудящихся. По этой причине стоит признать, что работы Карла Маркса, анатомирующие содержание социально-экономических отношений и демонстрирующие их многоуровневость, сложность и глубину, имеют невероятную ценность для исследователей не только прошлого, но и настоящего.

Фундаментальные труды Маркса, отличающиеся всесторонностью, способны дать ответы на первостепенные социально-экономические вопросы. Отмечал это и Поль Лафарг, указавший на то, что Карл Маркс в своих работах никогда не использовал факты, в которых не был совершенно точно уверен и не описывал предмет, не изученный им с разных сторон. Сам же предмет он всегда разделял на составные части, после чего восстанавливал со всеми внутренними деталями, открывая глубокую внутреннюю зависимость [5, с. 16].

Карл Маркс определял содержание труда в качестве процесса, совершающегося в результате целенаправленного воздействия трудящимся на природу. Данный процесс определяется тем, что человек опосредует обмен веществ между самим собой и природным окружением. Так как труд является деятельностью, направленной на овладение вещественных элементов, то он всегда проявляет нужду в веществе в качестве предпосылки. В разных потребительных стоимостях пропорции между веществом природы и трудовой деятельностью различны, однако стоит отметить, что потребительная стоимость всегда содержит определенный природный субстрат. Трудящийся оказывается в состоянии противостояния с частью сил природы. Поэтому для того, чтобы обратить вещество природы в свою пользу, он запускает процесс движения принадлежащих ему физических сил. Однако процесс этот имеет двусторонний характер. По мнению Маркса, человек, оказывая целенаправленное воздействие на силы природы, меняется сам.

Если животные чаще всего пользуются природой, производя изменения исключительно благодаря своему присутствию, то человек своими действиями пытается господствовать над отдельными ее частями, реализуя свои интересы [16, с. 316].

Человек познает законы природные для того, чтобы использовать отдельные элементы природы в своих целях, но осуществляет эту деятельность по законам социальным. Если у природы существуют объективные законы функционирования, то человек вынужден подчиняться законам, сформированным в результате общественного взаимодействия [4, с. 128-129]. Здесь стоит признать, что законы эти всегда связаны с классовой структурой и частными интересами, чаще всего

экономическими.

Фридрих Энгельс отмечал, что экономические отношения не могут быть не подлежащими изменениям по аналогии с природными законами. В своем письме Фридриху Альберту Ланге он указал на то, что любые экономические законы являются историческими и социальными законами [12, с. 392-395]. Они формируются, меняются и исчезают исключительно в результате действий частных интересов. Энгельс справедливо отметил, что кодекс политэкономии есть совокупность условий и законов, составляющих основу общества настоящего. Сам же кодекс является выражением условий производства и обмена.

Нужно понимать, что трудовая деятельность всегда находится под прямым воздействием той институциональной структуры, в которой она осуществляется. Важным при анализе труда становится его характер, принимающий исторически обусловленные формы отчуждения и эксплуатации. Сохранение указанных категорий обнаруживается в том, что средства производства, необходимые для трудовой деятельности, оказываются под государственным или частным контролем. Здесь необходимо добавить, что интересы наемного рабочего и владельца капитала никак не могут быть равнозначными. Капитал и наемный труд являются лишь двумя разными сторонами единого отношения. И обе эти стороны имеют взаимообусловленный характер. Трудящийся в такой системе вынужден выставлять на продажу рабочую силу. По мнению Маркса, пока наемный рабочий остается в этом амплуа, его судьба полностью зависит от капитала. Исключительно лишь в этом обнаруживается сомнительная общность интересов владельца капитала и рабочего [10, с. 443-445]. Стоит отметить, что форма этих отношений сейчас является доминирующей, демонстрируя различные виды отчуждения и эксплуатации. Трудящийся все еще вынужден продавать свою рабочую силу капиталу. Его труд принимает форму потребительной стоимости, определенной и рассчитанной за него. При этом важно отметить, что для рабочего труд обретает потребительную стоимость в результате того, что он сам есть меновая стоимость, а не из-за выработки меновых стоимостей. Если рассматривать эти отношения со стороны капитала, то становится заметно, что труд приобретает меновую стоимость из-за того, что он и есть потребительная стоимость. Здесь стоит заметить, что труд становится потребительной стоимостью именно со стороны капитала, а не рабочего. По этой причине рабочий вынужден вступать в отношения обмена своего труда на меновую стоимость, рассчитанную за него еще до того, как он становится участником этих отношений. В такой системе капиталу удастся получить в свое распоряжение живой труд в результате обмена. Этот труд необходимо рассматривать как деятельность, имеющую способность к увеличению богатства.

Режабек Е.Я. и Тищенко Ю.Р., изучая труды Карла Маркса, пришли к выводу, что сама техника начинает ассоциироваться с господством отчужденных сил. Обезличенное рационально-техническое начало репрезентируется в форме имманентного свойства самой техники [17, с. 4]. Центральной проблемой в данном случае становится понимание, что эта сила отчуждается от рабочего и оказывается в распоряжении владельца капитала. По мнению Карла Маркса, капитал, эксплуатируя трудовую силу, формирует систему, в которой живой труд оказывается для труда овеществленного средством поддержания и резервом для постоянного возрастания. Трудящийся в такой системе работает как несобственник, а условия трудовой деятельности становятся противостоящей и чуждой ему собственностью [14, с. 120]. Овеществленный труд находится в конфронтации с рабочим как сущность, пропитанная эгоистичными интересами, как капитал, у которого есть носитель. В процессе персонификации капитал принимает облик владельца. Стоит добавить, что подобный процесс можно наблюдать не только в производственных отношениях. Маркс, анализируя кредитные отношения, пришел к закономерному выводу, что кредитная система является причиной формирования новых форм отчуждения, так как человек, становясь ее частью, принимает бытие ставки процента и капитала. Индивид в этих отношениях проходит процесс трансформации, становясь денежной абстракцией. Само существование подобной системы есть позволение капиталу эксплуатировать

людей без реального материального производства [8, с. 370-372].

Со стороны капиталиста то, что продает рабочий, есть потребительная стоимость рабочей силы, то есть трудовая деятельность, созидаящая стоимость. Из этого можно сделать вывод, что эта созидаящая сила отчуждается от рабочего и оказывается собственностью владельца капитала. С помощью этого живой труд становится средством сохранения и возрастания овеществленного труда. Прошлый овеществленный труд господствует над живым трудом настоящего. Предметные условия реализации рабочей силы в качестве предпосылки силы выступают как самостоятельные и чуждые силы [14, с. 122].

Признав, что сама производительность труда становится чуждой для рабочего силой, стоит отметить, что чуждой силой оказывается сам труд рабочего, так как он является не способностью, а движением. Стоимость капитала возрастает в процессе присвоения труда. Обмен между трудом и капиталом в процессе производственной деятельности обнаруживает себя в том, что капитал эксплуатирует частный труд. Стоимостью отчуждения в этих отношениях оказывается та цена, которую рабочий получает за осуществление своей трудовой деятельности. Маркс справедливо отметил, что рабочий вынужден созидать стоимость капитала через свою деятельность, однако стоимость этой деятельности определена за него и не зависит от итоговых результатов [13, с. 168-171]. Сама же стоимость произведенного товара выявляется тем овеществленным трудом, который в этом товаре содержится. Однако нужно понимать, что товар существует в личности рабочего. Проявить это можно тем, что рабочий нуждается в постоянной поддержке своей жизнедеятельности и определенного уровня мастерства, позволяющего заниматься трудом.

Карлу Марксу удалось обнаружить, что бытие капитала принимает индифферентную форму к рабочей силе. Происходит отчуждение вещных условий труда от живой рабочей силы. В результате условия труда начинают противостоять рабочей силе в качестве сферы, в которой свободное волеизъявление есть только у частных интересов, персонифицированных в личности владельца капитала. Наблюдается разрыв овеществленного труда от живого, сепарирование стоимости от создающей ее деятельности. В этих условиях рабочая сила получает возможность присвоить исключительно субъективные условия трудовой деятельности. Здесь важно отметить, что рабочая сила мыслит эти условия в виде чужой и господствующей персонификации. Выходя из производственного процесса, рабочая сила не только не увеличивает свое благосостояние, но и становится беднее, чем была до того, как вошла в этот процесс. Объяснял это Маркс тем, что рабочий создает условия, принадлежащие капиталу, закладывая возможность возрастания стоимости. При этом возможность образования стоимости существует теперь в форме прибавочного продукта, прибавочной стоимости. В этом обнаруживаются отношения господства персонифицированного капитала над рабочей силой. Сама же рабочая сила производит как чужое изобилие, так и свою собственную бедность. Однако еще более глубокой проблемой становится закрепление отношений самодовлеющего изобилия к рабочей силе как к бедности, эксплуатация которой дает новые возможности для роста [13, с. 255-258].

Маркс отмечал, что если рассматривать овеществленный труд в качестве чуждой силы с позиции трудовой деятельности, то стоит признать, что в процессе производства она действует так, что труд отталкивает свое осуществление в объективных условиях как инородную реальность, мысля себя как несостоятельную рабочую силу в противоположность отчужденной от трудовой деятельности реальности, принадлежащей не труду, а иным людям. Собственную действительность труд мыслит как бытие-для-другого, а не как бытие-для-себя, а потому и как инобытие, или бытие, направленное против себя самого.

Реализация труда становится процессом, лишаящим труд истинной действительности. И хотя труд мыслит себя объективно, эта объективность полагается как бытие собственного небытия. В труде находятся возможности, существующие в результате производственного процесса как действительности, чуждые труду и образующие благосостояние в противоположность трудовой

деятельности.

Объективные условия труда трансформируются в его антагонистическую противоположность таким образом, что научный прогресс, силы природы и трудовые силы общества делают рабочего лишним человеком, вынуждая подчиняться тирании владельца капитала [14, с. 549-552].

Анализируя процесс производства, Маркс заметил, что аналогичные тенденции проявляются в науке. Научные достижения, воплощаясь в производственных методах, выступают враждебной силой по отношению к трудовой деятельности [14, с. 553-556]. Одним из условий этой формы отчуждения становится разъединение нематериального производства от производства материального. Причиной тому оказывается форма общественного труда и приспособление научных достижений в производственном процессе. Научные совершенствования, используемые для закабаления и эксплуатации, отчуждают работника. В этом процессе Карлу Марксу удалось обнаружить, что нужды процесса производства находятся в состоянии постоянного увеличения, тем самым формируя предпосылки для коммерческого внедрения достижений разных научных отраслей. Одной из главных проблем для Маркса становится готовность владельцев капитала эксплуатировать человеческие достижения, если в них обнаруживаются преимущества, которые можно использовать в производственном процессе. В этом кроется отчуждение трудовой деятельности от науки как института, получающего свое воплощение в производственной деятельности. Поэтому Карл Маркс пришел к выводу, что ответственность за эту форму отчуждения несут собственники капитала. Стоит отметить, что эта негативная тенденция не только сохранилась, но и усилилась. Научные достижения продолжают выступать чуждой и враждебной силой по отношению к труду. Эта господствующая сила делает своей целью обогащение собственника с одновременным лишением рабочего необходимых условий осуществления трудовой деятельности.

Важным здесь становится не только понимание сохранения и усиления отчуждения рабочего от института науки, но и осознание, что сами ученые в этих социально-экономических отношениях становятся лишь средством для эксплуатации, цель которой заключается в систематическом обогащении капиталистов, вступающих в противостояние между собой ради применения научных достижений в производственном процессе. Эти негативные тенденции отметил Ноам Хомский, указавший на то, что бизнесмены понимают важность финансирования научных исследований, прикрывая альтруистические мотивы скрытым желанием получить возможность для эксплуатации научных достижений в корыстных интересах. Это приводит к усилению могущества частных тираний. Научные достижения становятся для частных интересов инструментом для эксплуатации, угнетения, подрыва прав и свобод человека [19, с. 309-311].

Нельзя не вспомнить Клода Адриана Гельвеция, который пришел к выводу, что наука имеет нейтральный характер, а средством для эксплуатации она становится только в результате волеизъявления частных интересов, законов и неадекватных форм социальной организации. В результате все это приводит к тому, что научно-исследовательские достижения начинают выступать против своего создателя [1, с. 12-15].

В результатах научных свершений, применяемых в производственном процессе, реализованная наука обнаруживает себя как сила, противостоящая рабочим в форме капитала. Поэтому Маркс сделал закономерный вывод, что основанные на общественном труде приспособления науки, природных сил и продуктов труда выступают исключительно как средства эксплуатации трудовой деятельности, как средства присвоения прибавочного труда, а значит и как силы, персонифицирующиеся в капиталисте и противостоящие труду [15, с. 35-39]. Капитал использует все перечисленные силы с целью эксплуатации труда, но для этой эксплуатации он обязан применять указанные средства в производственном процессе. Все это приводит к пониманию, что производительные силы труда и условия его формирования выступают как действие капитала, направленное против работника. Закономерным следствием становится опустошение рабочей силы.

Конечный материальный результат производства, использующий производительные силы общественного труда в качестве средства эксплуатации, есть возрастание массы продуктов. Сами же средства эксплуатации являются средствами увеличения продуктов. Рассматривая производство с этой стороны, становится заметно, что оно выражает господство вещи над человеком, так как созидание потребительных стоимостей выступает как цель, достижение которой связано с использованием рабочей силы в качестве средства. Сама же рабочая сила в этих отношениях превращается в нечто одностороннее и антигуманное [15, с. 40].

Из этого анализа Марксу удалось сделать вывод о том, что капитал производителен в качестве силы, принуждающей к прибавочному труду; силы, персонифицирующей и присваивающей производительные силы общественной трудовой деятельности и всеобщие общественные производительные силы, среди которых особо выделяется институт науки [15, с. 41].

Важным для Маркса оказывается осознание отсутствия тождественности между условиями непосредственной эксплуатации и условиями реализации этой эксплуатации. По его мнению, они различны по содержанию и не совпадают как по времени, так и по месту. Условия непосредственной эксплуатации лимитируются общественной производительной силой, а условия реализации эксплуатации сдерживаются соразмерностью отраслей производства и потребительной силой социума. По мере совершенствования производительная сила общества все более вступает в противоречие с основанием отношения потребления. Согласившись с этим утверждением Маркса, Ленин В.И. обнаружил фундаментальное противоречие, проявляющее себя между тенденцией систематического расширения производства и реальной необходимостью лимитированного потребления [7, с. 46-49].

Нельзя не признать, что проблемы трудовой сферы, выявленные Карлом Марксом, все еще продолжают сохранять свою значимость. Материальное совершенствование хоть и формирует множество знаний и умений, имеющих возможность качественно улучшить бытие человека, чаще всего направлено на эксплуатацию трудящихся. Сохраняются социально-экономические отношения господства и подчинения, утаивающие, но не снимающие отчуждение. Научные достижения, имеющие социальную значимость, отвлекаются от преодоления реальных проблем. Исчезает важность защиты окружающей среды, теряется необходимость улучшения здравоохранения с повышением качественной составляющей трудовой деятельности, науки и образования. На периферии оказывается сама социальная структура, демонстрирующая уровень благосостояния общества. Рынок становится сердцевинной системы, в которой происходит систематическая и целенаправленная коммерциализация институциональной структуры.

Эксплуататорская сущность этой формы социально-экономических отношений проникла настолько глубоко, что проявляет себя в доминирующей терминологии, используемой в социальных областях знаний. Наиболее отчетливо это заметно по широкому распространению термина «человеческий капитал», который демонстрирует, что человек в общественных отношениях рассматривается исключительно как коммерческий инвестиционный проект, который должен принести соответствующую прибыль. Сами ученые оказываются лишь средством для реализации предпринимательских задач. Исследователей стимулируют взаимодействовать с коммерческими организациями, работающими над созданием тех продуктов, которые будут приносить прибыль.

Становится заметно, что любая деятельность, признанная нецелесообразной с точки зрения экономики, подвергается нападкам. Всякая практика, оказывающаяся барьером на пути повышения экономических показателей, отрицается и порицается. В этом можно обнаружить всеобъемлющую дегуманизацию бытия. Тотальное отчуждение в экономических отношениях приводит к подавлению сфер человеческой деятельности, имеющих важное значение, если рассматривать их со стороны фундаментальных принципов гуманизма. Самоопределение и свободное волеизъявление вступают в противоречие с повсеместным распространением рыночных критериев [3, с. 231-232]. В это же время наблюдается практически полное отсутствие признания важности человеческого труда как

ценности бытия. Нейтрализуются сами условия жизни, позволяющие трудящемуся наполнить бытие насыщенным содержанием. Вместо этого человек сталкивается с безразличием, апатией и отчужденностью [2, с. 238]. И все эти явления окружают его не только во время процесса трудовой деятельности, но и в повседневной жизни, находящейся за пределами работы. Общеустановленные способы производства связаны с растратой жизни человека. А регресс условий осуществления трудовой деятельности оправдывается необходимостью систематического возрастания нормы прибыли. При этом экономия в применении постоянного капитала становится средством роста нормы прибыли.

Вскрыв эти тенденции, Карл Маркс справедливо указал на то, что рабочий отдает внушительную часть жизни процессу производства, потому и необходимо понимать, что условия его осуществления есть условия самого жизненного процесса. Экономия на этих условиях является демонстрацией антигуманистического курса. Нет сомнений в том, что это расточительное обращение с людьми. Подводя итог, Маркс сделал закономерный вывод, что одной из наиболее важных проблем в данном случае становится соотношение интересов, при котором выигрыши владельцев капитала существуют с одновременными общественными потерями [11, с. 97-101]. Господствующие интересы относятся бережливо только к овеществленному труду, в то время как труд живой подвергается эксплуатации.

В своих произведениях Эрих Фромм пришел к выводу, что человек все чаще сталкивается с чуждыми ему силами. Он становится отстраненным не только от внешнего мира, но и самого себя. Человек теряет возможность быть деятелем собственных действий, оказываясь во власти господствующих над ним институтов. Отчужденный индивид теряет связь с трудом и его результатами, другими людьми и самим собой. Он воспринимает себя вещью. Труд оказывается все более однообразным, а работа мысли игнорируется. Управленческий персонал воздействует на рабочего так, чтобы заставить его отказаться от свободного волеизъявления. Отвергается все живое. Рабочий теряет свою склонность к любознательности, отказывается от независимости мышления и созидательности.

Отчуждение начинает носить практически всеобъемлющий характер. Оно глубоко проникает в человеческую жизнь, становясь неотъемлемой ее частью. Отчуждение пронизывает отношение человека к выполняемой деятельности, работе, потребляемым товарам, институтам, окружающим и самому себе. Человек в этих отношениях становится слугой институциональной структуры и противостоит собственным силам, отчужденным от него [18, с. 147-148].

Все это является демонстрацией того, что отчуждение в различных формах продолжает фиксироваться и оказывать прямое или косвенное воздействие на жизнь людей. Учитывая ту глубину анализа категории «отчуждение», которую сделал Карл Маркс, стоит признать, что его труды не только сохраняют актуальность, но и являются фундаментально значимыми с точки зрения гуманистических принципов формирования социально-экономических отношений. Режабек Е.Я. и Тищенко Ю.Р. указали на то, что именно Маркс впервые показал и доказал, что дестабилизирующее воздействие на трудящегося есть не внутреннее свойство техники, а ее переходящий модус, предопределенный отчуждением труда [17, с. 4-5]. Труд трансформируется в негативную форму деятельности: из формы самовыражения и самоутверждения он превращается в способ самоопустошения и саморазрушения. Отчуждение трудовой деятельности лишает человека целостности, что приводит к отрицательным эмоциональным реакциям и деформации личности. В результате рабочий утрачивает важные черты своей личности, превращаясь лишь в носителя определенной социальной функции, что делает его предметом. В этом кроется антигуманизм принудительной трудовой деятельности, раскрытый Карлом Марксом и сохраняющий свою актуальность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гельвеций К.А. Сочинения. В 2-х томах / К.А. Гельвеций. Т. 1 – М.: Мысль, 1973. - 647 с.
2. Евдокимов И.А. Бюрократия и отчуждение от процесса управления / И.А. Евдокимов // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2017. - № 4. - С. 237–245.
3. Евдокимов И.А. Гносеологический анализ отчуждения / И.А. Евдокимов // Философия хозяйства. - 2017. - № 1. - С. 225-232.
4. Евдокимов И.А. Институциональное отчуждение в философии Михаила Бакунина / И.А. Евдокимов // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Философия. - 2017. - № 3. - С. 128–136.
5. Лафарг П. Воспоминания о Марксе / П. Лафарг. – М.: Политиздат, 1967. - 32 с.
6. Лафарг П. Экономический детерминизм Карла Маркса: Исследования о происхождении и развитии идей справедливости, добра, души и Бога / П. Лафарг. Изд. 2-е. – М.: КомКнига, 2007. - 296 с.
7. Ленин В.И. Сочинения / В.И. Ленин. Издание 4. Том 4. – М.: Политиздат, 1946. - 439 с.
8. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. / К. Маркс. Ч. 2. – М.: Политиздат, 1980. - 619 с.
9. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года и другие ранние философские работы / К. Маркс. – М.: Академический Проект, 2010. - 775 с.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 6. – М.: Политиздат, 1957. - 762 с.
11. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 25. Часть I. – М.: Политиздат, 1961. - 546 с.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 31 – М.: Политиздат, 1963. - 691 с.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 46. Часть I. – М.: Политиздат, 1968. - 317 с.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 47. – М.: Политиздат, 1973. - 660 с.
15. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Издание 2. Том 48. – М.: Политиздат, 1980. - 684 с.
16. Маркс К., Энгельс Ф., Ленин В.И. О диалектическом и историческом материализме / К. Маркс, Ф. Энгельс, В.И. Ленин. – М.: Политиздат, 1984. - 636 с.
17. Проблема человека в «Экономических рукописях 1857-1859 годов» К. Маркса / под ред. Режабека Е.Я. – М.: Издательство Ростовского университета, 1977. - 172 с.
18. Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе / Э. Фромм. – М.: АСТ: Транзиткнига, 2005. - 571 с.
19. Хомский Н. Как устроен мир /Н. Хомский. – М.: АСТ, 2014. - 447 с.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ: ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Чистяков Александр Евгеньевич

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО ЯрГУ им. П.Г. Демидова,
кафедра «Информационных и сетевых технологий»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: alex-ch7@mail.ru

Савичева Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО Ярославского государственного технического университета,
кафедра «Экономики и управления»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: savicheva_ygtu@mail.ru

Антипова Наталья Андреевна

магистрант,
ФГБОУ ВО ЯрГУ им. П.Г. Демидова,
кафедра «Информационных и сетевых технологий»,
г. Ярославль, Российская Федерация.

Уланова Анжелика Владимировна

магистрант,
Академия МУБиНТ,
кафедра «Финансовой экономики»,
г. Ярославль, Российская Федерация.

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы и особенности капитализации российских компаний (на примере электроэнергетики). Поднимаются теоретические вопросы, связанные с оценкой основных показателей, участвующих в оценке стоимости компании на фондовом рынке. Показываются особенности российской экономики. Анализируется специфика и интерпретация коэффициента Q Тобина. Выявляются, основные факторы, влияющие на капитализацию российских компаний.

Ключевые слова: капитализация, мультипликаторы, сравнительный анализ, оценка стоимости, электроэнергетика.

JEL: G13;

FUNDAMENTAL PROBLEMS OF COMPANIES ESTIMATION: PRACTICAL VERIFICATION OF THEORETICAL APPROACHES IN THE LONG TERM

Chistyakov A.E.
assistant professor, Candidate of Economic Sciences
P.G. Demidov Yaroslavl State University
Yaroslavl, Russia

Savicheva A.N.
assistant professor, Candidate of Economic Sciences
Yaroslavl State Technical University
Yaroslavl, Russia

Antipova N.A.
Master student of Science in Information Technology
P.G. Demidov Yaroslavl State University
Yaroslavl, Russia

Ulanova A.V.
Master student of Economic Sciences
International Academy for Business and New Technology
Yaroslavl, Russia

Abstract: The article examines the problems and peculiarities of capitalization of Russian companies (using the example of electric power industry). Theoretical issues related to the assessment of fixed assets involved in the estimating in the stock market have been raised. Features of the Russian economy are shown. The specifics and interpretation of the Tobin's q-coefficient are analyzed. The main factors influencing the capitalization of Russian companies are revealed.

Keywords: capitalization, multipliers, comparative analysis, valuation, electric power.

Проблемы капитализации компаний на фондовом рынке всегда были краеугольным камнем, как с точки зрения практики, так и с точки зрения теории. Проанализируем практическую значимость отдельных теоретических предпосылок на примере компаний электроэнергетики за 8 лет (с 2009 по 2016 гг.). Данный период можно считать долгосрочным с точки зрения экономической теории, так как за период в 8 лет в электроэнергетике, в принципе, можно увеличить все задействованные факторы. В частности, реализовать программы по строительству электростанций. К тому же с 2009 года энергокомпании проводили инвестиционную программу, связанную с разделом РАО ЕЭС, приватизацией ее активов и соответствующими инвестиционными обязательствами, взятыми при покупке активов. Для исследования возьмем выборку из 8 генерирующих компаний (Мосэнерго, ТГК-1, ТГК-2, Квадра (ТГК-4), ОГК-2, Юнипро (ОГК-5), Энел Россия (ОГК-5)).

Многие показатели, используемые на фондовом рынке, на практике зачастую не соответствуют их изначальному теоретическому смыслу, и соответственно не могут объяснить многих казусов, с точки зрения теории.

Одним из таких ключевых показателей оценки компаний является коэффициент Q Тобина. Смысл данного коэффициента заключается в следующем: “равновесная” или “правильная цена” рыночная цена компании должна равняться сумме всех активов за вычетом обязательств, с поправкой на инфляцию. Если совокупная рыночная стоимость оказывается меньше “стоимости замещения” (которую можно интерпретировать как восстановительную стоимость), то компании лучше расформироваться, распродать капитал, прекратить инвестиции или сократить производство [1, с. 136].

Коэффициент Q Тобина является наиболее реалистичным и практичным, что подтверждается его применением для анализа рейдерских захватов. Например, в 90-е годы в России после приватизации (как впрочем, и сейчас имеют место прецеденты) многие предприятия закрываются, а здания и земля продаются и используются по другому назначению. Т.е. рынок оценивает этот актив в качестве альтернативы как более прибыльный. Однако кажущаяся простота коэффициента Q Тобина упирается в некоторые методологические особенности, особенно применительно к российской экономике.

Первый момент, который надо учитывать – это, то, что использовать балансовую стоимость

не очень уместно. Например, в компании Юнипро стоимость внеоборотных активов, приходящихся на 1 ГВт мощности, примерно в 2,5 раза ниже, чем в компании Fortum (ТГК-10). Относительно низкую стоимость внеоборотных активов одной из самых эффективных Юнипро, которая раньше всех закончила инвестиционную программу, объяснить сложно. Даже в убыточной ТГК-4 (Квадра) с устаревшими активами, стоимость внеоборотных активов приходящихся на 1 ГВт значительно выше, чем Юнипро. Балансовая оценка зачастую сильно отличается от реальной рыночной цены.

Поэтому в качестве оценки цены замещения, можно принять стоимость строительства новых электростанций с учетом износа.

При этом необходимо при анализе инфраструктурных отраслей учитывать фактор мобильности активов, т.е. возможность альтернативного использования, что является необходимым условием. Например, в торговой компании имеется сеть из 100 магазинов; при анализе было выявлено, что рентабельность 20 магазинов низкая или отрицательная; соответственно это ухудшало общие показатели, как следствие, руководство может продать эти 20 магазинов или перепрофилировать их. В отношении инфраструктурных компаний такой подход неприемлем. Например, если сетевая электроэнергетическая компания какого-либо района является убыточной, в силу низкой плотности потребителей, то она все равно будет существовать. Или, например, ТЭЦ-12 Мосэнерго находится на набережной в центре Москвы. С участка земли, который он занимает, можно было бы извлекать большую выгоду, если построить на этом месте торговый центр, но этот фактор не играет какой-либо роли. В данном случае стоимость земли должна переноситься на стоимость продукции (т.е. тарифы на электроэнергию и тепло), что не приемлемо в данной отрасли. Следует заметить, что стоимость земельных участков в отчетности энергокомпаний, как правило, чисто символическая, т.е. не учитывается. Соответственно, зачастую рассчитывать такие показатели, как рентабельность всех активов для инфраструктурных компаний, то же самое, что рассчитать рентабельность активов МГУ им. М.В. Ломоносова. Такие же проблемы могут быть при использовании показателей собственного капитала, который привязан к стоимости активов. В связи с вышесказанным можно сделать вывод о том, что методология анализа инфраструктурных отраслей нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Рассмотрим другую компоненту Q Тобина: капитализацию. Здесь надо понимать, что капитализация, отражаемая на фондовых биржах (рассчитываемая на основе сделок отдельных небольших пакетов акций), и стоимость покупки крупных пакетов могут сильно отличаться, однако данные покупки совершаются относительно редко и цена фондового рынка оказывает значительное влияние и на крупные сделки. Применительно к Q Тобина: главная проблема, в том, что у большинства компаний электроэнергетики капитализация значительно ниже стоимости замещения, даже при адекватной оценке активов. Например, компания ОГК-2 имела капитализацию около 37 млрд рублей (в 2016г.), на эти средства нельзя построить даже 1 ГВт мощностей (стоимость строительства 1 ГВт мощностей тепловой электроэнергетики порядка 60-150 млрд рублей), в то время как компания имеет более 18 ГВт мощности. Списывать на износ нельзя, так как за последние 8 лет компания вложила в строительство новых мощностей гораздо большую сумму. Т.е. с точки зрения здравого смысла компания выбрасывала деньги. Вкладываешь в компанию 10 рублей, а она продолжает стоить 1 рубль, и так у большинства генерирующих компаний. Даже без тщательной балансовой оценки активов и восстановительной стоимости, очевидно, что с точки зрения коэффициента Q Тобина смысла в дальнейшем существовании этих компаний нет. Однако они существуют: вытеснение с рынка конкурентами им не грозит (инфраструктурные компании), многие приносят прибыль и чистый денежный поток, а также котируются на фондовом рынке. Однако инвесторы не торопятся покупать недооцененные активы по бросовой цене.

Рассмотрим ситуацию без использования показателей, связанных с оценкой имущества. В частности, проанализируем динамику мультипликаторов: капитализация/выручка и капитализация/

денежный поток. Под денежным потоком, в целях упрощения, будем понимать чистую прибыль плюс амортизация. Поскольку компании одной отрасли, то уровень амортизации в долгосрочной перспективе не должен сильно отличаться. Выручка в отличие от прибыли не является целью инвесторов, но она несет в себе потенциал получения прибыли, к тому же в отличие от прибыли и денежного потока она более стабильна, поэтому капитализация/выручка более стабильный показатель без “выбросов”.

Проанализируем динамику капитализации исследуемых компаний. Здесь надо учитывать два аспекта. Первое – это анализ предприятий в общеэкономическом контексте (поведение всей отрасли), и второе – это соотнесение компаний друг с другом.

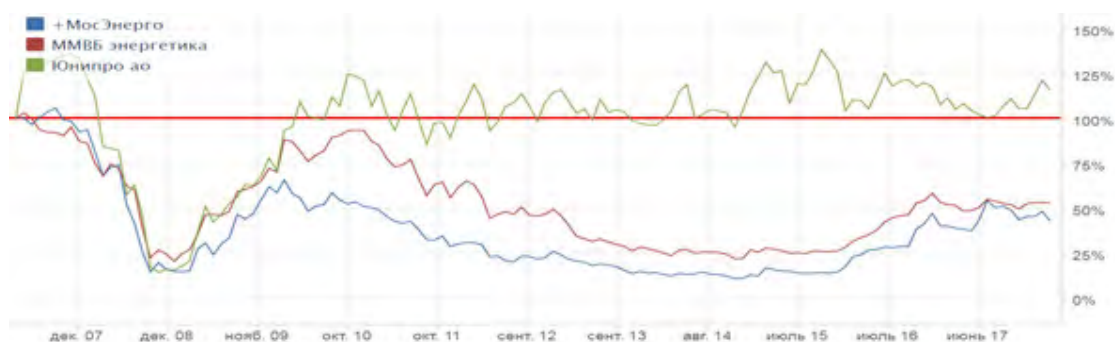


Рисунок 1 – Динамика акций Юнипро (ОГК-4), МосЭнерго и ММБВ энергетика за период с 2007 по 2018 гг.

На рис. 1 можем наблюдать картину корреляции МосЭнерго и индекса ММБВ энергетика. Компания Юнипро с 2010 года показывает стабильную динамику, не коррелируя с ММБВ энергетика, который с 2009 по 2015 год падал, а в последние 3 года можно отметить определенный рост. Динамика курса акций остальных компаний, входящих в нашу выборку, примерно совпадает динамикой курса индекса ММБВ энергетика.

Рассмотрим более подробно причины данных расхождений, а так же попытаемся найти показатели, объясняющие причины расхождений.

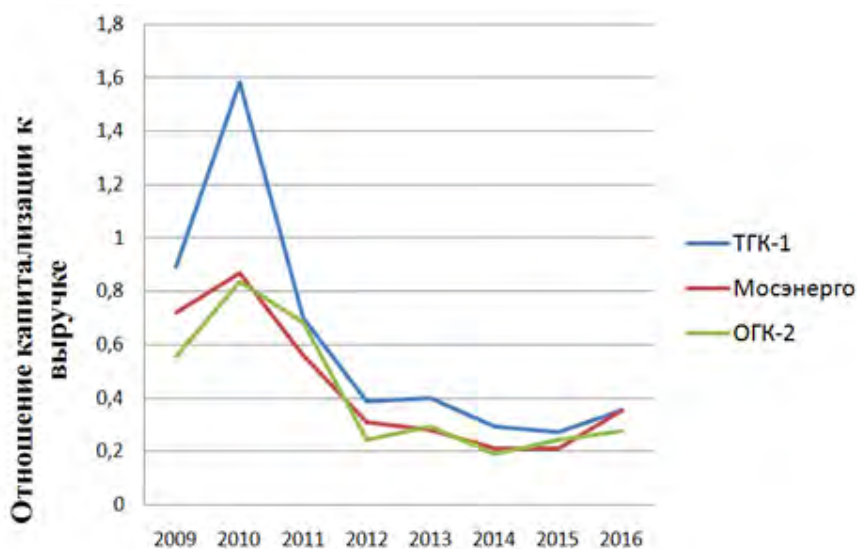


Рисунок 2 – Отношение капитализации к выручке ОГК-2, МосЭнерго, ТГК-1

Рассмотрим значение показателя капитализация/выручка для трех генерирующих компаний, входящих в Газпром энергохолдинг, т.е. принадлежащих одному собственнику. На графике видна некоторая закономерность. В 2009 году имелся значительный разброс показателя, но в дальнейшем

он сблизился и пошел вниз у всех трех компаний, но это объясняется падением фондового рынка в целом. Нас больше интересует разброс показателя.

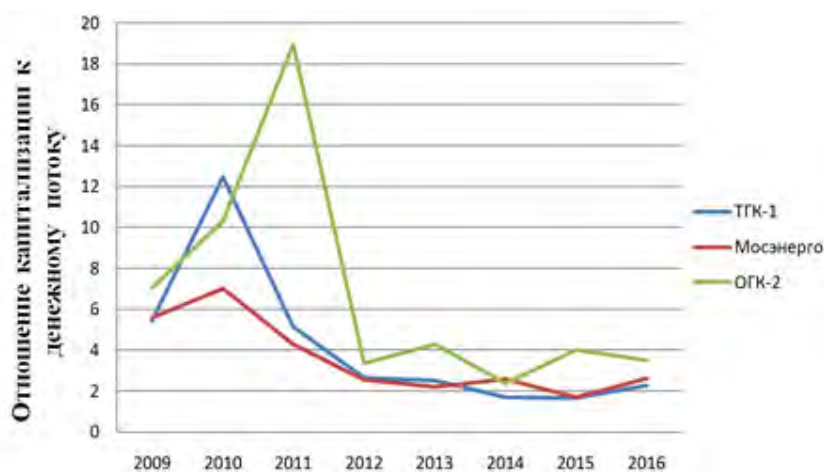


Рисунок 3 – Отношение капитализации к денежному потоку ОГК-2, Мосэнерго, ТГК-1

На графике отношения капитализации к денежному потоку у трех компаний имеет место примерно тот же разброс, что и по выручке. Объяснением может быть тот факт, что вначале инвесторы более оптимистично оценивали инвестиционные перспективы у ОГК-2 и соответственно дальнейший рост прибыли и денежного потока.

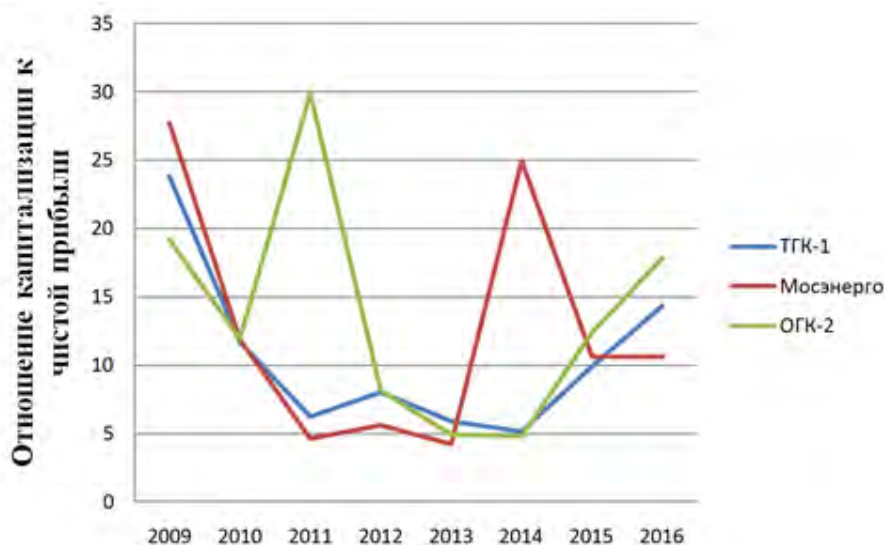


Рисунок 4 – Отношение капитализации к чистой прибыли ОГК-2, Мосэнерго, ТГК-1

На графике отношения капитализации к чистой прибыли можно наблюдать, что также существует тенденция к движению в общем тренде. Два выброса (у ОГК-2 в 2011 г. и у Мосэнерго в 2014 г. вызвано падением прибыли, которая в таких случаях, как правило, не оказывает большого влияния на капитализацию в краткосрочной перспективе, в силу своей волатильности).

Сопоставим график отношения капитализации к выручке за 8 лет трех компаний ОГК (т.е. однотипного профиля). На рис. 1 видно, что по данному показателю расхождение примерно такое же. Т.е. данный показатель не объясняет причину высокой капитализации Юнипро.

На графике отношения капитализации к денежному потоку за 8 лет трех компаний ОГК можно видеть тенденцию в одном тренде. Отклонение у Юнипро в 2016 году можно объяснить уменьшением денежного потока при том же уровне капитализации, что видимо не уменьшило веру инвесторов

в возможность возвращения на прежний уровень. Т.е. данный показатель в наибольшей степени объясняет динамику расхождения в стоимости Юнипро с остальными.

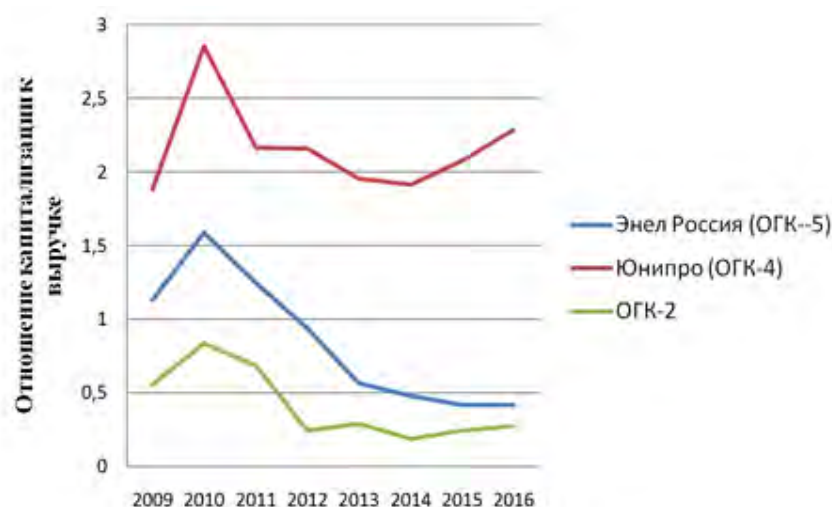


Рисунок 5 – Отношение капитализации к выручке (ОГК-2, Юнипро, Энел Россия)

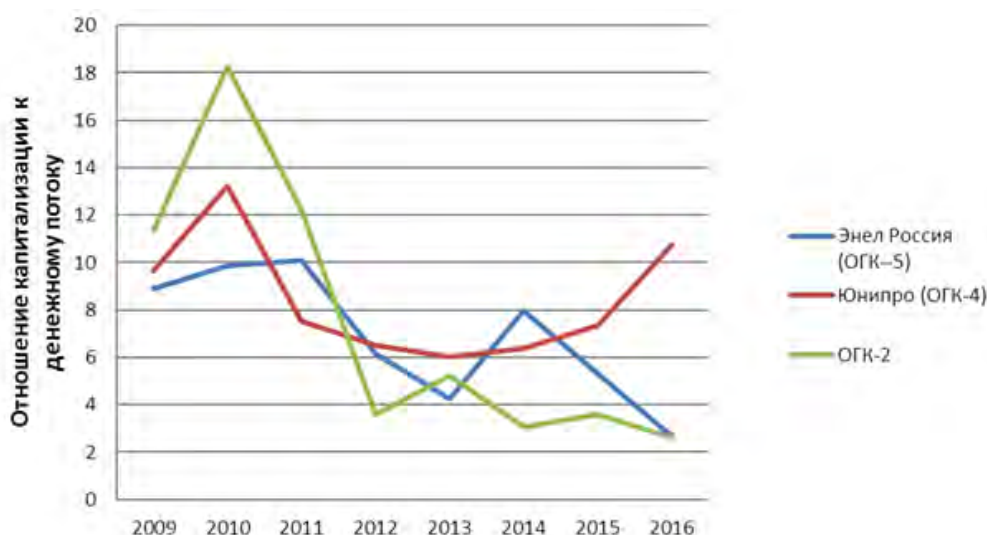


Рисунок 6 – Отношение капитализации к денежному потоку (ОГК-2, Юнипро, Энел Россия)

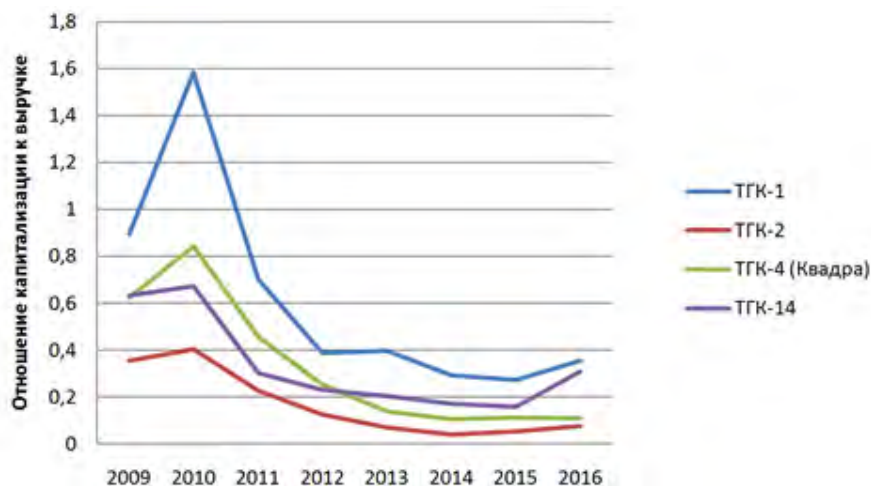


Рисунок 7 – Отношение капитализации к выручке (ТГК-1, ТГК-2, ТГК-4 (Квадра), ТГК-14)

У компаний ТГК представленных на графике также прослеживается тенденция уменьшения мультипликатора: капитализация/выручка, для всех компаний. Если отследить ситуацию по денежному потоку, то все компании ТГК (кроме ТГК-1) периодически демонстрировали отрицательный денежный поток (по этой причине построить график проблематично), т.е. чистый убыток поглощал амортизационные отчисления. Однако у ТГК-14 с 2013 по 2016 годы наблюдается стабильный денежный поток, что позволило по показателю капитализация/выручка приблизиться к ТГК-1.

Рассмотрим ситуацию с влиянием дивидендов на капитализацию. В вопросах дивидендной политики ключевым является вопрос: влияет ли размер дивидендов на стоимость компании. Однозначного ответа на этот вопрос нет: ни с точки зрения теории, ни с точки зрения практики, несмотря на многочисленные исследования. Рассмотрим этот вопрос более подробно на примере нашей выборки компаний.

В рассматриваемой выборке наибольший дивидендный выход у компании Юнипро (практически вся чистая прибыль), или около 10-15% от капитализации, т.е. очень хорошая дивидендная доходность: значительно выше банковского процента. Причем высокий уровень дивидендов выплачивается с 2012 года. При данной дивидендной доходности капитал, вложенный в акции компании, окупится примерно за 7 лет, только за счет дивидендов. Это конечно же поддержало курс акций. Однако по показателю отношения капитализации к денежному потоку Юнипро находится примерно, на том же уровне, что и Энел Россия и ОГК-2, хотя их дивидендная доходность значительно ниже. Стабильный уровень дивидендов демонстрируют только Мосэнерго и ТГК-1, а в последние 3 исследуемые года ОГК-2. При этом размер дивидендов не превышает 5% от размера капитализации, что является довольно неплохим показателем. Если на фондовом рынке будет рост (в 2018 году капитализация Мосэнерго составляет 104 млрд против 68 млрд. в 2016 году), то компаниям придется увеличивать размер дивидендов, чтобы удержать данную доходность. Однако учитывая нестабильный характер дивидендов, их малое влияние на капитализацию, особой потребности в их выплате с целью поддержать курс акций нет. Компания Энел Россия выплачивала дивиденды только в 2013-2014 гг. (см. табл. 1), но по мультипликаторам не уступает, а то и превосходит ОГК-2, которая в 2014-2016гг. выплачивала дивиденды. Мосэнерго, у которой размер дивидендов по отношению к капитализации значительно выше чем у ОГК-2, по мультипликаторам, также несильно отличается от ОГК-2. Исходя из этого можно сделать вывод, что размер дивидендов не оказывает существенного влияния (по нашей выборке компаний), если уровень дивидендов не является чрезмерно высоким. Например, если капитализация Юнипро снизилась бы в 2 раза, то дивидендная доходность выросла бы до 30%, что является запредельным показателем и рынок в любом случае отреагировал бы ростом курса акций.

Таблица 1 – Дивиденды компаний по годам (млн руб.)

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
ОГК-2	0	159,5	56,9	0	0	860,5	600,3	874,1
Юнипро (ОГК-4)	0	0	3649,2	18255,21	23926,51	17504,99	19737,64	14000
Энел(ОГК-5)	0	0	0	0	1976	2857	0	0
Мосэнерго	753	792	1188	1188	1584	396	2243	3359
ТГК-1	168,3	180,3	187,7	469,5	643,6	868,8	936,6	1331
ТГК-2	0	0	0	0	0	0	0	0
ТГК-4	0	0	0	0	0	0	0	0

Вместе с тем многие эксперты отмечают, что одной из причин низкой капитализации компаний электроэнергетики является низкий уровень дивидендов. Например, в развитых странах за последние

30 лет, несмотря на изменения уровня доходов компаний электроэнергетики, уровень дивидендов оставался на стабильном уровне – от 20 до 79% чистой прибыли [10].

В данной статье мы не рассматривали проблему долговой нагрузки, предполагая, что чистая прибыль уже предварительно очищена от расходов по обслуживанию долга. Предбанкротного состояния не наблюдается ни у одной компании. Можно отметить низкий долговой уровень у Юнипро (значительно меньше годовой прибыли от продаж и чистой прибыли), что является дополнительным обоснованием высокой стоимости компании.

Таким образом, подводя итоги исследования по выборке из 8 компаний можно констатировать, что наиболее приемлемым показателем, является показатель отношения капитализации к денежному потоку. Значение этих показателей у разных компаний наиболее приближены друг к другу. Остальные же показатели, связанные с использованием активов и собственного капитала, не являются надежным показателем, что является вызовом не только для практики, но и для теории. Данная проблема лежит на стыке бухучета, финансового менеджмента и институционализма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сигел Дж. Долгосрочные инвестиции в акции. Стратегии с высоким доходом и надежностью / Дж. Сигел. - СПб.: Питер, 2010. - 416 с.
2. Корпоративный сайт ОГК-2 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.ogk2.ru>
3. Корпоративный сайт ПАО «Юнипро» (ОГК-4) [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.unipro.energy>
4. Корпоративный сайт ПАО «Энел Россия» (ОГК-5) [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.enelrussia.ru>
5. Корпоративный сайт ТГК-1 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.tgc1.ru>
6. Корпоративный сайт Мосэнерго [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.mosenergo.ru>
7. Корпоративный сайт ТГК-2 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.tgc-2.ru>
8. Корпоративный сайт «Квадра» (ТГК-4) [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.quadra.ru>
9. Корпоративный сайт ТГК-14 [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.tgk-14.com>
10. Электронное периодическое издание «Ведомости» [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/04/09/elektroenergeticheskie_kompanii_privlekat_investorov_tolko

КОНФЕРЕНЦИЯ В ГЛАВНОМ УНИВЕРСИТЕТЕ РОССИИ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,

действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum, г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация: В этой короткой заметке автор делится впечатлением о состоявшейся в апреле 2018 года в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова научной конференции. Она была посвящена проблемам цифровой экономики. Автор участвовал и выступил с докладом на этом мероприятии. Обращено внимание на сложность и противоречивость процесса цифровизации современной экономики. Предложены меры макроэкономической политики по использованию этого процесса для осуществления новой индустриализации в Российской Федерации и перевода её экономики на обгоняющий путь развития. Автор, как главный редактор, сообщает об участии в указанной конференции членов редакционной коллегии журнала «Теоретическая экономика».

Ключевые слова: цифровая экономика; новая индустриализация; перевод экономики России на обгоняющий путь развития; теоретическая экономика; философия хозяйства; роботы; высшее экономическое образование в Российской Федерации.

JEL: A13

CONFERENCE IN MAIN UNIVERSITY OF RUSSIA

Gordeyev Valeriy Aleksandrovich

Doctor of Economics, Professor

Professor of the Department of Economics and Management, Yaroslavl State Technical University

Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: In this dutchman an author is divided the impression about taking place in April, 2018 in the Moscow state university the name of M.V. Lomonosov of scientific conference. It was devoted the problems of digital economy. An author participated and came forward with a lecture on this measure. Paid regard to complication and contradiction of process of cifrovizacii of modern economy. The measures of macroeconomic policy are offered on the use of this process for realization of new industrialization in Russian Federation and translation of its economy on the outstripping way of development. An author, as editor-in-chief, reports about participating in the indicated conference of members of editorial college of magazine the «Theoretical economy».

Keywords: digital economy; new industrialization; translation of economy of Russia on the outstripping way of development; theoretical economy; philosophy of economy; robots; higher economic education in the Russian Federation.

Это было мероприятие экономической секции, проведенное Экономическим факультетом МГУ в рамках ежегодной научной конференции «Ломоносовские чтения». Казалось бы, раз «ежегодной», то, вроде, обычное событие, каковые были и будут. Однако уже ознакомление с программой, а тем более участие в конференции убеждало в её уникальности и особой значимости. Во-первых, сверхактуальность темы: «Цифровая экономика: человек, технологии, институты». Ведущий университет страны не мог не откликнуться на острейший вызов времени. Во-вторых, масштабность мероприятия: с 16 по 23 апреля, кроме пленарных заседаний, работало 12 секций по тематическим направлениям, многочисленные круглые столы и различные специальные мероприятия, заслушаны и обсуждены сотни докладов и выступлений.

Утро 16 апреля открылось первой панельной сессией пленарного заседания по теме

«Институциональные и технологические основы цифровой экономики». Модератором сессии был декан экономического факультета, профессор А.А. Аузан. Участникам были представлены доклады известных специалистов по этой проблеме. Так, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник экономического факультета МГУ В.Л. Тамбовцев выступил с докладом «Технологии и институты». О трансакционных издержках и прогнозировании в цифровой экономике шла речь в докладе А.Н. Козырева, доктора экономических наук, главного редактора журнала «Цифровая экономика». Структуру российской экономики в плане потенциала адаптации цифровых технологий охарактеризовал в своем докладе А.И. Колганов, доктор экономических наук, профессор, зав. лабораторией сравнительного исследования социально-экономических систем экономического факультета МГУ. А доклад по теме «Макроэкономические перспективы цифровой революции: глобальная экономика и Россия» сделал С.А. Афонцев, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики экономического факультета МГУ, член-корреспондент РАН.

Достойным продолжением в тот же день явилась и вторая панельная сессия пленарного заседания. Она была посвящена теме «Внедрение цифровой экономики в российскую реальность». В качестве модератора тоже был А.А. Аузан. А докладчиками здесь выступили директор по коммуникациям АНО «Цифровая экономика» М.П. Алексеев, первый заместитель руководителя проектного офиса по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» В.Р. Месропян, председатель совета директоров Института развития информационного общества Ю.Е. Хохлов, директор лаборатории «Цифровая экономика» экономического факультета МГУ М.В. Флорентьева.

Отрадно отметить активное участие в этой конференции членов редколлегии нашего журнала «Теоретическая экономика». Так, на первой секции «Цифровая экономика: история и методология» выступила с докладом В.М. Бондаренко из Института экономики РАН. Тема её доклада – «Цифровая экономика в контексте понимания будущего России и мира: новый методологический подход». На секции 2.1 «Формирование российской экономической модели: роль цифровизации» представил свой доклад на тему «Цифровая экономика как средство преодоления технологического отставания России» Н.К. Водомеров, доктор экономических наук, профессор Курского государственного университета. На сублинарной сессии тематического направления «Экономика и цифра: философско-хозяйственный подход доклад в соавторстве с коллегой сделала доклад Н.И. Усик из Санкт-Петербурга. Тема его – «О цифровом хозяйственном укладе». На секции 12 «Цифра в экономике и экономика в цифре», руководимой доктором экономических наук, профессором, зав. лабораторией философии хозяйства экономического факультета МГУ Ю.М. Осиповым, выступили М.Л. Альпидовская, Т.Н. Юдина и Ваш покорный слуга. Выступление доктора экономических наук, профессора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации М.Л. Альпидовской состоялось в ходе дискуссии на круглом столе «Цифра как феномен экономического бытия: концептуальный подход». Доктор экономических наук, старший научный сотрудник экономического факультета МГУ Т.Н. Юдина выступила с докладом по теме «Цифровая экономика и/или цифровое общество: от хай-тек к хай-кью».

Тема моего доклада – «Цифра для экономики или экономика для цифры: взгляд из теоретической экономики и философии хозяйства». В нем было обращено внимание на то, что направление и параметры нашей дискуссии очень точно, на мой взгляд, обозначены руководителем нашей секции Ю.М. Осиповым: «... экономика, сама уже изначально оцифренная, подвергается ещё и внешней для неё цифровизации – технологической, что позволяет предположить переход экономики от использования ею служебной цифры к пользованию цифрой, над экономикой уже доминирующей».

Далее в докладе было показано, что концепция теоретической экономики, разрабатываемая нами и в рамках полиметодологического подхода отдающая приоритет исследованию объективных философско-экономических закономерностей, как и философия хозяйства, направлена на достижение подлинного очеловечения, бытия человека и социума в полной гармонии с их хозяйством и экосферой.

Воспринимая тенденцию к цифровизации экономики как объективный процесс, взгляд из теоретической экономики и философии хозяйства в то же время фиксирует противоречивость этой тенденции: тут и прогресс, тут и угроза, может быть смертельная, процессу очеловечения и самой жизни человека и человечества. В связи с этим уместна, считаю, аналогия с характеристикой последствий неоиндустриализации, которую давал Ю.М. Осипов пять лет назад. Может быть, самое главное в характеристике неоиндустриализма Ю.М. Осиповым – его предупреждение, что данный процесс представляет собой не только благодетельность, но и страшную, смертельную опасность для человека и человечества [см.: 1, с. 286-287]. Поэтому мы полностью разделили тогда [см.: 2, с. 57] убеждение Ю.М. Осипова, что «...Неоиндустриальная политика не может не включать в себя не только стимулирование неоиндустриализма, но и контроль над ним ... всесторонне целостное регулирование со стороны ответственного за выживание человека регулирующего центра».

Мне как представителю технического вуза и члену общеуниверситетского ученого совета нередко приходится слышать от исследователей естественных наук, что их открытия уже дают возможности для достижения давней мечты Маркса – полного удовлетворения материальных потребностей всех людей на планете, – но мешаем, говорят, мы, обществоведы, экономисты, поскольку для такого достижения требуется иная организация жизни социума и его хозяйства. Выходит, что на это прежде всего и должна быть нацелена деятельность упомянутого Ю.М. Осиповым «ответственного за выживание человека регулирующего центра».

Выполнима ли эта задача? Ведь приоритет изучению объективных закономерностей, присущий теоретической экономике, как бы оставляет вторичную роль субъективной деятельности человека, в том числе и созданных им каких-либо центров. Однако сама реализация объективных закономерностей немыслима без субъективной деятельности людей. Хотя надо признать, что вопрос о выполнимости задачи спасения человечества от угроз цифровизации при использовании её позитивных сторон на благо людей требует серьезных научных исследований. Проблема соотношения объективного и субъективного, позитивного и негативного, угрожающего в цифровизации нуждается в научном осмыслении представителями всех обществоведческих и технических наук.

Применительно к сегодняшней России указанная проблема связана с выбором: оказаться нам в роли жертвы-объекта могучих глобальных сил или выступить в новом процессе цифровизации активным субъектом, могущим существенно содействовать его оптимизации на благо населения нашей страны и всего человечества. Несомненно, как приходилось уже показывать [см., например: 2], первейшим условием реализации второго варианта названного выбора выступает перевод нашей страны и её хозяйства с догоняющего на обгоняющий путь развития. И здесь прежде всего необходимо коренное переустройство нашего образования, ситуации в науке, где бал править должны не «активные менеджеры», а настоящие ученые.

Конечно, образование и наука – неотъемлемая часть всей социально-экономической системы, а значит, и последняя в целом нуждается в срочном переустройстве. В связи с этим нахожу актуальными и в связи с цифровизацией сделанные нами несколько лет назад выводы из исследования применимости советского опыта индустриализации в сегодняшних условиях [см.: 2, с. 205]. Кратко они сводятся к следующему:

- Объективная необходимость способности страны и её экономики к мобилизованности.
- Состояние, по существу, экономической блокады, и тогда, и сейчас (исключение – сегодняшний экспорт сырья).
- Небывалый кризис, и тогда, и сейчас, в мировой и отечественной экономике.
- Объективная необходимость централизованного планирования и государственной формы собственности на средства производства, особенно в приоритетных для процесса и результата индустриализации промышленных отраслях (машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности, военно-промышленный комплекс, транспорт, связь и энергетика) как важнейшего

фактора успешности неоиндустриализации.

- Объективная необходимость и тогда, и сейчас осуществить индустриализацию за счет внутренних источников рабочей силы и финансов (тогда за счет крестьянства, аграрного сектора, а сейчас – за счет национализации природных ресурсов и введения прогрессивного налогообложения, перетока кадров чиновничества и охранников в производственную сферу).

- Объективная необходимость обеспечения единого всенародного порыва энтузиазма как важнейшего фактора индустриализационного прорыва.

- Объективная необходимость повышения роли социальных инноваций как важного фактора осуществления индустриализации.

Таковы были основные положения моего доклада на конференции в МГУ. А, возвращаясь к впечатлениям от конференции в целом, следует признать невозможность отразить в этих заметках всё многообразие сотен докладов и выступлений, сделанных в ходе этого значительного научного мероприятия. Но особенно впечатлили меня выводы специалистов о масштабности нашего отставания и, соответственно, задач, по освоению цифровизации на благо людей, предотвращению её негативных последствий. Так, на секции 11 «Вклад цифровой экономики в развитие мирового хозяйства, руководимой доктором экономических наук, профессором, научным руководителем кафедры мировой экономики экономического факультета МГУ В.П. Колесовым, вызвали особый интерес доклады Н.И. Ивановой и Г.Г. Малинецкого. Первый назывался «Цифровая экономика как новый феномен глобального хозяйства», а второй – «Цифровая экономика. Поле чудес или невыученные уроки?». Докладчики, доктор экономических наук, академик РАН Н.И. Иванова и доктор физико-математических наук, профессор, зав. отделом Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН Г.Г. Малинецкий, с сожалением констатировали, что западные эксперты видят в нашей стране родину роботов, ставшей сейчас страной без роботов: по их количеству на тысячу работающих мы сегодня уступаем, например, Японии и США в сотни раз! Только одна компания Facebook на исследования в области цифровой экономики ежегодно расходует больше, чем составляет годовой бюджет РАН с её многочисленными подразделениями по всем научным направлениям.

В связи с этим примечателен ответ Н.И. Ивановой на вопрос участников секции о том, как она оценивает состояние высшего экономического образования в Российской Федерации. Наталья Ивановна признала, что если по естественным наукам в наших лучших вузах стало повседневной практикой отслеживание студентами дайджестов-«выжимок» с проводимых в мире научных конференций, то у студентов-экономистов до такой практики далеко. И заметила, на каком низком уровне находится языковая подготовка будущих экономистов: они не владеют беглым английским, а уж китайский – и вовсе экзотика для абсолютного большинства. Так как же с такими кадрами успевать следить за последними мировыми достижениями цифровизации, а тем более опережать их?!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Осипов Ю.М. Неоиндустриализация: сущность, значение и механизм реализации // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. - 2013. - №3. – 304с. – С. 283-288.

2. Гордеев В.А., Гордеев А.А. Индустриализация в СССР: актуальные и неактуальные для РФ аспекты: Монография / В.А. Гордеев, А.А. Гордеев. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2014. - 231с.

II-АЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ: «ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА МОШЕННИЧЕСТВА И КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ. КОМПЛЕКСНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Субетто Александр Иванович

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

Раздел I

24 апреля 2018 года в городе Тюмени в здании Тюменской областной Думы по адресу – улица Республики, д.52, прошла II-я Международная научно-практическая конференция, посвященная противодействию мошенничеству и профилактике коррупционных рисков в сферах государственного управления, бизнеса и предпринимательства. Организаторами Конференции выступили Торгово-Промышленная палата Тюменской области и Консалтинговая группа «РАСТАМ». В конференции приняло участие более 250 представителей бизнеса, вузовского академического сообщества. Модератором Конференции выступил профессор П.М. Коловангин.

С приветствием в адрес участников конференции выступили: депутат Тюменской областной думы И.В. Лосева, президент Торгово-Промышленной палаты Тюменской области Э.Р. Абдуллин, заместитель руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы – начальник отдела контроля за монополистической деятельностью Д.А. Полухин, генеральный директор группы компаний «РАСТАМ» Л.Н. Растамханова, заместитель директора Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области А.А. Машуков, помощник руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Тюменской области И.В. Ткаченко.

Было заслушано 12 научных докладов спикеров конференции.

Открыл научную часть конференции своим докладом профессор А.И.Субетто (С.-Петербург). Тема его доклада – «Ноосферная безопасность и стратегия развития глобальной экономики и экономики России в XXI веке».

Затем выступили с докладами:

- профессор С.А. Глотов (Москва), тема доклада – «Конституционные и международные нормативно-правовые основы противодействия коррупции»;
- профессор П.М. Коловангин (Санкт-Петербург), тема доклада – «Реализация политики противодействия коррупции в России: основные результаты, проблемы, перспективы»;

- старший советник юстиции, представитель Академии Генеральной прокуратуры РФ С.И. Илий (Москва), тема доклада – «Деятельность прокуратуры по противодействию в сфере государственного и муниципального управления»;
- профессор М.В. Мельник (Москва), тема доклада – «Управленческий контроль как метод предотвращения недобросовестных действий»;
- директор Института внутренних аудиторов А.М. Сонин (Москва), тема доклада – «Мошенничество: взгляд внутреннего аудитора»;
- профессор О.А. Миронова (Йошкар-Ола, Республика Марий Эл), тема доклада – «Противодействие угрозам и рискам экономической безопасности субъектов бизнеса: проблемы и пути решения»;
- доцент А.Д. Куликов (Санкт-Петербург), тема доклада – «Коррупционные риски: структура, методы выявления, направления профилактики»;
- профессор С.Д. Волков (Санкт-Петербург), тема доклада – «Дисциплинарная, административная и гражданско-правовая ответственность государственных и муниципальных служащих за коррупционные правонарушения»;
- доцент М.Ю. Елсуков (Санкт-Петербург), тема доклада – «Выявление налоговых резервов развития регионов в системе политики противодействия коррупции»;
- директор по безопасности группы компаний Eqvanta А. Грунтов (Тюмень), тема доклада – «Практика построения комплексной системы безопасности бизнеса в компании федерального формата. Элементы современной защиты инфраструктуры информации, экономики и активов»;
- заместитель директора Департамента внутреннего контроля ГУП «Водоканал» г. Санкт-Петербурга А.В. Ястребов (Санкт-Петербург), тема доклада – «Практические аспекты профилактики коррупции в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

В процессе научной дискуссии на пленарном заседании была проведена презентация 2-х-томного учебника для сотрудников полиции, написанного профессором Петром Михайловичем Коловангиным, «Борьба с коррупцией в Российской Федерации» (2017). Автор во время презентации подчеркнул, что им учебник написан как определенный его ответ на возрастающую «общественную опасность коррупционных отношений», которая отражает собой процесс расширения этих отношений, несущий в себе стремление «достигнуть уровня всеобщности на основе необратимости круговой криминальной поруки». И в этом своем качестве становящаяся в России система коррупционных отношений «противостоит законным интересам и правам граждан, нормам законного управления и социальным задачам государственного развития, нравственным историческим устоям нашего народа и чувству справедливости, органически присущему нашему обществу» (с. 9). В учебнике отражен личный опыт автора в области антикоррупционной подготовки кадров государственной службы.

Ниже приводятся краткая аннотация научного доклада А.И. Субетто и презентация иллюстраций к докладу, которая была продемонстрирована во время доклада.

Раздел 2. Ноосферная безопасность и стратегия развития глобальной экономики и экономики России в XXI веке

Тезис 1

Человечество и, соответственно, глобальная экономика на рубеже 80-х-90-х годов XX века вошли в первую фазу Глобальной Экологической Катастрофы. В докладе Мировому Банку, написанному группой ученых-экономистов-экологов во главе с Гудлендом, Дейли и Эль Серафи, в 1991 году был вынесен вердикт: в экологически заполненной земной нише, которую занимает человечество, рынок как механизм развития, исчерпал себя. А Б. Коммонер – американский эколог, в работе «Замыкающийся круг» (1974) отметил, что технологии на базе частной собственности уничтожают

главное богатство человечество – экосистемы. И. Валлерстайн, знаменитый американский философ (США), в книге «Конец (известного нам) Света» (2008) определил «капитализм» как «болезнь», которую, если человечество не сумеет «остановить», «уничтожит организм общества» (цит. по книге: И. Шамир. Каббала власти, 2008, с. 164, 165). По прогнозным оценкам А.П. Федотова на основе им же разработанных математических моделей эколого-экономического развития мира, человечество, войдет в 2025±5 году в 2-ной коллапс: (1) в коллапс между Человечеством и Биосферой (приближение которого, на мой взгляд, «сигналият» многие экологические индикаторы); (2) в коллапс между богатым меньшинством (по данным А.И. Фурсова 1% сверхбогатых владеет 40% мирового богатства, а 10% просто богатых – 85% этого богатства) и бедным большинством (50% человечества, представленного бедными странами, владеют всего лишь 1% богатства).

Тезис 2

Экологическое спасение человечества в XXI веке связано с ноосферной парадигмой развития человечества, глобальной экономики и в единстве с Природой. Впервые научное учение о ноосфере было разработано в СССР – России в первой половине XX века В.И. Вернадским. Дальнейшее развитие этого учения привело к появлению целой Российской Ноосферной научной школы всемирного масштаба.

Автор в 1997 году ввел понятие «Ноосферизм» и разработал за эти прошедшие 20 лет научно-мировоззренческую систему Ноосферизма, которая определяет единственную возможную модель устойчивого развития в форме управляемой социоприродной эволюции на базе общественного интеллекта, научно-образовательного общества и соответственно – ноосферной управляемой экономики.

Ноосфера, по В.И. Вернадскому, – это новое состояние Биосферы, в котором научная мысль, как планетное явление, приобрела роль фактора глобальной эволюции биосферы. Автор развил это понятие с позиции Ноосферизма:

- Ноосфера – это новое качество Биосферы, в системе которого коллективный Разум человечества становится «Разумом Биосферы», т.е. «встраивается» в гомеостатические механизмы Биосферы и планеты Земля, как суперорганизмов, и начинает управлять социоприродной – Социо-Биосферной – эволюцией, подчиняясь Законам-Ограничениям этих гомеостатических механизмов (законы Бауэра – Вернадского – Чижевского).

Тезис 3

В.И. Вернадский, которому 13 марта исполнилось 155 лет со дня рождения, открыл закон глобальной эволюции – Закон Перехода Биосферы в Ноосферу (это научное открытие зарегистрировано Европейской академией наук и искусств в марте 2013 года по инициативе А.А. Горбунова и А.И. Субетто). Теперь, в условиях действующего императива выживаемости человечества на фоне процессов первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы, этот Переход становится базовым условием стратегии развития человечества, а он, в свою очередь, требует Ноосферного Прорыва, который по прогнозу автора начнется из России в XXI веке.

Тезис 4

Постановка проблемы ноосферной безопасности несет в себе одновременно постановку проблемы выхода человечества, и России в его составе, из Экологического Тупика Истории в форме первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы. Без решения этой проблемы человечество обречено на экологическую гибель уже в XXI веке, а точку невозврата оно рискует перейти, если не перейдет к ноосферной управляемой (планово-рыночной на первом этапе, а на втором этапе – к плановой) экономике, уже в период между 2030 и 2050-ми годами.

Тезис 5

Ноосферная безопасность раскрывается формулой: $N_{ноо}=1 - O_{ноо}$, где $N_{ноо}$ – ноосферная безопасность, $O_{ноо}$ – опасность (вероятность) гибели человечества, рассчитывая по формуле сложения и умножения вероятностей (по усложненной формуле Байеса), отражающих разные (независимые условно) опасности этой гибели по разным версиям «ответной реакции» Биосферы как Целостной Системы Жизни на Земле. К этим версиям относятся: (1) опасность иммунного «ответа» Биосферы на антропогенное давление через вирусно-микробную составляющую; (2) опасность эндэкологического отравления (ЭЭО) межклеточной среды ядерных организмов (эукариот) тяжелыми металлами, радионуклидами и химическими токсинами; по В.А.Зубакову, если ЭЭО достигнет субглобального распространения, то начнется лавинно-образный процесс мутации геномов большинства высших организмов и, следовательно, – вымирания современной биоты; (3) опасность перехода планетарной климатической системы в режим функционирования с диапазоном температур (по ряду исследований – или в диапазон $> +4000^{\circ}\text{C}$, или в диапазон $< -1000^{\circ}\text{C}$), при котором невозможна не только жизнь человечества, но и Биосферы; (4) опасность сокращения до опасного предела площадей и плодородия почвенного покрова, ставящего под вопрос основы жизни растений и высших животных на материках Земли; (5) опасность разрушения озонового (защитного) слоя атмосферы; (6) опасность охлаждения Гольфстрима и его поворота к Западным берегам Африки и наступления ледникового периода на территории США, Великобритании и Западной Европы; (7) опасность нарушения механизмов воспроизводства кислорода в атмосфере Земли вследствие вырубки бореальных лесов, их гибели от пожаров в России, Канаде и Австралии и вымирания планктона из-за загрязнения мирового океана; (8) опасность размораживания громадного количества метана в Западной Сибири и на шельфах (в зоне Новосибирских островов) Северного Ледовитого океана, который может стать фактором разогрева атмосферы более мощным, чем газ CO_2 ; (9) опасность резкого падения репродуктивного здоровья человечества и начала его вырождения из-за геномных «поломок»; (10) опасность ядерной войны, которая приведет к «ядерной зиме» и массовому вымиранию человечества и т.п.

Ноосферная безопасность – это мера устойчивого развития, и в этом контексте есть важнейший критерий качества управления социоприродной эволюцией и реализации стратегии выживания человечества в XXI веке.

Тезис 6

Природа подписала Экологический приговор рыночно-капиталистической системе хозяйствования человечества на Земле. Биосфера и планета Земля, как суперорганизмы, имеющие собственные гомеостатические механизмы (механизмы устойчивости), поддерживающие определенные системные параметры в заданных пределах, предъявили разуму Человечества Ультиматум, в который входит и первая фаза Глобальной Экологической Катастрофы, и усиливающаяся «диктатура лимитов природы». Выход Человечества и глобальной экономики из этого Тупика – это одновременно и Роды Действительного (Ноосферного) Разума, и значит и Действительной (Ноосферной) Науки, и Действительного (Ноосферного) Человека, и Действительной (Ноосферной) Экономики, или другими словами – Действительного (Ноосферного) Хозяйства. Атрибут «действительный» – означает «адекватный» тем задачам развития и взаимодействия с Биосферой, планетой Земля, Солнечной системой и Космосом в целом, решение которых обеспечивает Будущее человечеству.

Но для этого необходим переход разума из состояния «Разум-для-Себя» в состояние «Разум-для-Биосферы, Земли, Космос».

Тезис 7

Н.А. Бердяев в 1918 году сформулировал мысль-предупреждение, которое через 100 лет звучит,

на фоне проблемы ноосферной безопасности, особенно актуально: «...корыстный интерес... таит в себе безумие». Первая фаза Глобальной Экологической Катастрофы есть подтверждение, что «мир господства власти Капитала-Фетиша и рынка» превратился в экологически-безумный мир.

Проблема коррупции, мошенничества, которая поставлена для осмысления на Конференции, есть выражение этого «корыстного безумия». Рыночно-капиталистическая система превратилась в XXI веке в «экологического могильщика» человечества, и в этом своем качестве она трансформировала противоречие между Капиталом и Трудом (появление феномена прекариата, т.е. неполной трудовой занятости, только отражает феномен вытеснения Труда из поля воспроизводства Капитала; а фермонтская модель «20% : 80%, принятая мировой финансовой капиталократией в США в 1995 году, по которой 80% трудового населения Земли объявляются «лишними» с позиции воспроизводства мирового капитала, только это подтверждает) в противоречие между Капиталом и Человеком. Рыночно-капиталистическая система становится только механизмом экологического самоубийства человечества. Коррупция как явление понижает эффективность управления, и в этом своем качестве есть выражение антиноосферности и антиэкологичности рыночно-капиталистической формы организации экономики и хозяйства. А императив выживаемости человечества и России требует резкого скачка в управляемости социоприродной эволюцией, и соответственно – социально-экономическим развитием.

При этом коррупция с политэкономической точки зрения есть феномен проявления апогея отчуждения чиновничьего – бюрократического – аппарата от целей, задач, миссии государственного управления социально-экономическим развитием, когда корыстный интерес чиновника выше общественных интересов развития, выражаемых в целях этого управления. Это есть «злокачественная раковая опухоль» на «теле» экономики и механизмов её воспроизводства

Тезис 8

Поэтому глобальную экономику в XXI веке ждут глубокие ноосферно-социалистические преобразования (при одном условии, если у Человечества, и соответственно у Науки, политических элит, а также у лидеров современного бизнеса хватит Разума и Воли осознать этот императив и их совершить, ради выхода в Новое Качество истории в форме управляемой социоприродной эволюции).

Тезис 9

По ноосферной экономике в России и Беларуси написана уже целая серия работ (П.Г. Никитенко, Н.И. Захаров, А.И. Субетто, В.Н. Бобков и др.). Автор разработал концепцию закона энергетической стоимости, по которой действует закон гетерогенности мировой экономики и Россия относится к евразийской общинной цивилизации с самой высокой энергостойкостью воспроизводства жизни человека и общества, и поэтому наиболее нуждается в возрождении планового сектора экономики, в управляемом землепользовании, использовании природной ренты на воспроизводство стандарта качества жизни населения, в более высокой степени закрытости внутреннего рынка, в мобилизационных механизмах развития и в более высоком объеме стратегического резервирования. Законам социально-экономического развития России, грядущему ноосферному синтезу Науки и Власти, теории закона энергетической стоимости автор посвятил отдельные монографии.

Глобальную Экономику ждет большая реформация. Капитализм в странах «метрополии» системы глобального империализма входит в эпоху своей системной катастрофы. Давление на Россию, как на страну с самой большой территорией и с самыми большими природными богатствами (своеобразного глобального, вместе с Канадой «экологического донора»; все остальные страны мира по модели А.П. Федотова – «Экологические должники») со стороны Запада закономерно. Глобальный империализм готовится к войне против России, а вернее, она уже началась, ставя целью её расчлениить и поставить её ресурсы под свой контроль (считая 90%, по расчетам М. Тэтчер, населения России

«лишним»).

России нужна великая идея. Она живет по закону идеократии. Такой идеей, по мысли автора, является Ноосферизм или Ноосферный Экологический Духовный Социализм.

Именно, выходя с этой идеей в Мир, предлагая ему стратегию выхода из Экологического Тупика истории, Россия обретет себе союзников во всех странах мира.

Тезис 10

Россия – страна первого социалистического Прорыва 100 лет назад, первого Космического Прорыва 57 лет назад, страна, первой предложившая миру научное учение о переходе Биосферы в Ноосферу, и Россия, по убеждению автора, станет страной Ноосферного Прорыва и станет Ноосферным Духовным Водителем человечества по выходу из Экологического Тупика истории.

Человечество вошло в Эпоху Великого Эволюционного Перелома, как формы перехода Биосферы в Ноосферу, и перехода самого человечества – в Ноосферную форму бытия и своей истории, а глобальной экономики – в ноосферную глобальную экономику, в которой, Россия будет играть роль духовного лидера в этой непростой, возможно трагической, истории ноосферной трансформации мира. К этому следует добавить, что в России имеется технологический задел в области создания ноосферных транспортных систем для Севера и Сибири. По инициативе автора и под его руководством были проведены три Международных Ноосферных Северных Форума под общим названием «Ноосферизм: арктический взгляд на устойчивое развитие России и человечества в XXI» (на базе Государственной полярной академии) в 2007, 2009 и 2011 годах, в которых приняло участие более 50-ти известных ученых и исследователей и было издано 3-тома (6 книг, около 3000 страниц) коллективной научной монографии. В этих работах фактически были заложены основы учения о становлении Ноосферы Арктики и Антарктики, раскрыты требования к ноосферной экономике Сибири и Севера, основы её технологического базиса.

РЕЦЕНЗИЯ НА ДОКЛАД М.И. ВОЕЙКОВА: ВЕЛИКАЯ РОССИЙСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Водомеров Николай Кириллович

доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»,
член редколлегии журнала «Теоретическая экономика»,
г. Курск, Российская Федерация.

Аннотация: Рецензент подвергает критическому анализу основные положения рассматриваемой работы. Показано, что автор анализируемого доклада, заведующий сектором политической экономии Института экономики РАН Михаил Илларионович Воейков, неверно, по мнению рецензента, оценивает характер революций 1917 года в России. Признано, что вопросы, поднятые в рецензируемой работе, являются остро актуальными для населения Российской Федерации. Они, как показано в рецензии, влияют и на оценку сегодняшнего социально-экономического состояния РФ, и перспектив её развития. Рецензент призывает не игнорировать методологию классической политэкономии в трактовке острых и дискуссионных вопросов о революционных преобразованиях общества и экономики.

Ключевые слова: буржуазная революция, социалистическая революция, капиталистические производственные отношения, индустриализация, характер российских революций 1917 года.

JEL: A13

REVIEW OF M. I. VOEYKOV'S REPORT: THE GREAT RUSSIAN REVOLUTION: ECONOMIC DIMENSION

Vodomerov Nikolay Kirillovich
doctor of Economics, Professor
Professor of Kursk state University, member of the editorial Board of the journal «Theoretical Economy»
Kursk, Russia

Abstract: The reviewer makes a critical analysis of the main provisions of the work. It is shown that the author of the analyzed report, the head of the sector of political economy of the Institute of Economics of Russian academy of sciences Mikhail Illarionovich Voeykov, incorrectly, according to the reviewer, assesses the nature of the revolutions of 1917 in Russia. It is confessed that the questions lifted in the criticized work are sharply actual for the population of Russian Federation. They, as shown in a review, influence and on the estimation of the today's socio-economic situation of Russian Federation, and prospects of her development. A reviewer calls not to ignore methodology of classic political economy in interpretation of sharp and debatable questions about revolutionary change off society and economics.

Keywords: bourgeois revolution, socialist revolution, capitalist production relations, industrialization, character of the Russian revolutions of 1917.

В рецензируемой работе М.И. Воейков формулирует и обосновывает свои ответы на следующие поставленные им вопросы: «Так что же было на самом деле в 1917 г., что же было в России все 74 года, от чего действительно отвернулся народ, что мы имеем сегодня, и что же нас ждет завтра? Все эти и подобные им «проклятые вопросы» каждый день задает себе и другим каждый мыслящий россиянин, и не только житель России, но всех других республик бывшего СССР» (с.5).

Прежде чем перейти к разбору ответов автора на эти «проклятые вопросы», выразим свое несогласие с утверждением автора о том, что «народ» якобы «отвернулся» от того общества, которое было в нашей стране «все 74 года», то есть от советского строя. Хотелось бы напомнить автору о результатах референдума 1991 года, на котором подавляющее большинство граждан однозначно высказалось за сохранение СССР. Да и в наши дни при проведении различных социологических

опросов постоянно выясняется, что преобладающее число россиян до сих пор считает, что лучшим для жизни было время в период до «перестройки», несмотря на многолетнее и систематическое поливание грязью советского периода истории большинством СМИ.

Суть ответов М.И. Воейкова на поставленные вопросы сводится к тому, что, по его мнению, в 1917 году в России было не две, а одна революция, которая прошла в два этапа и носила буржуазно-демократический характер, и что в Советском Союзе не было социализма в научном понимании. Обоснование этого мнения автором состоит из следующих аргументов:

- «Численность пролетариата в начале XX в. в России была настолько незначительной, что говорить о пролетарской революции просто не приходится.

- Отсутствие достаточных материальных и исторических предпосылок для социалистической революции. Слабое развитие капиталистических производственных отношений вообще и почти полное отсутствие их в аграрном секторе экономики, где была занята подавляющая часть населения.

- Невозможность за 7–8 месяцев между февралем и октябрём прохождения пути буржуазного развития.

- Надлом в результате революции лишь феодальных форм жизни общества.

- Нечеткость трактовок характера революции в работах самих лидеров большевизма.

- Постоянная аналогия в работах и выступлениях большевиков с другими буржуазными революциями, с историей развития капиталистического способа производства» (с. 52).

Остановимся подробнее на приведенных аргументах.

Оценивая численность рабочего класса в России к началу революции, М.И. Воейков пишет: «... к пролетариату, собственно, можно отнести 3-5 млн человек на почти 160 млн населения страны в 1917 г. Другими словами, можно сказать, что пролетариата, в точном смысле этого слова ... перед революцией 1917 г. в России было примерно 2–3% от всего населения страны. Правда, при данном подсчете не учитываются члены семьи, что увеличило бы приводимую цифру, как минимум, в 2-3 раза. Однако, нам представляется, что членов семьи, иждивенцев нельзя включать в общее число пролетариата (или шире – рабочего класса), ибо домашняя хозяйка, и тем более дети и старики, не являются носителями конституирующих признаков данного класса. Но даже если увеличить численность рабочих за счет взрослых членов семьи, то общий процент этого класса в любом случае не превысит 5-6% от всего населения страны». (с.25)

Между тем в таком солидном источнике, как семитомный труд «История социалистической экономики СССР», подготовленном большим авторским коллективом авторитетных советских ученых и изданном ИЭ АН СССР, приводятся следующие данные: в 1913 году только в промышленности России насчитывалось 3,5 млн рабочих, а в целом в экономике – почти 15 млн наемных рабочих [1, с.18]. Кроме того, к пролетариату необходимо добавить и сельских пролетариев – крестьян-батраков, численность которых резко возрастала в результате столыпинских реформ. И если оценивать долю рабочих в общей численности населения, то нет никаких оснований исключать из нее членов семей рабочих, поскольку это в основном – либо бывшие, либо будущие наемные рабочие, в любом случае они живут за счет дохода от продажи рабочей силы, а не дохода от собственности или от продажи товаров. С учетом этого удельный вес пролетариата в численности населения в 1913 году можно оценить, на наш взгляд, минимум в 14-15%.

Кроме того, для совершения пролетарской революции и не требуется абсолютное преобладание рабочего класса в численности населения, как не требовалось преобладание буржуазии в численности населения для совершения буржуазных революций. Необходимым условием победы пролетарской революции является организованность рабочего класса и его союз с большинством трудового крестьянства, что и сложилось в России к 1917 году, иначе бы Советская власть, как власть рабочих и крестьян, не устояла бы в гражданской войне.

Что касается «отсутствия» или наличия достаточных материальных и исторических предпосылок

для социалистической революции», то в этом вопросе критерием является практика – если революция победоносно совершилась, значит предпосылки были. А социалистическая революция произошла, поскольку кардинально изменился и классовый характер государственной власти – была установлена власть рабочего класса, и отношения собственности на средства производства – их основная масса перешла в общественную собственность в форме собственности государства, но иной формы для общественной собственности на первых этапах развития социализма и быть не может.

При этом «слабым» или не «слабым» был уровень развития «капиталистических производственных отношений вообще», можно судить по тому, что в России того периода уже была крупная промышленность, и по объему промышленного производства Россия находилась в первой пятерке государств. Суждение же М.И. Воейкова о «почти полном отсутствии» капиталистических отношений «в аграрном секторе экономики», представляется тенденциозным, поскольку в тот период в сельском хозяйстве быстро множились ряды кулаков и работающих на них крестьян-бедняков. Кроме того, в сельском хозяйстве быстро развивались переходные к капитализму формы, которые были блестяще проанализированы В.И. Лениным в работе «Развитие капитализма в России».

Аргумент М.И. Воейкова о «невозможности за 7-8 месяцев между февралем и октябрём прохождения пути буржуазного развития» также не выдерживает критики. За период от февраля к октябрю «буржуазное развитие» имело место, оно, конечно же, не успело пройти полный путь развития капитализма, но этого и не требовалось. Оно было прервано сменой классового характера власти, что в дальнейшем позволило провести коренные преобразования отношений собственности и всей системы экономических отношений.

По мнению М.И. Воейкова, в результате Октябрьской революции произошел «надлом ... лишь феодальных форм жизни общества», а «буржуазность», якобы сохранилась. При этом автор усматривает «буржуазность» в следующих отношениях советского общества: «Под буржуазностью ... понимается стремление человека (или группы людей, слоя, класса) в своей повседневной и хозяйственной деятельности следовать принципам рационального экономического поведения. Буржуазность – это скрупулезное соизмерение затрат и результатов труда, бережливость, экономичность, говоря по-старому, хозрасчет, доведённый до каждого человека. Но буржуазность – это не просто экономическая рациональность и эффективность, а рациональность, возведенная в высший принцип существования, в своеобразную религию. В условиях советского периода буржуазность не проявлялась, так сказать, в ее чистых формах, было много своеобразия, источником которых, с одной стороны, был не пережитый феодализм. Например, индивидуализм не играл решающей роли. ... буржуазные отношения начали формироваться еще в старой России и продолжились в советской. Это проявлялось в индустриализации, развитии хозрасчета, материальном стимулировании труда и т.д. Развитие экономики, повышение эффективности производства, стремление к рентабельности, всемерной экономии и рачительности в хозяйстве – все это есть проявление буржуазности данного способа производства. Ничего социалистического здесь нет. Индустриализация, например, есть необходимый элемент формирования и развития капиталистического способа производства, а не элемент посткапиталистического развития. В России же индустриализация происходила в 1930-е годы, и только в результате ее страна перестала быть аграрной. Лишь в середине 1950-х гг. городское население СССР превысило сельское, т.е. всего-то 60 лет назад страна стала урбанизированной. Именно в ходе и вследствие индустриализации получали развитие такие сугубо буржуазные отношения, как хозяйственный расчет, материальное стимулирование труда, премиальные системы, тарификация труда, ударничество, стахановское движение и т.п.» (с.38-39)

По логике автора получается, что в социалистическом обществе отдельным людям, группам и классам обязательно нужно действовать нерационально. Но это явно противоречит одному из важнейших законов социалистического общества – закону экономии рабочего времени (живого и овеществленного), закону, который по мысли К. Маркса должен стать «первым законом» в условиях

общественной собственности на средства производства [2, с.78]. Кроме того, в Советской России, к сожалению, рациональности и экономической эффективности довольно часто не хватало, и уж тем более они не были возведены «в высший принцип существования, в своеобразную религию». Социалистическое соревнование (ударничество, стахановское движение), благодаря которым были достигнуты высочайшие темпы развития СССР, и аналоги которых не наблюдались ни в одной капиталистической стране, М.И. Воейков без всяких на то оснований относит к «буржуазности». А коллективизм, присущий именно социалистическому обществу, он почему-то считает пережитком феодализма.

Мнение автора о том, что индустриализация должна завершаться обязательно в период капитализма, ни на чем не основано. И социализм не является неким неопределенным «посткапиталистическим» обществом, а обществом, основанным на общественной собственности на средства производства, в котором вполне может, более того, – должна осуществляться начатая капитализмом индустриализация.

Совершенно непонятно, почему автор относит к «сугубо буржуазным отношениям» «хозяйственный расчет, материальное стимулирование труда, премиальные системы, тарификацию труда». Это, ведь, формы именно социалистических отношений – отношений распределения по труду, планомерного учета, контроля и распределения общественного труда и его результатов, хотя они и осуществляются посредством использования денег. В их наличии, в частности, заключаются особенности социализма как первой фазы коммунистического общества, которая во всех отношениях несет на себе, по выражению К. Маркса, «родимые пятна, отпечатки буржуазного общества». Эти отношения были бы «сугубо буржуазными», если бы в них был класс частных собственников средств производства – буржуазии, присваивающий прибавочную стоимость, но его, ведь, не было.

Такие аргументы, как «нечеткость трактовок характера революции в работах самих лидеров большевизма. ... постоянная аналогия в работах и выступлениях большевиков с другими буржуазными революциями, с историей развития капиталистического способа производства», очевидно, никак не могут быть приняты за доказательство в защиту якобы «буржуазного» характера Октябрьской революции.

Остановимся еще на ряде суждений М.И. Воейкова.

Так, ему непонятно, «почему «власть Советов» появилась только в октябре, а не в феврале 1917 г., и т.п.» (с.7-8) Но, ведь, известно, что в феврале 1917 года в стране установилось двоевластие, а затем власть перешла (по сути, была передана советами) в руки буржуазного временного правительства.

М.И. Воейков полагает, что «ни один образованный и думающий исследователь в мире не может назвать общественный строй, который существовал в СССР, социалистическим в полном смысле этого слова, без каких-либо эпитетов или оговорок» (с. 9). Но считать советский строй не вполне социалистическим, или незрелым, недостаточно развитым социализмом, не значит полагать, что он был буржуазным, как считает автор. И то обстоятельство, что в России в 1990-е годы произошла реставрация капитализма, отнюдь не опровергает факта создания в нашей стране социализма, пусть и в недостаточно зрелой форме. Об этом свидетельствуют такие черты советского строя, как, приоритет общих интересов трудящихся при разработке и реализации государственной политики, включая народнохозяйственное планирование и экономическое стимулирование, распределение по труду и из общественных фондов потребления; отсутствие эксплуататорских классов – как буржуазии, так и частных земельных собственников; постепенное сокращение социально-экономического неравенства между членами общества на основе роста производительных сил и повышения благосостояния народа и др.

За годы Советской власти в стране были созданы производительные силы такого уровня, который реставрированный в 90-е капитализм оказался не в состоянии поддерживать и который он до сих пор не может достичь.

М.И. Воейков полагает, что в СССР «распределение осуществлялось частично по труду (буржуазность), частично по социальному статусу в бюрократической иерархии (феодалность) ... дифференциация в оплате труда есть отступление от социалистических принципов в сторону буржуазности. (с. 47, 39).

Однако никто из основоположников марксизма никогда и не утверждал, что при социализме должно быть уравнильное распределение, напротив, они, как известно, неоднократно писали о необходимости сохранения на низшей стадии коммунистического общества социалистического принципа распределения по труду, – т.е. «дифференциации в оплате труда», – которое, хотя и несет на себе отпечаток буржуазного общества, но является отрицанием буржуазного распределения, при котором капиталисты присваивают прибавочную стоимость, а также отрицанием наличия самого класса буржуазии.

Что же касается распределения «по социальному статусу в бюрократической иерархии», то она присуща всем современным капиталистическим странам, в том числе – России, и вовсе не является признаком «феодализма». Более того, те привилегии руководящим работникам, которые распространились в последние годы Советской власти и на которые постоянно указывают противники советского строя, по своим размерам были намного меньше нынешних привилегий «слуг народа». Кроме того, эти привилегии появились и стали усиливаться в тот период, когда в СССР стали усиливаться частнособственнические тенденции и общество постепенно стало утрачивать свои социалистические черты, перерождаясь в буржуазное. Эти тенденции начались в 1960-е годы, затем усиливались и получили ускорение в период горбачевской «перестройки».

В основе их, на наш взгляд, лежал отход руководства КПСС от марксистско-ленинских позиций в понимании закономерностей развития социализма в конце 1950-х гг., что вызвало рост бюрократизма в аппарате управления и создание в экономике затратного хозяйственного механизма, нацеленного не на экономию рабочего времени, а на рост стоимостного вала и нерациональному использованию общественного труда, что в конечном счете привело к снижению темпов социально-экономического развития страны и возникновению народнохозяйственных диспропорций.

Отметим еще один аргумент, выдвигаемый М.И. Воейковым в защиту своей точки зрения. Он пишет: «... ни Ленин, ни его сподвижники даже в начале 1920-х годов нигде не говорили о социалистическом характере общества того времени, в котором они жили». (с. 47). Однако В.И. Ленин и его соратники и не могли говорить о социалистическом характере общества того времени, поскольку считали его переходным периодом от капитализма к социализму.

Подводя итог, хотелось бы напомнить следующие слова В.И. Ленина: «Социализм не готовая система, которой будет благодетельствовано человечество. Социализм есть классовая борьба теперешнего пролетариата, идущего от одной цели сегодня к другой завтра во имя своей коренной цели, приближаясь к ней с каждым днем» [3, с.54]. В ходе этой борьбы, особенно на ее начальных этапах, трудно избежать ошибок и неудач, поскольку в историческое творчество вовлекаются широчайшие массы людей, интересы которых и уровень понимания ими задач социалистического строительства отнюдь не одинаковы, притом, что они в борьбе за новое общество вынуждены преодолевать жестокое противодействие национальной буржуазии и международного империализма. Кто, говоря словами М.И. Воейкова, «не приемлет» такого социализма, тот, видимо, не вполне понимает его сути.

Те же, кто полагает, что для создания социалистического общества требуется только приход к власти сторонников социализма при наличии всех «материальных и исторических условий», глубоко заблуждаются. Как заблуждаются и те, кто думает, что буржуазия без боя позволит рабочему классу осуществлять коренные преобразования отношений собственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. История социалистической экономики СССР. В 7 томах. – М.: Наука, 1976. – Т. 1. – С.18.

2. Маркс К. Экономические рукописи (первоначальный вариант «Капитала») / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 46. – Ч.1. – с. 78.
3. Ленин В.И. Разговор / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. 2-е изд. – Т.23. – С.54.

ОТЗЫВ НА СТАТЬЮ М.Б. АБРАМОВОЙ «О ПРОБЛЕМАХ И ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА»

Иродова Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»,
кафедра экономической теории и региональной экономики,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: elirodova@yandex.ru

Аннотация: Автор рецензии обращает внимание читателя на рецензируемую статью М.Б. Абрамовой, которая была опубликована в нашем журнале в предыдущем номере. Рецензент отмечает актуальность темы этой статьи, анализирует её основные положения и выводы. В то же время даются обстоятельные рекомендации автору статьи по дальнейшей работе над избранной темой. Особое внимание обращено на необходимость разработки теоретико-методологических основ исследования тенденций фармацевтического рынка РФ в условиях западных экономических санкций.

Ключевые слова: российский фармацевтический рынок; экономические санкции, импортозамещение; проблемы и тенденции фармацевтического рынка; теоретико-методологические основы исследования.

JEL: M31; L50; L10;

RESPONSE TO THE ARTICLE OF M.B. ABRAMOVA «ON PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN PHARMACEUTICAL MARKET»

Irodova Elena Evgenevna
Doctor of Economics, Professor,
Ivanovo State University
The chair of «Economic theory and the regional economy»
Ivanovo, Russian Federation

Abstract: The author of the review draws the reader's attention to the peer-reviewed article of M.B. Abramova, which was published in our journal in the previous issue. The reviewer notes the relevance of the topic of this article, analyzes its main provisions and conclusions. At the same time, detailed recommendations are given to the author of the article on further work on the selected topic. Particular attention is paid to the need to develop a theoretical and methodological basis for research trends in the Russian pharmaceutical market in the face of Western economic sanctions.

Keywords: Russian pharmaceutical market; economic sanctions, import substitution; problems and trends in the pharmaceutical market; theoretical and methodological bases of research.

Актуальность проблематики исследования обусловлена прежде всего тем, что фармацевтический рынок является одним из самых динамичных товарных рынков в современной экономике, что в существенной степени объясняется стремительно меняющимся инновационным производством фармацевтических препаратов. В целом на рост емкости фармацевтического рынка влияет несколько факторов. Во-первых, это общий рост заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки. Во-вторых, это тенденция «старения населения» в развитых странах. В-третьих, в Китае, Индии, России, странах Восточной Европы, рост уровня

доходов населения приводит к использованию более дорогостоящих и качественных препаратов. В-четвертых, это быстрое развитие таких сравнительно новых направлений как производство биологически активных добавок (БАД) и дженериков – дешевых аналогов известных лекарств [1].

Автор (ссылаясь на данные аналитической компании DSM Group) справедливо замечает, что за последние 5 лет темпы роста отечественного фармацевтического рынка составляли в среднем 11% в сравнении с 2-3% годовым ростом глобального рынка. В 2016 году стоимостной объем фармацевтического рынка России составил 1,344 трлн. рублей, что на 7% больше, чем годом ранее. Национальный фармацевтический рынок испытывает серьезные изменения в рамках процессов усиления контроля качества и стоимости ввозимых в страну медикаментов, привлечения инвестиций в создание собственных фармацевтических производств. Российский фармацевтический рынок продолжает испытывать нарастающую конкуренцию со стороны зарубежных производителей лекарственных препаратов (доля препаратов отечественного производства составляет 26-27% от общего объема потребляемых в стране медикаментов, тогда как по рекомендациям Всемирной организации здравоохранения, соотношение отечественного производства и импорта должно составлять 70:30). В настоящее время в рамках российского фармацевтического рынка имеет место ситуация явного преобладания импортных лекарственных препаратов в совокупном объеме продаж. Современная ситуация лекарственного обеспечения населения России остается одной из самых важных социальных проблем, затрагивающих государственные интересы здоровья нации, воспроизводства здоровой рабочей силы, роста продолжительности жизни населения.

В сложившихся условиях, когда более 70% лекарственных средств, приобретаемых в РФ, являются импортными, а отечественные препараты производятся в основном из импортных субстанций, формируется колоссальная зависимость доступности медикаментов для населения России от тенденций развития мирового фармацевтического рынка и колебаний курсов валют. Это крайне опасная тенденция. Именно поэтому уже в 2009 г. была принята «Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 г.», где были четко сформулированы потребности фармацевтической отрасли в инновационных разработках, а также необходимость импортозамещения в развитии фармацевтического рынка [2]. В результате проблема импортозамещения является более чем актуальной. В этой связи государство пытается реализовать идею обеспечения лекарственной безопасности России и добиться повышения конкурентоспособности российских компаний на мировом фармацевтическом рынке. Так, например, очень остро стоит проблема создания конкурентоспособных производств лекарств полного цикла, которые должны будут вытеснить поток импорта лекарственных средств. Необходимо подчеркнуть и особую социальную значимость импортозамещения, которая проявится в том, что на его базе можно будет выстроить систему доступа потребителей к высокотехнологичным, эффективным и безопасным лекарственным средствам.

Вопросы развития и регулирования фармацевтического рынка затронуты в трудах М.В. Аверина, А.Д. Апазова, А.П. Арзамасцева, А.Е. Ахметова, А.И. Балашова, Е.С. Бережной, О.А. Васнецовой, В.М. Володина, В.А. Внукова, Н.В. Габриелян, Е.П. Голубкова, С.А. Давыдова, Н.Б. Дремовой, Н.Н. Зязевой, Л.В. Кобзаря, С.В. Кононовой, А.В. Коротеева, М.С. Кошель, Е.А. Максимкиной, В.В. Мошкова, В.П. Фоминой, С.В. Эсаулова и других исследователей. Проблемы совершенствования управления фармацевтическим рынком присутствуют в работах Н.Б. Дремовой, Е.А. Вольской, Н.А. Ляпунова, А.П. Мельникова, В.Г. Переверзева, Р.С. Скуковой, А.В. Соломониной, С.А. Уварова, Г.В. Шашковой и ряда других. Автор в своей статье, ссылаясь на известные в научной литературе исследования (Богданова В.В., Евстратова А.В., пытается обозначить ключевые проблемы и тенденции отечественного фармацевтического рынка [4]. В частности, характеризуя проблемы отечественного фармацевтического производства, подчеркиваются высокие производственные издержки, низкое качество и устаревший ассортимент продукции, отсутствие марочной продукции, высокая зависимость нашей страны от иностранных лекарственных средств. В числе существенных тенденций развития

российского фармацевтического рынка в 2001-2014 гг., обозначены: вертикальная интеграция субъектов рынка; увеличение доли лекарственных средств иностранного производства; увеличение доли безрецептурных лекарственных средств; переключение спроса потребителя на дженериковые лекарственные средства, т.е. лекарственные средства, срок патентной защиты которых закончился (доминирование группы дженериковых лекарственных средств весьма ощутимо и составляет 85,5 % в розничном сегменте, и 63 % в целом по рынку; преобладание коммерческого (розничного) сегмента над государственным (на аптечные продажи приходится около 70% всего фармацевтического рынка, а на долю государственных программ: госпитальные закупки и программы льготного лекарственного обеспечения – порядка 30%).

Автор пытается подчеркнуть актуализировать ключевую проблему засилья зарубежных фармацевтических препаратов и действующих институциональных инструментов в рамках импортозамещения. В частности, констатируется создание в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ Фонда развития промышленности, предоставляющего возвратные займы под 5% годовых с обязательными инвестициями со стороны заемщика в соотношении 50 на 50 и приводятся примеры его успешной деятельности в этом направлении. В числе мер институциональной поддержки рассматриваются субсидии на компенсацию части затрат для уплаты процентов по кредитам и специальные инвестиционные контракты между инвесторами (крупными зарубежными и отечественными производителями лекарств) и РФ или субъектом Федерации, где фиксируются обязательства инвестора освоить производство фармацевтической продукции в предусмотренный срок, а также гарантии государства в части стабильности налоговых и иных условий и меры стимулирования и поддержки [5].

Однако авторской позиции в анализе состояния российского фармацевтического рынка не обнаруживается. Целесообразно в этом плане рекомендовать автору в теоретико-прикладном ключе обосновать значение и роль фармацевтической отрасли и фармацевтических рынков в социально-экономическом развитии экономики России. Требуется уточнить содержание термина «фармацевтический рынок», который предполагает формирование целой системы социально-экономических отношений, формирующихся в конкурентной среде между производителями и потребителями фармацевтических препаратов с учетом взаимодействия интересов государства, фармацевтических компаний, аптечных организаций, врачей и пациентов. На основе специфики российского фармацевтического рынка необходимо сформулировать критерии его сегментации [3].

Следует, считаю, выявить и обозначить системно-структурные изменения, происходящие на мировом и российском фармацевтическом рынке под воздействием инновационного развития. При этом важнейшей исследовательской темой, как мне представляется, является определение основных факторов, опосредующих тенденции и перспективы развития российского фармацевтического рынка с учетом влияния глобального кризиса и применения экономических санкций. Актуальным и исследовательски значимым должен стать сравнительный анализ тенденций развития российского и мирового фармацевтического рынка. Автор же делает акцент исключительно на анализе фармацевтического рынка РФ. В этой связи логически обоснованной была бы оценка уровня интегрированности российского рынка в мировой.

Однако, нельзя не отметить, что исследование проблем развития мирового и российского фармацевтического рынков носило фрагментарный характер и затрагивало главным образом аспекты регулирования фармацевтического рынка за рубежом, специфику инвестиционного потенциала отрасли, проблемы конкурентоспособности отдельных производителей лекарственных средств. Практически не использовался междисциплинарный подход, который бы связывал такие институты, факторы и аспекты в развитии фармацевтической отрасли, как: рынок лекарственных средств, система здравоохранения и предоставления медицинских услуг, инфраструктурные отрасли в области фармацевтики, демографические факторы, функционирование органов государственного

управления в формате роста доступности лекарств для потребителей.

Обнаруживая большое количество исследований по проблемам развития мирового и российского фармацевтических рынков, тем не менее бросается в глаза явный дефицит работ, адресно касающихся ключевых аспектов импортозамещения в рамках российского рынка лекарственных препаратов с акцентом на анализ базовых механизмов инновационного прорыва фармацевтической отрасли в направлении ее экспортной ориентации. В этой связи, особое место в анализе должно быть отведено системному рассмотрению основных подходов к государственному регулированию российского рынка фармацевтической продукции с учетом зарубежного опыта. В этом плане научный интерес представляют факторы, сдерживающие и способствующие применению зарубежных образцов в российских условиях.

Кроме того, целесообразно разработать ключевые теоретико-методологические подходы к формированию стратегии и механизма конкурентоспособности фармацевтической отрасли в РФ. В продолжение данной исследовательской линии следовало раскрыть теоретико-методологические подходы к оценке роли импортозамещения в национальной экономике, поскольку автор считает данную тенденцию одной из ключевых. В этой связи требуется авторская трактовка и уточнение сущности импортозамещения и его важнейших характеристик. Наряду с этим требуется выявить организационно-экономические проблемы, препятствующие устойчивому развитию фармацевтической промышленности России и оценить возможности применения стратегии импортозамещения для развития российского фармацевтического рынка.

Следующим логически обоснованным шагом должны были стать деловые предложения по совершенствованию инструментов импортозамещения для повышения конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке фармацевтической продукции (в том числе, предложения и рекомендации по совершенствованию ценовой политики лекарственного обеспечения на российском фармацевтическом рынке). При этом целесообразно научно обосновать роль инструментов импортозамещения в развитии национальной экономики в современных условиях и оценить последствия импортозамещения для развития российского фармацевтического рынка и национальной экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агарева А.Д. Государственное регулирование деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А.Д. Агарева // Вопросы экономики и управления. - 2016. - №1. - С. 14-17. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/th/5/archive/22/498/>
2. Батенева Т. Правила для фармрынка стали более прозрачными / Т. Батенева // Российская газета. - 2015. - № 982.
3. Денисова О.В. Тенденции развития фармацевтического рынка в России в условиях современной экономики / О.В. Денисова // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - №11. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/11/73423>.
4. Евстратов А.В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А.В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. - 2015. - № 3 (158). - С. 31–43.
5. Лин А.А. Фармацевтический рынок: сектор научных исследований и разработок / А.А. Лин // Проблемы современной экономики. – 2015. – №3. – С. 327-332.

РЕЦЕНЗИЯ НА СТАТЬЮ ВАРАВВА М.Ю. «ИНФОРМАЦИЯ, ЗНАНИЯ, НАУЧНЫЕ ЗНАНИЯ КАК БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Бондырева Ирина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО Ярославский государственный технический университет,
кафедра «Экономики и управления»
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: bondarevaib@ystu.ru

Аннотация: Актуальность рецензируемой статьи обусловлена нарастающими трендами современной информационной экономики, эффективность которой все больше определяется способностью её участников генерировать принципиально новые и уникальные знания, передавать и выгодно их использовать, снижать многочисленные риски и обеспечивать повышение конкурентоспособности страны. В рецензируемой статье обозначены специфические признаки и сравнительная характеристика различных информационных ресурсов: информации, знаний вообще, научного знания, которые в современных условиях стали самостоятельными экономическими ресурсами и факторами хозяйственной деятельности в процессе становления экономики знаний. Делается акцент на том, что концепция новой экономики помогает лучше понять и оценить неоспоримые преимущества применения потенциала когнитивных ресурсов. Автор приходит к выводу о том, что в настоящее время значительно возрастает ценность научного знания для получения существенных прикладных результатов. Источником, носителем этого нового знания является человек, обладающий развитым интеллектом. Поэтому возникает острая необходимость повышения качества деятельности вузов, анализа закономерностей развития экономики, ведомой теоретическими и прикладными знаниями, активизации разработок в этом направлении, что вполне по силам отечественной экономической науке.

Ключевые слова: экономика, основанная на знаниях, информация, знания вообще, научные знания.

JEL: A12; C18; D83; O30

REFERENCE TO ARTICLE M.Y. VARAVVA «INFORMATION, KNOWLEDGE, SCIENTIFIC KNOWLEDGE AS BASIC CATEGORIES OF NEW ECONOMY»

Bondareva Irina Borisovna
Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department «Economics and management»
Yaroslavl State Technical University

Abstract: The urgency of the presented article is determined by the growing trends in the modern information economy, the effectiveness of which is increasingly determined by the ability of its participants to generate fundamentally new and unique knowledge, use them profitable, reduce multiple risks and provide competitive advantages to the entire society. The article identifies specific features and provides a comparative description of various information resources: information, knowledge in general, scientific knowledge. The emphasis is placed on the fact that the concept of a new economy helps to better understand and assess the undeniable advantages of using the potential of cognitive resources. The author comes to the conclusion that at the present time there is an urgent need for detailed study, analysis of the foundations and patterns of economic development led by theoretical and applied knowledge, activation of developments in this direction, which is entirely within the power of domestic economic theory.

Keywords: economy based on knowledge, information, knowledge in general, scientific knowledge.

Статья Варавва М.Ю. «Информация, знания, научные знания как базовые категории новой экономики» опубликована [2, с.120-127] и представляет, считаю, большой интерес не только для

научных работников. Это связано с тем, что в деловых отношениях возникают новые реалии, когда потребитель обращается в современную компанию не за товаром, а за информацией, знаниями, специальным опытом. Поэтому фирмы, которые «способны ответить на эти ожидания потребителей наличием выбора и быстротой реакции, как правило, доминируют в наиболее прибыльных сегментах рынка» [5, с. 7-8]. Преимущество, заложенное в знаниях, становится основным конкурентным преимуществом для организации [7, с.37].

Автором статьи акцентировано внимание на отличительных характеристиках категорий «информация», «знание вообще», «научное знание». Доказывается, что в современных условиях не знания вообще, а научные и прикладные знания становятся мощным трансформирующим фактором в процессе становления информационной экономики.

Информация является основой знания, но, как подчеркивает автор статьи, информация «по своей природе амбивалентна – двойственна, противоречива, нестационарна, неоднозначна» [2, с.122]. На наш взгляд, рассматривая информацию как базовую категорию новой экономики, необходимо было отметить, что в современном глобально развивающемся мире можно говорить о противоречивости, вызванной не столько информационным, но в значительной мере когнитивным диссонансом. Зачастую получаемая субъектом новая информация противоречит его взглядам и системе ценностей, и он или примиряется с расхождениями или обращается к защитным приемам, призванным сохранить стабильность и порядок в его восприятии мира.

В рецензируемой работе для анализа использовался подход к научно-техническому прогрессу как процессу, включающему производство, развитие, передачу и использование знания для организации конкретных действий. Это дает более совершенный инструмент отражения реальной действительности в науке.

Инновация, творческий подвиг в производстве всегда – продукт интеллекта. По мнению В.И. Корнякова «Интеллект – это вооруженность, ресурс разума, те его качества, свойства, признаки, способности, которые позволяют ему успешно решать стоящие перед ним задачи.

Представляется, что главные силы интеллекта – это знания, логическое мышление и интуитивные озарения (измененное сознание)» [4, с. 114].

Людьми науки, особенно ученым с высоким уровнем творческих способностей, свойственно ощущение тесной связи эмоциональной стороны науки с ее природой и глубинными свойствами человеческого мышления.

В работе Г.Ф. Хильми отмечается, что «научная интуиция – это чувство (и прежде всего чувство!) перспективы и развития проблемы. Интуиция начинается там, где обрываются логические пути решения проблемы, где одни лишь знания бессильны. Психологические корни интуиции – в эмоциональной силе и окраске абстрактного мышления. Эта сила, доходящая до страсти, по словам академика И.П. Павлова, – главное в работе ученого.

Именно собственное эмоциональное отношение к проблеме позволяет ученому видеть то, мимо чего проходят другие, быть не в ладах с логикой и здравым смыслом. И это качество – один из главных факторов, определяющих рост науки» [9, с. 27].

Также можно отметить, что общее культурное развитие человека – катализатор диалектического познания. Безусловно прав своих выводах Л.С. Бляхман, подчеркивая, что «абстрактно-аналитическое, логическое мышление нельзя противопоставлять эмоционально-образному, ассоциативному. Лишь всесторонне образованный человек с высокой общей культурой может найти принципиально новые нетривиальные решения проблем. Быстрота, легкость, нестандартность технико-экономического мышления обусловлены не объемом узкопрофессиональных знаний, а широтой кругозора» [1, с.211].

Приведенный анализ сил интеллекта подводит к выводу о том, что, с нашей точки зрения, в число базовых категорий новой экономики должна быть включена и научная интуиция.

Соглашаясь с автором статьи, что знания способны к расширению и самопроизводству, могут

использоваться снова и снова, тем не менее, может быть, на наш взгляд, следует воздержаться от некоторых поспешных выводов, например, «знания формируются однажды, а затем много раз используются» [2, с. 123]. Из исторической практики известно, что многие технические изобретения были сделаны довольно давно, но в той экономике не были востребованы и, становясь просто игрушками, забывались. Поэтому возникала необходимость время от времени их изобретать снова до тех пор, пока в новой модели экономики отношения к новому они начинали использоваться. «Паровой двигатель был известен Архимеду, который в маленьких Сиракузах построил его и поставил на галеру, сделал паропход... его изобретали 5 или 7 раз» [6, с. 16].

Как отмечается в рецензируемой статье, П. Друкер в своем труде «Посткапиталистическое общество» подходит к прогрессу науки и технологий уже как к процессу, включающему развитие и использование знаний [2, с. 124]. Если в прежние эпохи любые технологические преобразования замыкались на определенные сферы применения, то в эпоху промышленной революции они внедрялись везде, где это было эффективно.

С развитием техники изменяются способы передачи знаний и методы подготовки специалистов. Если раньше знания они получали непосредственно от знатоков своего дела, уникалов и могли использовать их опыт на протяжении своей трудовой жизни, то во второй половине XX века ситуация изменилась.

На первом этапе (19 век, начало и середина 20 века) в основном происходил ингеританс (англ. inheritance – наследование). Под этим термином понимают «процесс передачи рабочего результата (знания) от прежнего субъекта к новому действующему субъекту» [3, с.50].

На втором этапе (60-90 годы 20 века) процесс ингеританса происходил, но уже в меньшей степени, так как масштабы подготовки кадров увеличивались, а производственный базис менялся незначительно. Знания начали устаревать до того, как они были реализованы и исчерпаны полностью. Но пока еще знания, которые получали в учебном заведении, были востребованы, так как на производстве шла смена моделей в рамках одного поколения техники, и выпускники, имея определенную подготовку, могли активно участвовать в ее модернизации.

На третьем этапе (с 90-х годов 20 века по настоящее время) в процессе обучения часто происходит не получение знания, которое используется в производственной деятельности, а в основном получение информации. В этот период идет быстрая смена поколений техники в пределах одного направления и появление принципиально новых (основанных на научных открытиях) направлений. В мире возникает новый технологический уклад. Способность создавать знания формируется в процессе подготовки специалистов.

В этой связи необходимо отметить, что в рецензируемой статье предложена авторская интерпретация двух типов знания с точки зрения радикальных изменений в способе производства, хранения и распространения знания, происходящих под влиянием информационных технологий: кодифицированное знание и неформализованное знание. Неформализованное знание находится в памяти людей и организаций, доступно и может свободно передаваться другим. Неявный источник знания находится в подсознании людей и культуре организации, поэтому его труднее выявить и использовать.

Раньше можно было разработать или купить инженерные технологии, а затем использовать и совершенствовать их годами. Сейчас механику и технологии самых современных производств больше нельзя почерпнуть в справочниках или инструкциях. Наоборот, сам факт их попадания в справочники говорит о том, что они устарели. Возникают профессиональные проектные группы, отвечающие требованиям разработки высоких технологий, по которым разворачивается конкуренция в современном мире.

Как справедливо подчеркивается в статье Варавва М.Ю., в настоящее время значительно возрастает ценность научного знания для получения существенных прикладных результатов

[2, с. 126]. Источником, носителем этого нового знания является человек, обладающий развитым интеллектом.

В этих условиях необходимо преодолевать консерватизм высшей школы, ее укоренившееся небрежение к вопросам получения и применения новых знаний, недостаточное взаимодействие с работодателями при осуществлении образовательной деятельности.

Большие задачи должны быть поставлены и перед студентами. Нужно научить их самостоятельно получать и создавать знания, которые они будут использовать в своей трудовой жизни (через производственные практики, стажировки, чтение научной литературы по специальности), т.е. заниматься в большей мере самообразованием. Необходимо сформировать у молодежи способность к самостоятельному, творческому техническому и экономическому мышлению, привить ей умение ориентироваться в сложной и противоречивой экономической действительности.

Теоретические проблемы автор статьи рассматривает в тесной связи с вопросами материализации знаний в существенные прикладные результаты, например, высокотехнологичную продукцию и социально-экономические выгоды.

Проведенное исследование опирается на разработки российских и зарубежных ученых, на критическое осмысливание выводов исследователей.

В целом, на наш взгляд, рецензируемая статья М.Ю. Варавва «Информация, знания, научные знания как базовые категории новой экономики» посвящена актуальной теме, имеет научную новизну и практическую значимость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бляхман Л.С. Перестройка экономического мышления / Л.С. Бляхман. – М.: Политиздат, 1990. – 271 с.
2. Варавва М.Ю. Информация, знания, научные знания как базовые категории новой экономики / М.Ю. Варавва // Теоретическая экономика. – 2018. - №2(44). – С.120-127.
3. Комлев Н.Г. Словарь новых иностранных слов: (с переводом, этимологией, толкованием) / Н.Г. Комлев. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 144 с.
4. Корняков В.И. О главном звене интеллект-революции в экономике / В.И. Корняков // Философия хозяйства. - 2012. - № 1(79). - С. 113-123.
5. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. - 178 с.
6. Технологии опережают время // Аргументы недели. - 2018. - № 15 (608). – С. 16-17.
7. Управление знаниями в инновационной экономике: Учебник/ Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 599 с.
8. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул / Пер. с англ. – М.: Стандарты и качество. – 2008. – 272 с.
9. Хильми Г.Ф. Поэзия науки / Г.Ф. Хильми. – М. Изд-во «Наука», 1970. – 56 с