

НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 9 (93) 2022

www.theoreticaleconomy.ru



ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

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

Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц
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)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Белова Л.Г. (Москва, Россия)

Симченко Н.А. (Симферополь, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ёлкину О. С. (Санкт-Петербург, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Научные консультанты журнала

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-221

Телефон: (4852) 44-02-11

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: theoreticaleconomy@edu.ystu.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Теоретическая экономия: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру 4
Гордеев В.А.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

О необходимости возобновления политико-экономических исследований фундаментальных проблем научно-технического прогресса: оценка уровня технологичности экономических систем..... 14
Байнев В.Ф.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Оценка и учёт квалификационных активов – неизбежность инновационного развития России 28
Иванус А.И.

Использование ИТ-технологий в различных сферах деятельности и формирование новой информационно-цифровой реальности 35
Балашов А.М.

Метод «соотнесения» при описании взаимосвязей между стоимостными ресурсами коммерческого предприятия 42
Швецов Д.В.

Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 1 57
Цуриков В.И., Скаржинская Е.М.

Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении 71
Новикова Т.Ю., Мотолянец М.В.

Качественные и количественные параметры бедности как предикторы ее пространственной и социальной локализации..... 84
Попова И.В., Войнова О.С., Угрюмова М.А., Маркин М.И.

Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ..... 93
Шкиотов С.В., Маркин М.И.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Брокерские услуги, оказываемые квалифицированным инвесторам в странах Евразийского экономического союза 104
Варламова Е.В., Павлова Г.Ш., Лыскова И.В., Тошпулов А.А.

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Теоретико-методологические подходы к исследованию кризисных процессов 113
Чечулин И.А.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Экономическая безопасность в теоретической системе экономической науки в Эпоху Великого Эволюционного Перелома..... 134
Субетто А.И.

Теоретическая экономика: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру



Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. В данной рубрике представлен обзор материалов 9-го (93-го) номера журнала. По мнению редактора, публикации данного номера выступают продолжением предыдущих 92-х номеров в развитии выдвинутой нами концепции теоретической экономики. В ходе обзора показано, в чем заключается такое продолжение на примере каждой публикуемой работы. Редактором отмечено, что оно присуще в определенной степени выступлениям и известным читателям, и новых авторов. Первостепенное внимание, как и в предыдущих номерах, уделено в рубрике и номере в целом актуальным проблемам теоретической экономики, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации

Ключевые слова: теоретическая экономика; конференция в Ярославском техническом университете; новая индустриализация; современные проблемы мировой экономики, творчество молодых исследователей.

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономика: Теоретическая экономика: приближаемся к юбилейному, сотому, номеру / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.4-13. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 9-й (93-й), номер нашего журнала. По нашему мнению, материалы этого номера являются логическим продолжением предыдущих 92-х в исследовании современных социально-экономических трансформаций с позиции разрабатываемой в журнале концепции теоретической экономики. Думаем, что такой шаг характеризует публикуемые в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам, уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики». Здесь помещена статья под названием «О необходимости возобновления политико-экономических исследований фундаментальных проблем научно-технического прогресса: оценка уровня технологичности экономических систем». Её автор - Байнев Валерий Федорович, доктор экономических наук, профессор, профессор Белорусского государственного университета, (г. Минск, Республика Беларусь). Он уже публиковался в нашем журнале [см.: 1 и 2]. В данной статье в контексте нынешних сложных геополитических условий обоснована необходимость возобновления в России и Беларуси политико-экономического изучения фундаментальных проблем научно-технического прогресса, в частности, касающихся оценки уровня технологичности экономических систем и обеспечения их технологической безопасности. Осуществлен критический анализ существующих методов и подходов к решению указанных задач. Предложен к использованию показатель уровня технологичности национальной экономики, отражающий ее средневзвешенный технологический уклад. Отмечено, что данный показатель позволяет объективно оценивать состояние и динамику научно-технического прогресса в стране, сравнивать их с аналогичными параметрами других стран, анализировать степень технологического отставания от конкурентов, планировать и контролировать темпы его сокращения в рамках

стратегии технологического намерстывания Союзного государства России и Беларуси. Сделан вывод, что реализация данной стратегии принципиально невозможна в рамках нынешней конкурентно-рыночной капиталистической доктрины развития, что требует выработки новой научно-образовательной экономической парадигмы, обеспечивающей переход союзных стран в режим плановой мобилизационной (предвоенной) экономики.

Затем в рубрике - «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» - представляем в этом номере семь работ. Во-первых, статью под названием «Оценка и учет квалификационных активов – неизбежность инновационного развития России». Её написал тоже публиковавшийся у нас [см.: 3] Иванус Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Системный анализ в экономике» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Москва, Российская Федерация). Рассматриваются в его статье причины низких темпов инновационного развития современной России и делается вывод, что это обусловлено отсутствием организованного в масштабе всей страны процесса капитализации нематериальных активов как в виде результатов интеллектуальной деятельности, так и квалификационных активов. Основываясь на международном опыте, реализованном в прошлом веке сначала Японией, а затем и США, в статье показано, что траектория экономического развития России может и должна быть решена именно в русле данных мероприятий. Указаны причины, в силу которых эти проблемы до сих пор в России не решаются. Показано, что объективно инновационный процесс основывается на известной формуле Стивенса-Берли (3000 сырых идей = 1 коммерческий успех), предусматривающей наличие в инновационном процессе существенной избыточности за счёт генерации «сырых» идей, изобретений, результатов НИОКР и т. д., которые в результате «конвертируются» в конечное единственное изделие, приобретающее статус рыночного товара. Предпринятые Японией и США на уровне государственной политики шаги в этом направлении и последовавший за этим их успешный экономический рост являются для нас предупреждением о том, что в подобного рода стратегических решениях промедление недопустимо и отставание здесь дорого обходится. Что касается капитализации квалификации и трудовых навыков персонала, выступающего в роли актива, способного генерировать непрерывный поток плодотворных идей и проектов, то здесь лидерство принадлежит США. Причём это оформлено в законодательном порядке. Вслед за ними Евросоюз также сделал некоторые подобные шаги в этом направлении. В противоположность США и Евросоюзу в России, к сожалению, исторически сложилась ситуация, когда законодательно прописано, что квалификация и трудовые навыки трудящихся не считаются нематериальным активом и поэтому не подлежат оценке и учету. В этой связи предлагается исправить данное положение и провести оценку квалификации, как нематериального актива, а затем произвести его учёт. Поскольку этот процесс капитализации квалификационных активов достаточно трудоёмкий, то его необходимо реализовать в два этапа. Социально-экономический эффект от этого очевиден.

Во-вторых, в этой рубрике Вам предлагается статья «Использование IT-технологий в различных сферах деятельности и формирование новой информационно-цифровой реальности». Её представил уже известный Вам как наш автор [см.: 4; 5; 6; 7] Балашов Алексей Михайлович, кандидат экономических наук, доцент Новосибирского государственного педагогического университет, (Новосибирск, Российская Федерация). В статье рассматривается распространение и развитие современных IT-технологий, их широкое проникновение во все сферы экономики и общества, которое изменяет привычные бизнес-модели, структуры традиционных отраслей и подходы к управлению. Происходящие перемены настолько широкомасштабны, что можно смело говорить об очередной технологической революции и формировании нового технологического уклада. Автор показывает, что внедрение решений, использующих цифровые технологии, помогает существенно сокращать расходы компаний и снизить вероятность появления критических ситуаций. Цифровизация формирует новые факторы обеспечения лидерства и конкурентоспособности на рынках, а также создает условия для эффективного взаимодействия инновационно-активных участников,

служит эффективным средством увеличения производительности и эффективности труда людей и повышения качества жизни населения. Следовательно, цифровизация и онлайн-экономика становятся основополагающей тенденцией развития глобальной, международной и большинства национальных экономик, а цифровые технологии в настоящее время являются приоритетом роста практически всех сфер общества.

В-третьих, в этой рубрике представлена работа под названием «Метод «соотнесения» при описании взаимосвязей между стоимостными ресурсами коммерческого предприятия». Её написал новый для нас автор Швецов Дмитрий Викторович, директор ООО «Сельинвест» из села Мехонское Курганской области (Российская Федерация). В исследовании предлагается метод «соотнесения» стоимостных ресурсов предприятия. Предложенный метод при помощи графиков и формул позволяет получить необходимую наглядность взаимосвязей стоимостной структуры коммерческих предприятий при достаточной простоте. Метод основан на выделении двух основных видов ресурсов, соотносимых между собой по правилам соотнесения: средства (непосредственно, то есть активно, или опосредованно, то есть пассивно), участвующие в получении проданной добавочной стоимости, и долги (в пользу предприятия или в пользу стороны экономического взаимодействия). Такой подход является обоснованным и практичным, но требует программного обеспечения, при этом План счетов также нет необходимости значительно изменять. Ранее в экономической теории метод, основанный на соотнесении стоимостных ресурсов, не применялся, что отразилось на отсутствии реальных графических возможностей изображения стоимостных ресурсов конкретных предприятий. Цель исследования: дополнить имеющиеся возможности изображения связей между стоимостными ресурсами предприятия. Идея подхода: при помощи операции соотнесения ресурсов представить данные в виде аналитических компонентов, раскрывающих структуру стоимостных ресурсов предприятия. Графическое и формульное представление компонентов разложения позволяет в необходимой степени раскрыть метод, в том числе определить стоимость предприятия. По результатам исследования сделан вывод об универсальности подхода применительно к коммерческим (торговым и оказывающим услуги) предприятиям. Дальнейшие исследования в данном направлении, с увеличением выборки рассматриваемых предприятий, позволят уточнить теоретическую часть метода. При этом появляется реальный теоретический инструментарий, позволяющий решать различные практические задачи.

В-четвертых, продолжает эту рубрику статья «Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 1». Её авторы уже знакомы Вам, уважаемый читатель [см.: 8; 9; 10], это Цуриков Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор, из ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», (г. Кострома, Российская Федерация), и Скаржинская Елена Матвеевна, доктор экономических наук, профессор из ФГБОУ ВО «Костромской государственный университет», что в том же городе. Статья посвящена теоретическому анализу проблем, возникающих перед коллективом, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость и получаемый совокупный доход распределяют между собой в заранее оговоренных относительных долях. Предполагается, что каждый член коллектива стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша, а функция совокупного дохода, возрастающая по размерам усилий каждого участника, удовлетворяет закону убывающей отдачи. Исследуются возможности участников коллективных действий для выхода из ловушки неэффективного равновесия по Нэшу, в которую коллектив попадает в результате автономного выбора размеров усилий, и достижения предпочтительного по Парето исхода. Необходимая для улучшения результатов коллективных действий кооперация агентов затруднена в многочисленном коллективе вследствие дефицита межличностного доверия, но возможна в малой группе (коалиции). Показано, что осуществление коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша, приводит к возрастанию индивидуальных выигрышей всех членов коллектива. Анализируются стратегии агентов, избегающих риска и стремящихся к максимуму гарантированного выигрыша.

Далее идет статья под названием «Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении», которую подготовили двое исследователей из Ярославля: Новикова Татьяна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», и её коллега с той же кафедры Мотолянец Марина Владимировна, тоже кандидат экономических наук, доцент. Татьяна Юрьевна выступает у нас впервые, а Марина Владимировна уже знакома Вам по предыдущей публикации [см.: 11]. На современном этапе развития экономики и финансово-хозяйственной деятельности любого субъекта хозяйствования, отмечают они, операционный аудит является базовым элементом инвестиционной привлекательности компании, позволяет обеспечивать эффективное функционирование, устойчивость и максимальное развитие организации в условиях многоплановой конкуренции, а также обеспечивает сохранность и эффективное использование ресурсов и потенциала организации. Однако, несмотря на значимость и необходимость, в нормативно-правовом регулировании и в практической деятельности российских предприятий ему уделено недостаточно внимания и отсутствует единый подход к методике его проведения, что определяет ценность и актуальность исследований.

Далее идет статья под названием «Качественные и количественные параметры бедности как предикторы ее пространственной и социальной локализации», которую подготовили четверо исследователей из ФГБОУ ВО «Ярославского государственного технического университета»: Попова Ирина Викторовна, доктор социологических наук, профессор, Войнова Ольга Станиславовна, директор департамента по социальной поддержке населения и охране труда мэрии города Ярославля, Угрюмова Марина Александровна, кандидат экономических наук, доцент и Маркин Максим Игоревич ответственный секретарь данного журнала. Попова Ирина Викторовна и Войнова Ольга Станиславовна выступают у нас впервые, а Марина Александровна и Максим Игоревич уже знакомы Вам по предыдущим публикациям. Цель статьи – дать описание пространственной и социальной локализации бедности в г. Ярославле. Научную новизну обеспечивают результаты эмпирического исследования с использованием авторского инструментария.

Завершает рубрику статья под названием «Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ». Её подготовили знакомые вам авторы Шкиотов Сергей Владимирович к.э.н., доцент и Маркин Максим Игоревич ответственный секретарь журнала. Цель статьи – дать количественную и качественную оценку цифрового разрыва между субъектами РФ. Для количественной оценки цифрового разрыва на уровне субъектов РФ в работе исследуется взаимосвязь между величиной расходов региональных бюджетов и развитостью ИКТ, как элемента инфраструктуры инновационной среды. Для качественной оценки цифрового разрыва исследуется взаимосвязь между величиной расходов региональных бюджетов и инновационной активностью в субъектах РФ. Объектом исследования стали показатели инновационной активности, расходов на ИКТ, а также динамика развития ИКТ в 85 субъектах РФ в четырехлетнем временном интервале.

В следующей рубрике, «Современные проблемы мировой экономики», Вашему вниманию в этом номере предлагается работа «Брокерские услуги, оказываемые квалифицированным инвесторам в странах Евразийского экономического союза». Её подготовили четверо авторов: Варламова Екатерина Викторовна, кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка для экономических специальностей ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет», (г. Астрахань, Российская Федерация), Павлова Гульнара Шамилевна, старший преподаватель, и Лысикова Ирина Васильевна, ассистент, обе с той же кафедры, а также Тошпулотов Алишер Аминович, докторант кафедры экономической теории и мировой экономики Российско-Таджикского (Славянского) Университета, (г. Душанбе, Республика Таджикистан). Екатерина Викторовна и Ирина Васильевна выступают у нас впервые, а вот Гульнара Шамилевна и Алишер Аминович уже публиковались в нашем журнале [см.: 12]. В статье исследуются общественные отношения, связанные с оказанием брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах Евразийского экономического

союза. В последнее время рассмотрение вопросов оказания брокерских услуг в странах Евразийского экономического союза получило особую важность в условиях углубления экономической интеграции стран ЕАЭС с целью создания в рамках ЕАЭС общего финансового рынка и обеспечения недискриминационного доступа на финансовые рынки стран ЕАЭС; обеспечения гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг; определения подходов к регулированию рисков на финансовых рынках стран ЕАЭС. В этой связи в статье ставится цель – разработать положения, способствующие к установлению сходного подхода в оказании брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах ЕАЭС. Для достижения указанной цели применялись всеобщие, общенаучные и частнонаучные методы науки: диалектический метод, анализ, синтез, обобщение, абстрагирование, индукция, аналогия, гипотетико-дедуктивный и сравнительный методы. Полученные результаты исследования в настоящей статье могут быть использованы в научных исследованиях в области финансового рынка, а также в законотворческой работе по гармонизацию законодательства в сфере рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС. Результатами настоящего исследования являются выявленные теоретические и практические проблемы в оказании брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах ЕАЭС, а также разработанные предложения по устранению данных проблем.

Затем Вашему вниманию предлагается рубрика «Творчество молодых исследователей», в которой публикуется в этом номере статья под названием «Теоретико-методологические подходы к исследованию кризисных процессов». Автор - Чечулин Иван Алексеевич, соискатель кафедры экономической теории и корпоративного управления Уральского государственного экономического университета, (г. Екатеринбург, Российская Федерация), уже известен Вам, уважаемый читатель, по предыдущей его публикации [см.: 13]. Настоящая работа посвящена критическому обзору литературных источников по исследованию кризисных процессов. Автором рассмотрена теория кризиса как социально-экономического явления, раскрываются подходы к исследованию и типологизации кризисных процессов, даётся авторская типология кризисов как внутрисубъектных и внесубъектных явлений и обобщаются исследования кризисных процессов в соответствии с указанной типологией.

Далее, в рубрике «Рецензии, отклики», публикуется работа под названием «Экономическая безопасность в теоретической системе экономической науки в Эпоху Великого Эволюционного Перелома». Её представил хорошо Вам известный наш активнейший автор [см.: 14-44] Субетто Александр Иванович, доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук, Заслуженный деятель науки РФ, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация). Статья написана в логике теоретической рефлексии над проблемами становления категории «экономическая безопасность» и теории (и системологии) экономической безопасности, вызванной изданным в 2018 году 2-х-томником антологии работ по экономической безопасности костромского ученого-экономиста Владимира Васильевича Чекмарева. Раскрываются основания и императивы, которые диктуются Эпохой Великого Эволюционного Перелома, которые качественно видоизменяют саму логику теоретической рефлексии над содержанием экономической безопасности. Будущее в развитии теории экономической безопасности, по мнению А.И. Субетто, связано с становлением Ноосферизма, как научно-мировоззренческой системы XXI века, и как важной её подсистемы – теории ноосферной безопасности.

Таково основное содержание материалов 9-го (93-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют собой логическое продолжение предыдущих 92-х номеров в развитии выдвинутой нами более 11 лет назад в журнале концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях.

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

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Байнев, В.Ф. Неоиндустриализация Союзного государства Беларуси и России: от конкурентно-рыночной парадигмы к интеграционной доктрине развития / В.Ф. Байнев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. - № 3. - С. 30-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
2. Байнев, В.Ф. Цифровая индустриализация в контексте эволюции земной цивилизации / В.Ф. Байнев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 10. - С. 62-75. . [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
3. Иванус, А.И. Что не успел сделать К.Маркс, или почему надо оценивать квалификационные активы? / А.И. Иванус // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 2. - С. 101-105. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
4. Балашов, А.М. Возможности построения эффективной социально ориентированной рыночной экономики и формирование социально ответственного предпринимательства в РФ на основе немецкой концепции социального государства / А.М. Балашов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. - № 10. - С. 80-88. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
5. Балашов, А.М. Развитие концессионного предпринимательства в сельском хозяйстве СССР в период НЭПа / А.М. Балашов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 5. - С. 62-67. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
6. Балашов, А.М., Петров А.Н. Экономический кризис 2020 года и проблемы дальнейшего экономического развития РФ / А.М. Балашов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 11. - С. 28-34. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
7. Балашов, А.М. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм взаимодействия бизнеса и государства / А.М. Балашов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 6. - С. 47-53. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
8. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 1 / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 8. - С. 64-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
9. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 2 / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 9. - С. 49-60. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
10. Цуриков, В.И. И почему же мы бедны? К вопросу о влиянии социокультурных ценностей на экономическое развитие и процветание / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 6. - С. 24-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
11. Мотолянец, М.В. Формирование профессионального мнения на основе инновационного подхода к системе ценностей и качествам внутреннего аудитора / М.В. Мотолянец // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 6. - С. 54-62. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
12. Финдарова, К.К., Павлова Г.Ш., Тошпулотов А.А. Экономическая природа и сущность государственных корпораций как института рыночных отношений / К.К. Финдарова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 5. - С. 54-60. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
13. Чечулин, И.А. Концептуальные исследования организационно-экономического содержания

антикризисного управления / И.А. Чечулин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 7. - С. 99-122. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

14. Субетто, А.И. М.И. Скаржинский как «зеркало» трагедии отечественной экономической науки в пространстве рыночно-капиталистического реванша / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. - № 4. - С. 71-83. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

15. Субетто А.И. Глобальный империализм, экологический апокалипсис и стратегия выхода из экологического тупика / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. - № 6. - С. 16-20. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

16. Субетто, А.И. Ноосферная парадигма целеполагания устойчивого развития человечества и России / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. - № 2. - С. 12-22. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

17. Субетто, А.И. Ноосферное образование в евразийском пространстве: ноосферно-евразийская парадигма фундаментализации ноосферного образования / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. - № 3. - С. 7-11. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

18. Субетто, А.И. Проблемы управления ноосферным устойчивым развитием / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. - № 4. - С. 7-18. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

19. Субетто, А.И. Капиталогенный экологический апокалипсис: конец человечеств или прорыв к социализму? / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. - № 5. - С. 17-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

20. Субетто, А.И. Научно-образовательное сообщество – стратегия развития науки, образования и культуры в России XXI века и основа перехода к управляемому ноосферному развитию / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. - № 1. - С. 18-32. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

21. Субетто, А.И. Великий эволюционный перелом – переход человечеством в эпоху ноосферной истории / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. - № 2. - С. 14-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

22. Субетто, А.И. Сто лет спустя после великого октября: экологический финал империализма США и ноосферно-социалистическая революция как императив выживаемости человечества / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. - № 3. - С. 28-40. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

23. Субетто, А.И. Ленин как символ столетия Великой Русской Социалистической Революции и величие будущей Эпохи Социализма / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. - № 5. - С. 19-27. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

24. Субетто, А.И. «Как не ломалась сталь» (автобиографическая исповедь настоящего коммуниста) / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 1. - С. 128-137. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

25. Субетто, А.И. Системная проблема развития ЖКХ в России в контексте действия Закона Энергетической Стоимости / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 2. - С. 66-72. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

26. 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» /А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 3. - С. 201-206. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

27. Субетто, А.И. Повестка дня на XXI век – ноосферно-социалистическое преобразование глобальной экономики /А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 4. - С. 52-60. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

28. Субетто, А.И. Ноосферизм XXI века как диалектическое снятие марксизма-ленинизма XX века /А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 6. - С. 12-26. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

29. Субетто, А.И. Слово о Большакове Борисе Евгеньевиче /А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. - № 6. - С. 155-157. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

30. Субетто, А.И. Ноосферизм – новая система сохранения и развития человечества на Земле / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 6. - С. 27-43. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

31. Субетто, А.И. Наука и космос: прошлое, настоящее, будущее (аналитический обзор) / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 7. - С. 89-100. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

32. Субетто, А.И. Императив возрождения сильной государственности в России в контексте императива перехода человечества к ноосферной парадигме истории в XXI веке / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 10. - С. 32-52. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

33. Субетто, А.И. Слово о Святославе Ивановиче Григорьеве / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 10. - С. 113-119. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

34. Субетто, А.И. Открытое письмо доктору экономических наук, доценту, профессору кафедры экономической теории и региональной экономики Ивановского государственного университета Алле Борисовне Берендеевой / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. - № 6. - С. 101-107. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

35. Субетто, А.И. Победа в Великой Отечественной войне – воплощение Высоты Духа Советской цивилизации, которой не знала всемирная история человечества / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. - № 12. - С. 10-23. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

36. Субетто, А.И., Джаясекара П. Шанти, Лукоянов В.В. Эпоха великого эволюционного перелома как эпоха ноосферного преобразования основ бытия человека и становления Мира без Войн и Насилия (тезисы доклада на Всемирный Научный конгресс «Париж - Санкт-Петербург - Оксфорд») / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 2. - С. 115-117. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

37. Субетто, А.И. Интервью / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 4. - С. 146-166. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

38. Субетто, А.И. Диктатура кажимости и рыночный экоцид основ жизни человечества на земле / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 6. - С. 24-37. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

39. Субетто, А.И. Философская школа Л.А. Зеленова через «призму» грядущих родов действительного разума в XXI веке / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 6. - С. 185-204. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

40. Субетто, А.И. Ноосферная эмансипация человека (Ответы на критику ноосферизма со стороны профессора Г.В. Задорожного) / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 9. - С. 113-144. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

41. Субетто, А.И. XXIX Международный форум по собриологии, профилактике, социальной педагогике и алкологии / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 11. - С. 127-128. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

42. Субетто, А.И. Общенациональная стратегия ноосферного развития России на основе потенциала многонационального народа и его общественного интеллекта / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 2. - С. 112-130. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

43. Субетто, А.И. Манифестация капиталорасизма, выполненная представителем банковской элиты в России / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 3. - С. 115-120. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

44. Субетто, А.И. Женский вопрос как часть проблемы преодоления рыночно-капиталистического отчуждения человека от своей сущности и от природы и его окончательное решение через ноосферную эмансипацию человека в XXI веке / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 5. - С. 107-110. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

Theoretical economy: a new step in the study of modern socio-economic transformations

Valery A. Gordeev

Doctor of Economics, Professor

Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Annotation. In this section, the editor-in-chief represents a review of the materials of the 7th (91st) magazine number. According to the editor, the publication of this issue is a new step in the study of modern socio-economic transformations from the perspective of the concept of theoretical economy developed in the journal. It is shown what this step is on the example of each published work. It is noted that it is inherent to a certain extent performances by both known readers and new authors. Annotation. This section presents an overview of the materials of the 9th (93rd) issue of the journal. According to the editor, the publications of this issue are a continuation of the previous 92 issues in the development of the concept of theoretical economy put forward by us. The review shows what this continuation consists of using the example of each published work. The editor noted that it is inherent to a certain extent in the performances of both well-known readers and new authors. Predate attention, as in previous numbers, is paid to urgent problems of theoretical economy, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, modern problems of the global economy, and the work of young researchers.

Keywords: theoretical economy; conference at Yaroslavl Technical University; new industrialization; modern problems of the world economy, creativity of young researchers

О необходимости возобновления политико-экономических исследований фундаментальных проблем научно- технического прогресса: оценка уровня технологичности экономических систем

Байнев Валерий Федорович

доктор экономических наук, профессор,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь.

E-mail: baynev@bsu.by

Аннотация. В статье в контексте нынешних сложных геополитических условий обоснована необходимость возобновления в России и Беларуси политико-экономического изучения фундаментальных проблем научно-технического прогресса, в частности, касающихся оценки уровня технологичности экономических систем и обеспечения их технологической безопасности. Осуществлен критический анализ существующих методов и подходов к решению указанных задач. Предложено к использованию показатель уровня технологичности национальной экономики, отражающий ее средневзвешенный технологический уклад. Отмечено, что данный показатель позволяет объективно оценивать состояние и динамику научно-технического прогресса в стране, сравнивать их с аналогичными параметрами других стран, анализировать степень технологического отставания от конкурентов, планировать и контролировать темпы его сокращения в рамках стратегии технологического нагнывания Союзного государства России и Беларуси. Сделан вывод, что реализация данной стратегии принципиально невозможна в рамках нынешней конкурентно-рыночной капиталистической доктрины развития, что требует выработки новой научно-образовательной экономической парадигмы, обеспечивающей переход союзных стран в режим плановой мобилизационной (предвоенной) экономики.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, технологическое развитие, технологическая война, технологическая безопасность, уровень технологичности национальной экономики, технологическое нагнывание, Союзное государство России и Беларуси.

JEL codes: J11, J18, I18

Для цитирования: Байнев В.Ф. О необходимости возобновления политико-экономических исследований фундаментальных проблем научно-технического прогресса: оценка уровня технологичности экономических систем / В.Ф. Байнев . - DOI 10.52957/22213260_2022_9_14. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.14-27. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_14

*Либо смерть, либо догнать и перегнать
передовые капиталистические страны.*

В.И. Ленин

Введение

Беспрецедентное осложнение геополитической и экономической ситуации вокруг Союзного государства Беларуси и России (далее – Союзное государство) окончательно развеяло господствовавшую в обеих странах на протяжении трех долгих десятилетий идеологическую иллюзию о нашем «полноценном вхождении в западную цивилизацию». Примененные к нашим странам жесточайшие санкции убеждают в том, что навязанная нам извне и все это время активно транслировавшаяся местными компрадорскими элитами политико-экономическая модель нашего

участия в организованной Западом международной системе разделения труда в качестве импортеров сырья и экспортеров высокотехнологичной продукции изначально была несостоятельной.

Водночасье рухнули и представления о том, что «энергетическая сверхдержава», каковой должна была стать Россия в понимании ряда российских чиновников [1], сможет надежно приобщаться к высокотехнологичным благам западной цивилизации, банально выменивая их на сырье. А недавно обнародованные планы западных идеологов по «деколонизации»-расчленению России [2] с целью захвата ее природных ресурсов вкупе с навязчивыми грезами польских политиканов в рамках проекта «Речь Посполитая 2.0» отторгнуть западные территории Беларуси [3] поставили на повестку дня проблему сохранения территориальной целостности, а значит, элементарного существования наших стран. Все это свидетельствует об исключительной серьезности складывающихся вокруг Союзного государства условий.

Прямо сейчас наши западные «стратегические партнеры» активно пытаются реализовать свои захватнические планы, развернув масштабную гибридную агрессию против Союзного государства в форме информационного, экономического, технологического противостояния и прямого военного конфликта с Россией. В результате наш конфликт с Западом приобрел характер затяжной «войны на истощение». При этом главную ставку в данном противостоянии противник со всей очевидностью делает на технологическую компоненту развернутой им гибридной войны, активно используя «технологическое оружие» – отлучение России и Беларуси от западных высоких технологий и производимой на их основе продукции. По замыслам западных политиканов, невозможность ремонта-реновации импортного высокотехнологичного оборудования уже через пару-тройку лет приведет к массовому выходу его из строя, а значит, к снижению уровня технологичности и конкурентоспособности союзной экономики. В результате экономическая, технологическая, военная безопасность Союзного государства будет подорвана, и западные страны без особых усилий смогут осуществить его дезинтеграцию примерно так, как это случилось с Советским Союзом.

К сожалению, по оценкам ряда отечественных и зарубежных специалистов, налицо существенное, нарастающее и вообще грозящее превратиться в «технологическую пропасть» отставание союзной экономики от основных западных и восточных конкурентов по уровню применяемых техники и технологий [4, 5, 6]. Все это создает существенные риски для технологической, экономической, военной, а значит, национальной безопасности России и Беларуси и требует безотлагательных и решительных мер по их снижению.

Мы убеждены, что в связи с жизненно важной необходимостью сокращения допущенного технологического отставания странам Союзного государства эту цель необходимо обозначить в качестве главного стратегического приоритета своего дальнейшего развития в рамках проекта новой (цифровой) индустриализации [4]. Однако на пути его реализации возникает целый комплекс научных и прикладных проблем, требующих дальнейшего совершенствования теории и прикладного инструментария управления научно-техническим прогрессом. Вместе с тем сегодня растущему числу экономистов становится понятно, что в рамках навязанной нам Западом конкурентно-рыночной научно-образовательной экономической парадигмы – неоклассического «мейнстрима» – решение указанных проблем принципиально невозможно.

Иными словами, сегодня объективно назрела необходимость выработки, по выражению известного российского политэконома В.А.Гордеева, «нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях» [7, с.130]. В связи с этим думается, что научно-образовательному экономическому сообществу Союзного государства вместо бездумной трансляции и компилирования выгодной Западу рыночно-капиталистической неоклассической «хрестоматистики» следует возобновить проводившиеся в бытность СССР политико-экономические исследования фундаментальных проблем социально-экономического развития, в том числе научно-технического прогресса. При этом в свете охарактеризованного выше технологического противостояния одной из наиболее злободневных задач выступает необходимость разработки теоретических основ и

прикладного инструментария объективной оценки и управления уровнем технологичности экономических систем. Решение данной проблемы позволит, с одной стороны, оценивать состояние и динамику указанного уровня в сравнении с основными конкурентами, а с другой стороны, количественно планировать и объективно контролировать его опережающее приращение с целью устранения допущенного нами смертельно опасного технологического отставания.

Основная часть

К сожалению, формированию и претворению в жизнь жизненно важной стратегии технологического намерстывания Союзного государства сегодня препятствует целый комплекс объективных и субъективных факторов и явлений.

Во-первых, это сформировавшаяся после распада СССР и нынче глубоко укоренившаяся во властной вертикали Союзного государства мощная компрадорская политическая, финансовая, научная, образовательная «пятая колонна», нацеленная и ориентирующая нас на «вхождение в западную цивилизацию» в качестве ее «сырьевой провинции». Вся эта прозападная компрадорская надстройка, приверженная модели «сырье в обмен на западную продукцию высоких технологий», намерена явно и тайно тормозить технологическое намерстывание Союзного государства в надежде на то, что наш конфликт с Западом вскоре утихнет и можно будет возобновить прежний «гешефт» от масштабного обмена местного сырья на блага западной цивилизации. Более того, ради этого грабительского бизнеса наша внутренняя «пятая колонна», сказочно разбогатевшая на банальном разбазаривании национального достояния, готова к согласованным с внешними силами действиям по смене в России и Беларуси национально ориентированной власти на компрадорскую управленческую вертикаль, что создает дополнительные риски для нашей национальной безопасности.

Во-вторых, на всем постсоветском пространстве, включая Россию и Беларусь, налицо идеологическое засилье кардинально противоречащего нашим национальным интересам неоклассического «мейнстрима», ориентирующего бизнес на максимизацию быстрой прибыли, прежде всего, в сфере обмена (на рынке). Именно по этой причине научные исследования проблем хлопотного производства, общественного воспроизводства и тем более не гарантирующего быстрой отдачи научно-технического прогресса к вящему удовольствию наших стратегических конкурентов отошли на задний план и вообще были свернуты. В связи с этим следует согласиться с В.А.Гордеевым в том, что «главствующий в постсоветской России и на Западе неоклассический подход в науке и экономической политике все больше показывает свою несостоятельность» [7, с.130].

Тем не менее, навязанный нам Западом капиталистический конкурентно-рыночный неоклассический «мейнстрим» вопреки своей разрушительной силе, доказанной всей постсоветской практикой, по-прежнему занимает доминирующее положение в научно-образовательной системе России и Беларуси. Вот как объясняет этот удивительный парадокс другой известный российский ученый С.С.Губанов: «В странах, форсировано закабаляемых империализмом доллара, неоклассика трансформировалась в компрадорскую, колониальную идеологию, которая проповедует капитуляцию перед ультимативными требованиями Вашингтонского консенсуса, подменяя национальные интересы проамериканскими. Это – корыстный «мейнстрим» на службе имперской политики глобализации США, из-за чего он фарисейски оплачивается институтами долларизации чужой собственности – вроде МВФ. Поэтому неоклассика выродилась еще и в продажный «мейнстрим». С ней носятся не в силу ее научности, а из-за ее доходности» [8, с.25]. Таким образом, сегодня жизненно важно отказаться от трансляции и компиляции этого навязанного нам противниками «продажного мейнстрима» и сосредоточить усилия на выработке отвечающей нашим национальным интересам новой научно-образовательной экономической парадигмы, которая наряду с другими судьбоносными для нас целями должна ориентировать на ускоренный научно-технический прогресс Союзного государства.

В-третьих, в наши дни проблемы технологического прогресса умышленно либо по недоумению подменяются задачами импортозамещения как простой замены зарубежной продукции ее

местными аналогами безотносительно к сложившемуся, зачастую недостаточно высокому уровню технологичности отечественной экономики. Думается, что цели импортозамещения должны достигаться в контексте неуклонного, целенаправленного повышения уровня технологичности союзной экономики.

В-четвертых, стараниями все той же «пятой колонны», с подачи западных советников и ангажированных местных экспертов технологическую безопасность союзной экономики предлагается определять не на основе производственных параметров, применяемых в ней техники и технологий, а исходя из минимизации их негативного воздействия на окружающую среду. С этой точки зрения, наиболее «технологически безопасными» придется признать архаичные, патриархальные, основанные на ручном труде и примитивных орудиях труда производственные процессы. Увы, именно такой эколого-ориентированный подход к пониманию технологической безопасности, как минимум, отвлекающий внимание от проблемы технологического намерстывания, использован в ряде нормативных документов постсоветских стран (например, в Рекомендациях по совершенствованию законодательства государств – участников СНГ в сфере противодействия технологическому терроризму, принятых постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ от 16 апреля 2015г. №42-7).

В-пятых, в среде экономистов безоговорочно доминирует затратный (стоимостный) подход к анализу социально-экономических процессов. В его рамках результаты неизменно отождествляются с затратами, а потому за увеличение результата ошибочно выдается-принимается приращение затрат. Типичным примером указанного отождествления являются стандартные (в рамках реализации стратегии инновационного развития) рекомендации по наращиванию наукоемкости ВВП – затрат на исследования и разработки безотносительно к полезностному эффекту их осуществления. Поскольку данный эффект реализуется, главным образом, в промышленном секторе, который в силу проводимой в Союзном государстве жесткой денежно-кредитной и фискальной политики не имеет достаточных средств не только для расширенного, но и даже для простого воспроизводства, наращивание указанных затрат закономерно не приводит к ожидаемому результату. В итоге сколь угодно большое наращивание наукоемкости отечественного ВВП способно привести лишь к соответствующему увеличению бесполезных затрат.

В-шестых, для определения уровня технологического развития (уровня технологичности) экономических систем традиционно используются методологические подходы, не гарантирующие его адекватной оценки. Так, по мнению некоторых российских исследователей, следует различать три основных подхода к оценке уровня технологического развития отраслей экономики [9]:

1)рейтинговый подход, предполагающий исчисление некоего интегрального показателя уровня технологичности (технологического развития) экономической системы по совокупности ее единичных характеристик. Следует согласиться с российскими коллегами в том, что данный подход страдает чрезмерной субъективностью анализа из-за того, что в зависимости от стоящей перед исследователями цели они могут достигать ее, например, целенаправленно варьируя весовыми коэффициентами при тех или иных единичных показателях, не говоря уже о принятии во внимание либо полном игнорировании последних;

2)модельный подход, основанный на построении математических моделей, учитывающих связи тех или иных субъективно определяемых исследователями технико-экономических факторов с показателями, которые, по мнению тех же исследователей, могут отражать уровень технологического развития анализируемой экономической системы, вследствие чего данный подход также недостаточно объективен. Кроме того, всякое математическое моделирование из-за свойственных ему допущений, ограничений и абстракций может привести к недопустимо большим погрешностям;

3)нормативно-целевой подход, позволяющий оценивать и сопоставлять эффективности альтернативных стратегий развития экономических систем в контексте достижения тех или иных целей по оптимизации затрат, минимизации рисков, вероятности получения требуемого результата и

т.п. Как отмечают российские коллеги, нормативно-целевому подходу свойственны методологическая и методическая незавершенность, что существенно ограничивает его практическую применимость.

Исследование всего спектра ныне существующих методов оценки уровня технологического развития осуществлено в Южно-Уральском государственном университете, где были рассмотрены и критически проанализированы девять таких подходов, образующихся в результате комбинации четырех базовых – структурного, факторного, результативного и ресурсного – методов [10]. Было выявлено, что из 33 подвергшихся анализу методик оценки уровня технологического развития лишь три относятся к макроэкономическому уровню, две из которых опираются на известные международные индексы. При этом опять-таки отмечаются проблемы с их практической применимостью в отечественной практике, а также их недостаточная ориентированность на анализ и учет именно высокотехнологичных сфер национальной экономики.

В рамках решения обозначенных выше проблем в Белорусском государственном университете возобновлены активно проводившиеся в советское время научные исследования фундаментальных проблем научно-технического прогресса. В частности, в рамках выполнения Государственной программы научных исследований «Экономика и гуманитарная безопасность белорусского государства» (2021-2025гг.) нами были развиты теоретические и прикладные основы обеспечения технологической безопасности страны в контексте союзной интеграции, включая разработку методических основ и прикладного инструментария оценки уровня технологичности (технологического развития) национальной экономики. При этом концептуальным и теоретическим базисом проводимых нами исследований выступают:

-теория технологических укладов Д.С.Львова-С.Ю.Глазьева [11, 12], согласно которой сегодня выделяют шесть таких техноукладов, различающихся как техникой и технологиями, так и политико-экономическими особенностями;

-трудовая теория потребительной стоимости (В.Я.Ельмеев, В.Г.Долгов и др.) и основанная на ней потребительно-стоимостная (полезностная) концепция экономической теории, согласно которой потребительная стоимость (полезность) экономических благ (в нашем случае – достижений научно-технического прогресса) определяется вполне объективной и количественно измеримой мерой – достигаемой при их использовании социальной экономией труда [13]. Заметим, что трудовая теория потребительной стоимости в совокупности с лежащей в фундаменте марксистко-ленинской политэкономии трудовой теорией стоимости дает возможность измерять и соизмерять потребительные стоимости и стоимости экономических благ, а значит, определять полезностные эффекты и эффективности их использования [14]. Сегодня эта задача применительно к средствам производства успешно решена рядом российских и белорусских исследователей, в числе которых В.Я.Ельмеев, В.В.Байнев, С.С.Губанов, Е.А.Дадеркина, В.Г.Долгов, Н.Ф.Дюдяев, Ю.Ю.Рунков и др. На очереди – осуществление исследований в направлении анализа потребительной стоимости средств потребления. Таким образом, трудовая теория потребительной стоимости, на наш взгляд, творчески развивает (дополняет) марксистко-ленинскую политэкономия, поскольку распространяет трудовой подход на исследование не только стоимости, но и потребительной стоимости экономических благ. Тем самым открывается путь к разработке теоретических основ общей политэкономии [13], в связи с чем потребительно-стоимостная (полезностная) концепция экономической теории, по нашему мнению, также может претендовать на роль «парадигмального мейнстрима», о котором ведет речь В.А.Гордеев.

С указанных позиций, технологическая безопасность национальной экономики – это такой уровень ее технологичности, который с учетом его динамики и неблагоприятных внешних условий, включая противодействие конкурентов, гарантирует государству глобальную конкурентоспособность – возможность обеспечивать себя всеми необходимыми для текущего и перспективного функционирования ресурсами путем сохранения/расширения доступа к ним и/или повышения степени их полезного использования. Заметим, что ключевое в данном определении

понятие «уровень технологичности национальной экономики» («уровень технологического развития экономики») означает степень прогрессивности используемых ею техники и технологий. Объективное определение данного уровня – сложная научная проблема, решению которой посвящено данная работа.

В рамках проводимых нами научных исследований предложены методология и методический инструментарий количественного и качественного определения уровня технологичности национальной экономики. При этом мы опирались на ряд следующих исходных постулатов и положений, которые составляют теоретический фундамент развиваемого нами энерготрудового подхода на потребительно-стоимостной (полезностной) основе к анализу научно-технического прогресса.

1.С точки зрения фундаментального научного принципа сохранения материи, всякая производственная деятельность сводится к наличию достаточного количества этой самой материи, а также энергии и знаний о том, как ее использовать для преобразования вечной и неуничтожимой материи в требуемую для человека форму – экономические, социальные, духовные блага. С этой точки зрения, материя, энергия и знания об их полезном использовании во благо человека выступают основными производственными ресурсами (факторами производства).

2.Технология – это заранее определенная последовательность (алгоритм) энергетических воздействий требуемой интенсивности и длительности на материю в форме вещества и/или поля, в результате которых она приобретает нужные человеку свойства, трансформируясь в экономические, социальные, духовные блага. Так, например, технология обработки металлов связана с заранее определенным алгоритмом энергетических воздействий на него – тепловых в процессе изготовления отливок и механических при их дальнейшей трансформации в заготовки, детали и сборочные конструкции. Современные технологии электросвязи реализуются через последовательность энергетических воздействий на эфирное электромагнитное поле, пространственные изменения которого используются для передачи информации на расстояние. А, положим, технологии обучения сводятся к совокупности энергетических воздействий на органы чувств человека с целью требуемой трансформации электромагнитного поля его мозга.

3.Труд как целесообразная деятельность человека по преобразованию материи в экономические, социальные, духовные блага имеет двойственный характер, поскольку, с одной стороны, труд связан с затратами времени человека, а с другой – представляет собой расходование работником энергии – мускульно-двигательной и умственной (интеллектуальной). В силу указанного энерго-временного дуализма труда работник, реализуя ту или иную технологию, расходует как свое время, так и мускульно-двигательную и интеллектуальную энергию.

Здесь необходимо пояснить, что эмпирическим путем был получен предопределенный природными возможностями человека энергетический эквивалент занятого простым (мускульно-двигательным) трудом работника. Оказалось, что среднестатистический работник в течение 8-часового рабочего дня способен развивать механическую мощность 88Вт. Для сравнения – одна лошадиная сила (л.с.) соответствует мощности 736Вт, что в 8,4 раз больше одной человеческой силы. Следовательно, лошадь способна заместить около 8 занятых простым трудом работников, а, положим, трактор с мощностью двигателя в 100л.с. теоретически может высвободить уже примерно 800 таких работников (на практике это число существенно ниже из-за меньшей единицы коэффициента полезного действия (КПД) машины). Таким образом, знание мощности и коэффициента полезного действия техники позволяет достаточно точно рассчитывать обеспечиваемую ею экономию (высвобождение, замещение) живого труда человека. Напомним, что с точки зрения потребительно-стоимостной (полезностной) концепции экономической теории потребительная стоимость (полезность) техники заключается в экономии (замещении, высвобождении) ею живого труда человека, то есть в повышении его производительности.

Что касается интеллектуальной (умственной) компоненты труда, то она сводится к составлению,

запоминанию и воспроизведению алгоритма (последовательности) энергетических воздействий на преобразуемую в рамках применяемой технологии материю.

4.В процессе труда человек может реализовывать ту или иную технологию непосредственно (вручную) либо с использованием технических устройств (техники). При этом под техническим устройством следует понимать специально созданный человеком материальный объект, посредством которого он целенаправленно реализует ту или иную технологию (см. выше).

Здесь необходимо пояснить, что в конструкцию любого технического устройства на стадии проектирования «встраивается» тот или иной конструкционный алгоритм его функционирования. Наличие «запоминаемого» и многократно воспроизводимого даже сравнительно несложной техникой (например, механическими часами с кукушкой, шарманкой и т.д.) конструкционного алгоритма придает «разумность» ее функционированию. Управляющий техникой работник в процессе своего труда запоминает и воспроизводит операционный алгоритм, связанный с оказанием необходимых энергетических воздействий на органы управления технических устройств, которые позволяют человеку опосредованно – при посредничестве техники – реализовывать технологию.

Всю совокупность используемых технических устройств целесообразно поделить на простые и сложные. Простые технические устройства (пассатижи, лопата, весло, рычаг, блок, водяная и ветряная мельница, парусное судно и т.п.) в силу своей относительной несложности не преобразуют природную энергию из одного вида в другой (таблица1). Среди простых технических устройств, прежде всего, следует выделить ручные орудия труда и простые механизмы, приводимые в действие исключительно мускульно-двигательной энергией человека (коса, топор, рычаг, полиспаг и т.п.), которые не замещают ее, а концентрируют в пространстве и во времени, делая более удобным труд людей и тем самым экономя их время. Особый класс простых технических устройств – оптические и измерительные инструменты (очки, бинокль, линейка, уровень, механические часы, секстант и др.), которые расширяют границы производственных возможностей человека. Вместе с тем человек создал целый спектр простых технических устройств, которые вовлекают в производство стороннюю природную энергию без ее преобразования из одного вида в другой. За счет этого такая техника (гужевого транспорт, парусное судно, ветряная и водяная мельница и т.п.) не просто экономит рабочее время человека, но и в той или иной мере замещает его мускульно-двигательную энергию.

Таблица1 – Классификация простых технических устройств и их политико-экономическое предназначение

Классификационная группа технических устройств	Основной вид энергии, приводящей технические устройства в действие	Основная функция технических устройств	Этап технического прогресса	Примеры
Ручные орудия труда и простые механизмы	Мускульно-двигательная энергия человека	Повышают эффективность использования мускульно-двигательной энергии человека	Первый техноуклад; доиндустриальная эпоха	Лопата, топор, весло, рычаг, полиспаг и т.п.
Оптические и измерительные инструменты		Расширяют производственные возможности человека		Подзорная труба, телескоп, отвес, секстант и т.п.
Технические устройства, движимые мускульно-двигательной энергией животных	Мускульно-двигательная энергия животных	Замещают мускульно-двигательную энергию человека		Плуг на конной тяге, гужевого транспорт и т.п.
Технические устройства, движимые кинетической энергией воды и ветра	Кинетическая энергия движения воды и воздуха			Парус, ветряное и водяное колесо и т.п.

Сложные технические устройства не просто вовлекают в производство стороннюю энергию, но и преобразуют ее из одного вида в другой. В зависимости от приводящей их в действие энергии различают тепловые, электротехнические (электрические) и электронные машины и аппараты (таблица 2). При этом машиной следует считать такое техническое устройство (подъемный кран, трактор, ЭВМ и т.п.), которое согласно его конструкционному алгоритму потребляет стороннюю энергию, преобразует ее из одного вида в другой и непосредственно замещает ею мускульно-двигательную и интеллектуальную энергию (труд) человека. В отличие от машины аппарат – это техническое устройство (электронагреватель, прожектор, сварочный аппарат, радар т.п.), которое в соответствии с заложенным в него конструкционным алгоритмом потребляет стороннюю энергию, преобразует ее из одного вида в другой и на этой основе расширяет производственные возможности человека, непосредственно не замещая его энергию (труд). Вместе с тем функционирование аппаратов, равно как и машин, в процессе управления ими требует реализации человеком операционных алгоритмов. Сегодня их осуществление по мере непрерывного совершенствования технических устройств во все возрастающей степени берет на себя сама частично и полностью автоматизированная техника. В данном случае она повышает производительность труда человека-оператора путем непосредственного замещения (экономии, высвобождения) расходуемой при управлении техникой мускульно-двигательной и интеллектуальной энергии.

Таблица 2 – Классификация сложных технических устройств и их политико-экономическое предназначение

Классификационная группа технических устройств	Основной вид энергии, приводящей технические устройства в действие	Основная функция технических устройств	Этап технического прогресса	Примеры
Тепловые машины	Тепловая энергия сжигаемого топлива	Замещают мускульно-двигательную энергию человека	Второй тех- ноуклад; первая индустриальная революция (тепловая)	Паровой двигатель, паровой молот и т.п.
Тепловые аппараты		Расширяют производственные возможности человека		Керосиновая лампа, керогаз, газовая плита и т.п.
Электротехнические машины	Энергетическое электричество (служит для передачи энергии)	Замещают мускульно-двигательную энергию человека	Третий тех- ноуклад; вторая индустриальная революция (электротехническая)	Электродвигатель, двигатель внутреннего сгорания, электромагнит и т.п.
Электротехнические аппараты		Расширяют производственные возможности человека		Электроплита, электролампа, электролизер и т.п.
Электронные машины	Информационное электричество (служит для передачи информации)	Замещают интеллектуальную энергию человека	Четвертый-пятый техноуклады ; третья индустриальная революция (информационная)	Вычислительный (аналоговый, цифровой) процессор, ЭВМ, компьютер и т.п.
Электронные аппараты		Расширяют производственные возможности человека		Радио, телевизор, радиотелескоп, электронный микроскоп и т.п.

Таким образом, полностью подтверждается одно из центральных положений потребительно-стоимостной (полезностной) концепции экономической теории (В.Я.Ельмеев и др.) о том, что потребительная стоимость (полезность) технического фактора производства заключается в прямом и/или опосредованном замещении (высвобождении, экономии) живого труда человека, повышении его производительности [13, 14]. С учетом того, что указанное замещение происходит,

благодаря вовлекаемой в производство сторонней природной энергии, разрабатываемый нами метод исследований был назван энерготрудовым подходом на потребительно-стоимостной (полезностной) основе.

В рамках решения проблемы количественной и качественной оценки уровня технологичности национальной экономики разработана методика такой оценки [6, с.215-227], которая базируется на существующем делении (классификации) видов экономической деятельности на относящиеся к высоко-, средневысоко-, средненизко- и низкотехнологичным производствам. Исходя из этого, мы, опираясь на теорию технологических укладов С.Ю.Глазьева-Д.С.Львова, присвоили этим производствам и видам экономической деятельности числовые идентификаторы: «6» – высокотехнологичные (шестой техноуклад); «5» – средневысокотехнологичные (пятый техноуклад); «4» – средненизкотехнологичные (четвертый техноуклад); «3» – низкотехнологичные (третий техноуклад). Кроме того, производства и виды деятельности, относящиеся ко второму техноукладу, мы классифицировали как низкотехнологичные отсталые, поставив им в соответствие числовой идентификатор «2». Прочие (остальные) производства и виды деятельности (удельный вес которых в ВВП современных экономик, впрочем, весьма незначителен) были отнесены к низкотехнологичным архаичным производствам и идентифицированы числом «1».

На основе статистической информации об удельном весе в ВВП видов экономической деятельности по формуле средневзвешенной величины оказывается возможным рассчитать показатель уровня технологичности национальной экономики TL («technological level») [6, с. 218, 223]. При этом в указанной формуле числовые идентификаторы техноукладов 1–6 выступают вариантами, а вклады в ВВП видов экономической деятельности с учетом их принадлежности к тому или иному уровню технологий (см. таблицы 1 и 2) и соответствующего числового идентификатора используются в качестве весовых коэффициентов при вариантах. Таким образом, показатель уровня технологичности национальной экономики TL характеризует средневзвешенный технологический уклад национальной экономики, что позволяет анализировать его текущее значение, отставание от лидеров, динамику изменения и т.п. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Примеры графического и числового представления уровней технологичности национальной экономики некоторых стран мира

Результаты проведенных нами расчетов применительно к экономике Беларуси и Китая в сравнении с соответствующими показателями России и стран G7 представлены на рисунке 2. К сожалению, эти результаты еще раз подтвердили выводы других специалистов об угрожающей ситуации в сфере технологической, а значит, экономической и национальной безопасности России и Беларуси.

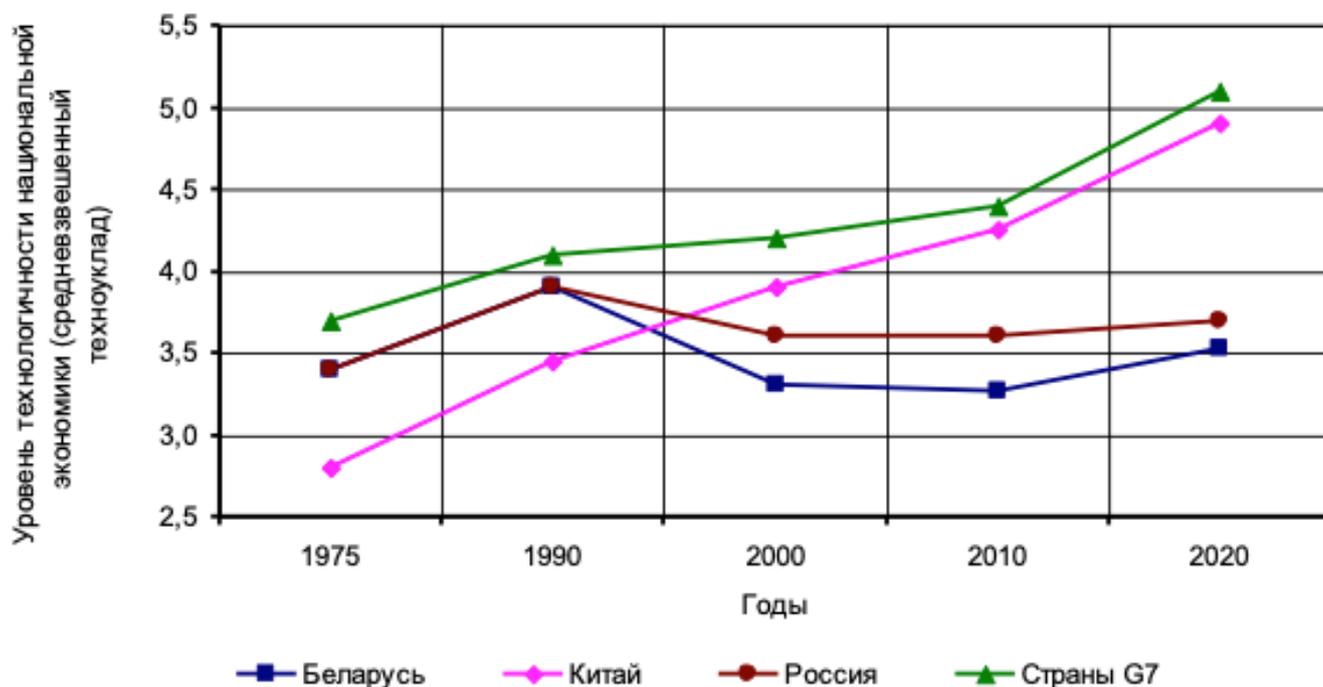


Рисунок 2 – Динамика показателя уровня технологичности национальной экономики некоторых стран мира

Следует пояснить, однако, что описанная выше методика оценки уровня технологичности национальной экономики обладает существенным скрытым дефектом. Дело в том, что лежащая в ее основе общепринятая классификация видов экономической деятельности на относящиеся к высоко-, средневысоко-, средненизко- и низкотехнологичным производствам осуществлена на основе показателя их наукоемкости, который критикуется нами за его затратный характер.

Представленная в таблицах 1 и 2 информация позволяет нивелировать данный недостаток. Дело в том, что уровень технологичности вида экономической деятельности не является жестко заданной его характеристикой, а определяется свойствами применяемой при его осуществлении техники. Например, выращивание картофеля с помощью лопаты представляет собой низкотехнологичное производство. Использование же для этих целей, положим, роботизированного сельскохозяйственного комплекса делает данное производство высокотехнологичным. В связи с этим простым техническим устройствам, характерным для первого техноуклада (см. таблицу1), может быть поставлен в соответствие числовой идентификатор «1», а сложным – числовые идентификаторы: «2» – для обозначения тепловой техники, свойственной второму техноукладу; «3» – для идентификации электротехники (третий техноуклад); «4» – для маркировки дискретной, преимущественно, аналоговой электронной техники (четвертый техноуклад); «5» – для обозначения интегральной цифровой электронной техники (пятый техноуклад) (см. таблицу2).

Все перечисленные выше виды технических устройств лишь исполняют «встроенные» в них конструкционные алгоритмы, строго следуя созданной и заложенной в них человеком программе функционирования. По мере усложнения техники она замещала все более и более сложные функции человека, в итоге оставив ему прерогативу добывать новые знания и на их основе создавать обновленные алгоритмы функционирования технических, биологических, социальных систем. К грядущему шестому техноукладу, на наш взгляд, следует отнести такие технические устройства, которые способны во все возрастающей степени замещать эту уникальную способность человеческого интеллекта получать новые знания и создавать алгоритмы функционирования технических и иных систем. Мы предлагаем цифровые электронные технические устройства, способные к самостоятельной модификации алгоритмов своего функционирования исходя из меняющихся

внешних условий, именовать интеллектуальными (интеллектуальной) и идентифицировать числом «6» (шестой техноуклад).

С учетом этого показатель уровня технологичности экономической системы (предприятия, отрасли, национальной экономики в целом) более точно может быть определен по следующей формуле:

$$TL = \frac{6 \sum_{a=1}^A IE_a + 5 \sum_{b=1}^B DE_b + 4 \sum_{c=1}^C AE_c + 3 \sum_{d=1}^D EE_d + 2 \sum_{e=1}^E TE_e + 1 \sum_{f=1}^F ST_f}{100\%}, \quad (1)$$

где IE_a – удельный вес a -й единицы интеллектуальной техники («intelligent electronics») в общем объеме энергопотребления экономической системы, %; A – количество единиц интеллектуальной техники в экономической системе, ед.; DE_b – удельный вес b -й единицы цифровой электронной техники («digital electronics») в общем объеме энергопотребления, %; B – количество единиц цифровой электронной техники, ед.; AE_c – удельный вес c -й единицы аналоговой электронной техники («analog electronics») в общем объеме энергопотребления, %; C – количество единиц аналоговой электронной техники, ед.; EE_d – удельный вес d -й единицы электротехники («electrical engineering») в общем объеме энергопотребления, %; D – количество единиц электротехники, ед.; TE_e – удельный вес e -й единицы тепловой техники («thermal engineering») в общем объеме энергопотребления, %; E – количество единиц тепловой техники в экономической системе, ед.; ST_f – удельный вес f -й единицы простой техники («simple technique») в общем объеме энергопотребления экономической системы, %; F – количество единиц тепловой техники в экономической системе, ед.

Разумеется, использование формулы 1 потребует организацию учета технических основных средств с точки зрения их принадлежности к простым, тепловым, электротехническим, электронным (аналоговым и цифровым) и интеллектуальным техническим устройствам.

Заключение

Проведенные исследования позволяют сделать ряд следующих выводов.

1. В сложившихся геополитических и экономических условиях стратегия технологического нагнывания – преодоления отставания России и Беларуси от западных стран в области техники и технологий – становится их жизненно важным стратегическим приоритетом. В связи с чем уместно привести пророческие и, увы, актуальные в наши дни слова И.В.Сталина, произнесенные им в 1931г. на Первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности: «Задержать темпы развития – значит отстать. А отсталых бьют... Таков уж закон эксплуататоров – бить отсталых и слабых. Волчий закон капитализма... Ты отстал, ты слаб – значит, ты не прав, стало быть, тебя можно бить и поработать... Вот почему Ленин говорил накануне Октября: «Либо смерть, либо догнать и перегнать передовые капиталистические страны». Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут» [15, с.39]. Наши великие отцы, деды и прадеды накануне Великой Отечественной войны 1941-1945гг. сумели успешно решить эту проблему. Увы, теперь аналогичная задача стоит и перед нами.

2. Для определения уровня технологичности (технологического развития) экономических систем (предприятий, отраслей, регионов, национальной экономики) предложен к использованию показатель уровня технологичности экономических систем. Этот показатель, характеризуя структуру валового выпуска в разрезе принадлежности производств к более или менее технологичным видам экономической деятельности, отражает средневзвешенный технологический уклад экономической системы, что позволяет анализировать и контролировать динамику научно-технического прогресса в стране, в том числе в сравнении с аналогичными характеристиками других экономик мира. Предложен уточненный вариант расчета показателя уровня технологичности экономических систем на основе анализа структуры используемой в них техники.

3. В рамках реализации стратегии технологического нагнывания опережающее приращение

показателя уровня технологичности национальной экономики рекомендовано сделать основным целевым критерием научно-технического прогресса стран Союзного государства России и Беларуси. Данному стратегическому приоритету должна быть подчинена научно-техническая, бюджетно-налоговая, денежно-кредитная, образовательная и т.д. политика обеих стран. Разумеется, это потребует кардинального изменения научно-образовательной экономической парадигмы и соответствующей ей доктрины социально-экономического развития России и Беларуси. Ради элементарного выживания в сложившихся условиях нам необходимо решительно отказаться от капиталистического конкурентно-рыночного мракобесия, уповающего на всемогущество дезинтегрированной частной собственности и чудо рыночного саморегулирования, и перейти на рельсы предвоенной планово-мобилизационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Ткаченко,С.И. Россия как энергетическая сверхдержава: история концепции / С.И. Ткаченко // Клио.– 2015.– №3.– С.27-23.
- 2.«Деколонизация»: американцы снова «нарезали» Россию на куски. Текст: электронный // EADaily. – 10 июля 2022. – URL: <https://eadaily.com/ru/news/2022/07/10/dekolonizaciya-amerikancysnova-narezali-rossiyu-na-kuski> (Дата доступа: 13.08.2022).
- 3.В Польше хотят возродить Речь Посполитую. Текст: электронный // EADaily. – 06 апреля 2016. – URL: <https://eadaily.com/ru/news/2018/04/06/v-polshe-hotyat-vozrodit-rech-pospolituyu> (Дата доступа: 13.08.2022).
- 4.Губанов,С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С.Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224с.
- 5.Нехорошева,Л.Н. Глобальные вызовы в контексте четвертой промышленной революции: новые требования к национальной экономике и угроза возникновения «технологической пропасти» / Л.Н.Нехорошева // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. статей. В 4ч. Ч.1. / Нац. Акад. Наук Беларуси, Ин-т эк-ки НАН Беларуси. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С.96-100.
- 6.Чжан,Б. Промышленный и технико-технологический прогресс Китая: китайская цивилизация на пути к экономике знаний / Б. Чжан, В.Ф. Байнев; под науч. ред. проф. В.Ф.Байнева. – Минск: Право и экономика, 2021. – 290с.
- 7.Гордеев,В.А. Исследование общественного воспроизводства – фундаментальная основа разработки теоретической экономики / В.А. Гордеев. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2022. – №1. – С.130-135. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.01.2022)
- 8.Губанов,С.С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики / С.С.Губанов // Экономист. – 2014. – №4. – С.3-32.
- 9.Лебедев,К.В. Методологические подходы к оценке уровня технологического развития отраслей экономики / К.В.Лебедев, Л.В.Васильева, Е.С.Суменова // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2019. – №4. – С.49-60.
- 10.Пылаева,И.С. Критический анализ методов оценки уровня технологического развития промышленного предприятия / И.С.Пылаева, М.В.Подшивалова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2021. – Т.15. – №3. – С.112-121.
- 11.Глазьев,С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю.Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310с.
- 12.Глазьев,С.Ю. Рывок в будущее. Россия в новых мирохозяйственном и технологическом укладах / С.Ю.Глазьев. – М.: Книжный мир, 2018. – 768с.
- 13.Ельмеев,В.Я. Социальная экономия труда: общие основы политической экономики / В.Я. Ельмеев. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. – 576с.
- 14.Байнев, В.Ф. Потребительно-стоимостная концепция экономической науки как теоретиче-

- ский базис бескризисного развития / В.Ф. Байнев // Экономист. – 2020. – №9. – С.25-30.
15. Сталин, И.В. Сочинения. – Т.13. – М.: Гос. изд-во политич. лит-ры, 1951. – С. 29-42.

On the need to replace political and economic studies of fundamental problems of scientific and technological progress: the level of assessment of the manufacturability of economic systems

Baynev Valery Fedorovich

doctor of economic sciences, professor,

Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus.

E-mail: baynev@bsu.by

Annotation. In the context of the current difficult geopolitical conditions, the article substantiates the need to resume the political and economic study of fundamental problems of scientific and technological progress in Russia and Belarus, in particular, those related to assessing the level of manufacturability of economic systems and ensuring their technological security. A critical analysis of existing methods and approaches to solving these problems has been carried out. An indicator of the level of manufacturability of the national economy is proposed for use, reflecting its weighted average technological structure. It is noted that this indicator makes it possible to objectively assess the state and dynamics of scientific and technological progress in the country, compare them with similar parameters in other countries, analyze the degree of technological lagging behind competitors, plan and control the pace of its reduction as part of the technological catch-up strategy of the Union State of Russia and Belarus. It is concluded that the implementation of this strategy is fundamentally impossible within the framework of the current competitive market capitalist doctrine of development, which requires the development of a new scientific and educational economic paradigm that ensures the transition of the allied countries to the regime of a planned mobilization (pre-war) economy.

Keywords: scientific and technological progress, technological development, technological war, technological security, level of technological effectiveness of the national economy, technological catch-up, the Union State of Russia and Belarus

Оценка и учёт квалификационных активов – неизбежность инновационного развития России

Иванус Александр Иванович 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва, Российская Федерация.

E-mail: aiivanus@fa.ru

Аннотация. Рассматриваются причины низких темпов инновационного развития современной России и делается вывод, что это обусловлено отсутствием организованного в масштабе всей страны процесса капитализации нематериальных активов как в виде результатов интеллектуальной деятельности, так и квалификационных активов. Основываясь на международном опыте, реализованном в прошлом веке сначала Японией, а затем и США, в статье показано, что траектория экономического развития России может и должна быть решена именно в русле данных мероприятий. Указаны причины, в силу которых эти проблемы до сих пор в России не решаются. Показано, что объективно инновационный процесс основывается на известной формуле Стивенса-Берли (3000 сырых идей = 1 коммерческий успех), предусматривающей наличие в инновационном процессе существенной избыточности за счёт генерации «сырых» идей, изобретений, результатов НИОКР и т. д., которые в результате «конвертируются» в конечное единственное изделие, приобретающее статус рыночного товара. Предпринятые Японией и США на уровне государственной политики шаги в этом направлении и последовавший за этим их успешный экономический рост являются для нас предупреждением о том, что в подобного рода стратегических решениях промедление недопустимо и отставание здесь дорого обходится.

Что касается капитализации квалификации и трудовых навыков персонала, выступающего в роли актива, способного генерировать непрерывный поток плодотворных идей и проектов, то здесь лидерство принадлежит США. Причём это оформлено в законодательном порядке. Вслед за ними Евросоюз также сделал некоторые подобные шаги в этом направлении. В противоположность США и Евросоюзу в России, к сожалению, исторически сложилась ситуация, когда законодательно прописано, что квалификация и трудовые навыки трудящихся не считаются нематериальным активом и поэтому не подлежат оценке и учёту.

В этой связи предлагается исправить данное положение и провести оценку квалификации, как нематериального актива, а затем произвести его учёт. Поскольку этот процесс капитализации квалификационных активов достаточно трудоёмкий, то его необходимо реализовать в два этапа. Социально-экономический эффект от этого очевиден

Ключевые слова: инновация; нематериальные активы; квалификация; капитализация; интеллектуальная деятельность; экономическое развитие

JEL codes: E24, F20, O31

Для цитирования: Иванус, А.И. Оценка и учёт квалификационных активов – неизбежность инновационного развития России / А.И. Иванус. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_28. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.28-34. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_28

Актуальность. Проблемы России в области инновационного развития

Совсем недавно СССР держал пальму первенства в области инновационного развития и не было никаких сомнений, что этот процесс будет всегда. Однако, жизнь распределила всё по своей собственной логике и сейчас (данные за 2020 год) мы занимаем 47 место по экономическому развитию [1]. Понятно, что развал экономики в 90-е годы отбросил нас далеко назад. Но почему по прошествии более 20 лет мы не возвращаемся на своё честно заработанное призовое место, а держимся от него на унизительном большом расстоянии?

Причины такого положения известны. В соответствии с [1] они являются прямым следствием неудовлетворительных значений следующих показателей:

Человеческий капитал и наука (30-е место в рейтинге);

Уровень развития рынка (55-е место);
 Уровень развития бизнеса (42-е место);
 Развитие технологий и экономики знаний (50-е место);
 Институты (74-е место);
 Инфраструктура (60-е место);
 Результаты креативной деятельности (60-е место).

Россия остается малозаметным участником глобального рынка передовых производственных технологий и рискует «отстать навсегда» от технологических лидеров. К такому выводу пришли авторы аналитического доклада НИУ «Высшая школа экономики» [2].

По оценкам авторов исследования, доля нашей страны в мировом экспорте продукции передового производства в 2002–2018 годах варьировалась в пределах 0,2–0,5%, а в мировом импорте – в пределах 0,3–1,6%. Импорт технологий шел в Россию из развитых стран, а экспортировала страна инновационную продукцию в основном на постсоветском пространстве. Основные статьи экспорта продвинутых технологий из России – аэрокосмическое производство, ядерные технологии и вооружение.

«Таким образом, текущая специализация России на рынках передового производства характеризуется недостаточным потенциалом для устойчивого долгосрочного развития», – сделали вывод авторы доклада.

Сюда же можно отнести и санкционный прессинг наших недругов, который с каждым годом усиливается. Как видно, причина инновационного отставания России носит комплексный системный характер, а это значит, что должна быть некоторая стержневая доктрина выхода из этой тупиковой ситуации, которая должна быть основана на качественном глубоком понимании инновационных процессов [3].

Рассмотрим, что содержательного может лежать в основе инновационного процесса. Наиболее конструктивной и глубокой здесь представляется так называемая формула Г. Стивенса-Дж.Берли, которая была опубликована в 1997 году, она носит название «успешности инноваций» и формулируется как «3000 сырых идей = 1 коммерческий успех» [4]. В таблице 1 содержатся количественные данные, которые характеризуют инновационный процесс от его начала (сырых идей) через промежуточные этапы (патентные заявки, экспериментальные исследования, опытно-конструкторские разработки, промышленные апробации, запуск в производство и на рынок) до логического конца – коммерческого успеха.

Таблица 1 – Основные этапы инновационного процесса и их количественные характеристики.

Этап	Характеристика этапа	Количество
1	Сырые научные идеи	3000
2	Заявки на патенты	300
3	Лабораторные исследования	125
4	ОКР	9
5	Изготовление промышленных образцов	4
6	Организация производства	1,7
7	Коммерческий успех	1

Данные числовые характеристики, естественно, имеют некоторую долю условности, так как зависят от отраслевой принадлежности. Так, в фармацевтике и в чёрной металлургии, конечно, эти количественные характеристики будут заметно отличаться. Но логика для всех отраслей едина – это колоссальная избыточность необходимых затрат на всех этапах продвижения к конечному продукту. Кроме того, избыточность тянет за собой и временные издержки: так, чтобы сформировать 3000 даже сырых идей, необходим существенный интеллектуальный потенциал огромного количества учёных

на протяжении многих лет. А исследовательские изыскания, опытно-конструкторские работы, эксперименты с промышленным внедрением и т. д.? Также требуют затрат человеческого потенциала.

Этапы, начиная с 1 по 6 включительно, – это избыточность, которая содержит только лишь одни затраты, это полуфабрикаты, рынку не интересные и не нужные. И только 7 этап – это реальный рыночный кондиционный товар. Но без этих полуфабрикатов реальный товар не состоится. И здесь скрыта вся проблема, где со всей остротой возникает вполне резонный вопрос: кто должен оплачивать эту колоссальную избыточность? Для бизнеса это никому не нужный «мусор». Бизнес, естественно, хочет получить только конечный продукт. Если бы 1–6 этапы не были бы столь дорогостоящими и продолжительными, то тогда бизнес мог бы взять на себя связанные с ними расходы. Но в реальности это не так. Остаётся государство, которое финансирует эту избыточность, но только по минимуму, так как для чиновника обосновать значительные суммы на оплату избыточности – это невыносимая головная боль и карьерный риск.

Ответ на этот вопрос нашли японцы, причём именно тогда, когда мы держали лидерство в космической гонке. Они поступили достаточно конструктивно [5, 6, 7].

Для начала японцы продекларировали переход к обществу, основанному на знаниях. Но это не просто лозунг, а целая программа. Последовательность произведённых мероприятий впервые правительством Японии, а затем и США, такова:

- Предприятие скупает нематериальные активы (НМА) в виде патентов, отчётов по НИОКР, ноу-хау, рацпредложений и т. д.
- Предприятие оценивает по новой методике эти НМА, в результате чего эта стоимость становится выше, чем первоначальная.
- Оценённые по новой методике НМА ставятся на балансовый учёт предприятия.

В результате такой капитализации стоимость предприятий возрастает, причём даже многократно.

Что это даёт?

Предприятие под залог оценённых НМА может получить кредиты в банке.

Возникает рынок нематериальных активов или рынок интеллектуальной собственности. Появляются биржи НМА и интеллектуальной собственности.

Экономика оживает, открывается возможность для самого главного – развития производства.

В результате этих манипуляций Япония становится крупнейшим промышленным производителем. В этом основной секрет экономического «бума» 60-х годов. Причём, не имея, практически, сырьевой базы, а только за счёт «мозгов». Конечно, известную роль здесь сыграл японский менталитет, культура, аккуратность и прочие факторы, но главное – это капитализация НМА. Есть основание полагать, что эту идею японцам подсказал нобелевский лауреат российского происхождения В.В. Леонтьев.

После удачной реализации перехода в стадию инновационного развития Япония уверенно заняла лидирующие позиции в мире.

После этого США, видя такие перспективы, решили реализовать эту практику у себя. Для начала они притормозили эти процессы в Японии. Для этого они заставили Японию подписать соответствующие документы («Plaza Accord» от 1985 г. [8] и «The Louvre Accord» от 1988г. [9]), условия которых предписывали ей остановить процесс капиталобразования [10].

Поднявшийся экономический бум в США, хотя мы считаем, что это обычные ничем не обеспеченные финансовые пузыри, на самом деле, как раз и был обеспечен за счёт НМА.

После этого такие же процессы стали происходить в Китае. Об этом можно судить хотя бы по таким фактам.

1) В 2012 году в Шанхае начала работать электронная биржа интеллектуальной собственности. В первый же год её оборот составил по тогдашнему курсу 16 млрд. руб.

2) Количество патентов в Китае растёт в геометрической прогрессии. В настоящее время Китай

обогнал по количеству патентов США. Хотя доля непосредственно внедрённых патентов в Китай меньше, чем в США. Вопрос: для чего это нужно? Зачем такая масса нереализованных патентов? Ответ очевиден – для капитализации НМА и повторения опыта Японии и США.

Таким образом в Японии, США и Китае решился вопрос: кто должен окупать избыточность, о которой мы говорили? Именно рыночные предприятия скупают эту избыточную массу НМА, за счет чего стоимость предприятий существенно увеличивается.

В мире наблюдается волна скупки НМА, за счёт чего обеспечивается экономический рост в этих странах. Наша страна тоже отличилась на этом поприще, продавая за рубеж за символическую плату патенты, результаты НИР и т. д. И это вместо того, чтобы их капитализировать у себя.

Но этим дело не заканчивается. Сейчас готовится третья волна – оценки и учёта квалификационных активов. О чём здесь речь?

Можно указать три волны экономического подъёма, которые сформировались только за счёт оценки и включения в хозяйственный оборот активов:

1. Материальные активы.
2. Нематериальные активы (РИД).
3. Нематериальные активы (квалификация и трудовые навыки).

Современные методики оценки нематериальных активов, к сожалению, признают только вторую компоненту – РИД в качестве товара, имеющего рыночную стоимость.

Поскольку образование сегодня является по всеобщему признанию самым дорогим активом [11], то нельзя исключить, что за этим последует создание бирж квалификационных активов, которые придут на смену биржам труда.

1. В России квалификацию запрещено оценивать и учитывать в качестве актива

Ключевым моментом становится условие необходимости признания оценки профессиональных активов работников. Это тем более необходимо хотя бы потому, что для любого предприятия в обязательном порядке в балансе учитываются активы предприятия, а для работников их активы не только не учитываются, но даже и не признается факт их существования [12].

Так, в основополагающем документе – Положении по бухгалтерскому учёту «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [13] – сказано следующее:

«Нематериальными активами не являются: интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду».

Таким образом, в России же, как следует из ПБУ-14/2007, оценивать и учитывать квалификацию запрещено. Но ведь дело в том, что все, что создано вокруг нас, в значительной степени создано квалификацией и трудовыми навыками. Как же можно это обстоятельство игнорировать? Тем более что квалификационные активы де-юре отсутствуют, но тем не менее де-факто работают, создавая в итоге теневой сектор экономики, хотя и не имеющий, правда, криминального характера.

Правда, существует устойчивое в мнении, что квалификация учитывается косвенно через результат её использования в производственной деятельности в виде прибыли. Но результат часто зависит не только от самого работника, но и от работодателя. Этот фактор прибыли, естественно, должен быть учтён, но здесь вопрос ставится о том, что квалификационные активы не должны быть «нигде», они сначала должны быть оценены и зарегистрированы. А уж потом можно считать долю этого актива в прибыли.

2. Как квалификацию учитывают в мире

Следует признать, что в мире уже начались реальные действия по признанию квалификационных активов.

Так, в документе по бухгалтерскому учёту США, аналогичном нашему ПБУ-14/2007, который называется US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) [14, 15] по данному вопросу сказано:

«6. Невозможность отделения актива от другого имущества американскими стандартами

не рассматривается как препятствие для их признания нематериальными. Так, п. В37 SFAS № 142 допускает существование НМА, которые не могут быть отделены от другого имущества. В качестве примера стандарт приводит уникальный производственный процесс, имеющийся на предприятии. К таким же активам п. В37 SFAS № 142 относит и квалификацию (специальные навыки) работников».

Европейская практика признания квалификационных активов также проявила себя в Европейских Международных Стандартах Финансовой Отчетности – МФСО (IAS) сказано:

«15. ... особый управленческий или технический талант вряд ли будет отвечать определению нематериального актива, за исключением случаев, когда у организации есть юридические права на его использование и получение ожидаемых от него будущих экономических выгод и при этом он также отвечает остальным частям соответствующего определения».

Таким образом, в мире уже происходят серьёзные сдвиги в части понимания необходимости оценки и учёта квалификационных активов как фундаментальной экономической категории.

Возникает естественный вопрос: Россия опять упустит время и будет потом все эти процессы догонять или всё-таки будет в этой мировой гонке в первых рядах? Во всяком случае объективных причин для отставания нет, а выигрыш от такого лидерства более чем очевиден.

3. Предложение по капитализация квалификационных активов в России

В этой связи наше предложение сводится к необходимости количественной оценки квалификационных активов в рублях с возможностью последующей их капитализации, что позволит использовать их в качестве вклада в условной капитал предприятия (как вариант). В результате работник становится автоматически совладельцем выпускаемой предприятием продукции, но не самого предприятия.

Вся трудность в том, что оценку квалификационных активов необходимо осуществить в кратчайшие сроки сразу для миллионов людей. Потому что нельзя допускать, чтобы в одном цехе предприятия провели оценку, например, в этом году, а в другом – через год, два или три. Необходимо, чтобы эта кампания прошла одновременно, к примеру, за полгода и по всей стране. Тогда через полгода все миллионы людей в России станут практически одновременно признанными собственниками своей квалификации.

Поэтому данную задачу целесообразно реализовать в два этапа:

1 этап – на котором производится первоначальная грубая экспресс-оценка квалификационных активов на основании лишь факта наличия документа об образовании.

2 этап – окончательная более обоснованная, трудоёмкая и точная оценка, учитывающая стаж работы, повышение квалификации на курсах, наличие патентов, получение учёных степеней и т. п.

В результате уже на 1 этапе после получения экспресс-оценки стоимости квалификационного актива работник получает специальный юридический документ (например, сертификат), дающий ему гарантированное право собственности на свою квалификацию как свой вполне реальный актив.

Заключение.

Россия по многим позициям экономического развития и роста уже отстала от мировых лидеров. Если мы ещё и по изложенным позициям отстанем, то уже никогда не выйдем в мировые лидеры. Тем более, что Россия при наличии 2% населения относительно всего населения планеты имеет по разным оценкам от 20% до 40 % мировых природных богатств. Поэтому мы должны как можно скорее освоить эти богатства, иначе на них уже сейчас имеется слишком много претендентов. Вот почему здесь в качестве важнейшей приоритетной задачи должно выйти в законодательном порядке признание квалификации и трудовых навыков в качестве полноценных активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гохберг Л.М., Гершман М.А., Рудь В.А., Стрельцова Е.А.. Доклад «Глобальный инновационный индекс». Институт статистических исследований и экономики знаний. [Электронный ресурс] URL: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения 12.04.2021).
2. Заркович А.В. Национальная инновационная система и коммерческий успех инноваций. Инновационные тенденции: Россия и Европа // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2013/08/25892> (дата обращения: 12.04.2021).
3. Дрогобыцкий И.Н. Системная кибернетизация организационного управления. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М. 333 с.
4. Stevens G., Burley O. 3,000 Raw Ideas = 1 Commercial Success, *Research Technology Management*, 40(3), May-June 1997, 16-27.
5. Полуян П.В., Отырба А.А. Тайна нематериальных активов. [Электронный ресурс] URL: <http://www.epps.ru/journal/print.php?id=30>. (дата обращения 12.04.2021).
6. Отырба А.А., Полуян П.В. Феномен нематериальных активов. [Электронный ресурс] URL: http://digital-economy.ru/images/easyblog_articles/676/otrb-3.pdf. (дата обращения 12.04.2021).
7. Городнова А.А. Развитие информационного общества. [Электронный ресурс] URL: https://studme.org/224624/sotsiologiya/razvitie_informatsionnogo_obschestva. (дата обращения 30.08.2022).
8. Plaza Accord / [Электронный ресурс]. URL: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.735c15cd-630e1080-8812db25-74722d776562/https/en.wikipedia.org/wiki/Plaza_Accord/ (дата обращения 30.08.2022).
9. The Louvre Accord / / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.armstrongeconomics.com/armstrongeconomics101/economics/louvre-accord-v-plaza-accord/> (дата обращения 30.08.2022).
10. Полуян П.В. Тайна нематериальных активов и контролируемое обрушение финансовых рынков. [Электронный ресурс] URL: <https://economics.studio/filosofiya-ekonomiki/poluyan-tayna-nematerialnyih-aktivov-92208.html>. (дата обращения 12.04.2021).
11. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? — М., Высшая школа экономики, 2012. // Электронный ресурс: Центр гуманитарных технологий. — 20.11.2012. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/281> (Дата обращения — 22.06.2018).
12. Иванус А.И. Что не успел сделать К. Маркс, или почему надо оценивать квалификационные активы? Теоретическая экономика. 2018. № 2 (44). С. 101-105.
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ14/2007) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/adf2cfd636e9e799777ca5e7c8add8b722dced71 (дата обращения 12.12.2021).
14. Базовый курс МСФО и GAAP. [Электронный ресурс] URL: <https://gaapsoft.ru/gaap-ias/index.html?gaap-ias/gaap-sfas.htm/>. (дата обращения 12.01.2022).
15. Бестужев Н.А. Что такое GAAP и чем они отличаются от МСФО. [Электронный ресурс] URL: <https://www.fd.ru/articles/12994-msfo-i-gaap-ssha-printsipialnye-otlichiya>. (дата обращения 30.08.2022).

Assessment and accounting of qualifying assets - the inevitability of Russia's innovative development

Ivanus Alexander Ivanovich

Doctor of Economics, Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

E-mail: eaiivanus@fa.ru

Annotation. The reasons for the low rates of innovative development of modern Russia are considered and it is concluded that this is due to the lack of a nationwide process of capitalization of intangible assets both in the form of intellectual activity results and qualifying assets. Based on the international experience implemented in the last century, first by Japan, and then by the USA, the article shows that the trajectory of Russia's economic development can and should be solved precisely in line with these measures. The reasons why these problems are still not being solved in Russia are indicated. It is shown that objectively the innovation process is based on the well-known Stevens-Burley formula (3000 raw ideas = 1 commercial success), which provides for the presence of significant redundancy in the innovation process due to the generation of «raw» ideas, inventions, R&D results, etc., which as a result are «converted» into a final single product that acquires the status of a market product. The steps taken by Japan and the United States at the level of public policy in this direction and their subsequent successful economic growth are a warning to us that delay is unacceptable in such strategic decisions and lagging behind is costly here.

As for the capitalization of qualifications and labor skills of personnel acting as an asset capable of generating a continuous flow of fruitful ideas and projects, the leadership belongs to the United States. Moreover, this is formalized in the legislative order. Following them, the European Union has also taken some similar steps in this direction. In contrast to the United States and the European Union, Russia, unfortunately, has historically had a situation where it is legally prescribed that the qualifications and labor skills of workers are not considered an intangible asset and therefore are not subject to evaluation and accounting.

In this regard, it is proposed to correct this situation and assess the qualification as an intangible asset, and then take it into account. Since this process of capitalization of qualifying assets is quite time-consuming, it must be implemented in two stages. The socio-economic effect of this is obvious.

Keywords: innovation; intangible assets; qualification; capitalization; intellectual activity; economic development.

Использование ИТ-технологий в различных сферах деятельности и формирование новой информационно-цифровой реальности

Балашов Алексей Михайлович 

кандидат экономических наук, доцент,

Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Россия.

E-mail: Lthal@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматривается распространение и развитие современных ИТ-технологий, их широкое проникновение во все сферы экономики и общества, которое изменяет привычные бизнес-модели, структуры традиционных отраслей и подходы к управлению. Происходящие перемены настолько широкомасштабны, что можно смело говорить об очередной технологической революции и формировании нового технологического уклада. Автор показывает, что внедрение решений, использующих цифровые технологии, помогает существенно сокращать расходы компаний и снизить вероятность появления критических ситуаций. Цифровизация формирует новые факторы обеспечения лидерства и конкурентоспособности на рынках, а также создает условия для эффективного взаимодействия инновационно-активных участников, служит эффективным средством увеличения производительности и эффективности труда людей и повышения качества жизни населения. Следовательно, цифровизация и онлайн-экономика становятся основополагающей тенденцией развития глобальной, международной и большинства национальных экономик, а цифровые технологии в настоящее время являются приоритетом роста практически всех сфер общества.

Ключевые слова: Цифровизация, цифровые решения, информация, ИТ-технологии, взаимодействие, онлайн-экономика, конкурентоспособность.

JEL codes: L26; L 86; O10

Для цитирования: Балашов, А.М. Использование ИТ-технологий в различных сферах деятельности и формирование новой информационно-цифровой реальности / А.М. Балашов. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_35. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.35-41. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_35

Введение

В последнее время в современном обществе происходят серьезные изменения в разных областях человеческой жизнедеятельности. Одним из основных факторов, влияющих в настоящее время на прогресс науки и техники во всех сферах, является распространение современных ИТ-технологий. Социальный теоретик и футуролог Э. Тофлер, анализируя нашу противоречивую действительность, пишет: «Генерируя больше данных, больше информации и знаний, чем наши предшественники, мы по-иному организуем, по-иному распределяем и более гибко комбинируем. Мы создали целые кибермиры, в которых идеи, как великие, так и ужасные, сталкиваются друг с другом, как разумные шарики для пинг – понга» [1]. Основатель Всемирного экономического форума в Давосе К. Шваб называет все это четвертой промышленной революцией, которая «по масштабу и сложности не имеет аналогов во всем предыдущем опыте человечества» [2].

Четвертая промышленная революция - собирательный термин, обозначающий целое множество происходящих и предстоящих преобразований в обычных, окружающих нас системах. Хотя происходящее может не показаться судьбоносным тем из нас, кто ежедневно наблюдает небольшие, но заметные изменения в привычном укладе жизни, в действительности все очень серьезно. Четвертая

промышленная революция, наравне с Первой, Второй и Третьей промышленными революциями, открывает новую главу в развитии человечества и, как и прежде, в ее основе лежит массовое распространение целого ряда новейших технологий [3].

Цель данной статьи – рассмотреть использование и развитие современных IT-технологий в настоящее время, показать возможности их применения в различных сферах деятельности и проанализировать особенности формирования цифровой экономики в настоящее время.

Основная часть

Цифровизация - это внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни для повышения её качества и развития экономики. Она помогает выполнять рутинные задачи и принимать решения без участия человека. Суть цифровизации в автоматизации процессов – в переходе информации в более доступную цифровую среду, где её проще проанализировать, а потом получить точное решение автономно и одновременно, сделать процесс «гибким». То есть с помощью анализа данных точно знать, что хочет получить рынок в конкретный момент, и подстроить под это производство или бизнес [4]. Цифровые технологии – это уже среда существования человека, которая открывает возможности эффективного решения жизненных ситуаций, поиска необходимой информации и ее обработки, использования интерактивных сервисов, позволяет усилить контроль в различных сферах, расширить возможности взаимодействия с приборами и аппаратурой, отслеживать работу техники в режиме реального времени и многие другие функции.

Основные инструменты здесь следующие:

- Big Data;
- машинное обучение;
- нейронные сети;
- ИИ (искусственный интеллект);
- человеко-машинные интерфейсы;
- технологии виртуальной реальности;
- технологии дополненной реальности;
- цифровые приложения и платформы
- блокчейн и интернет-вещей
- роботизация и др..

Основные достоинства цифровизации:

- На уровне общества. Рост качества жизни за счёт лучшего удовлетворения потребностей. Рост производительности труда. Доступность и эффективное продвижение товаров и услуг. Прозрачность экономических операций и их мониторинга.

- На уровне производства. Оптимизация издержек. Быстрая реакция на рыночные изменения. Гибкое и даже индивидуальное производство товаров и услуг [5].

- На уровне управления коммерческой деятельностью. Ускорение всех бизнес-процессов. В частности, Ю.М.Осипов, И.З. Гелисханов и Т.Н. Юдина показывают, как «цифровая экономика» дает возможность повысить эффективность бизнес-процессов, изменяет способы управления, снижает роль посредников [6].

В целом, цифровая экономика способствует достижению технологического прорыва, созданию новых точек экономического роста и, как следствие, инновационному развитию экономики в целом [7, с.11]. Американский экономист С. Шарма, изучающий содержание «цифровой экономики», утверждает, что она представляет собой взаимосвязь коммуникаций, компьютеризации и информации [8]. Основной задачей в этом случае является полномасштабное внедрение «умных городов», «умных производств», на основе «умных машин» и искусственного интеллекта (ИИ). Р. Мец показывает, как новые технологии все более превращаются в необходимые ресурсы жизнедеятельности человека, без которых практически невыполнима современная деловая активность, невозможно совершать банковские платежи, покупки, выбирать места отдыха и заказывать билеты для этой цели. От

компьютеров зависит даже безопасность перелетов [9]. К. Эрнандо, Б. Фейт и др. показывают влияние цифровых технологий на экономический рост, производительность труда, формирование новых рынков, а также исследуют такую актуальную на сегодняшний день проблему, как занятость населения [10].

В настоящее время только цифровизация позволит адаптироваться современным производствам и городам к многочисленным вызовам изменчивых внешних условий, к усложняющимся социально-экономическим процессам, требующим мгновенных перемен [11]. Само возникновение термина «цифровая экономика» связано спереходом к новой стадии управления во всех отраслях. В то же время, на процесс формирования нового технологического уклада в настоящее время оказывают существенное влияние различные эпидемиологические и социально-экономические проблемы мирового сообщества, которые вероятно внесут сложные коррективы в обновление человеческой жизнедеятельности [12].

Во время пандемии COVID-19 бизнесменам пришлось адаптироваться к новым форматам взаимодействия с клиентами и ограничительным мерам, которые были введены с целью уменьшения распространения новой короновирусной инфекции. После этого многие предприниматели начали осуществлять ускоренную цифровизацию своих бизнес-процессов, а также накапливать крупные объемы данных. Также началось широкое внедрение искусственного интеллекта (ИИ), роботизации, технологий блокчейна и интернета вещей в электронную торговлю. Объектом деятельности все больше становится информация, её поиск и обработка. Необходимость проведения цифровизации более быстрыми темпами в ответ на переход к новому технологическому укладу и развитие новых форм торговли подробно рассматривают в своей работе К. Кирк и Л. Рифкин [13].

Сегодня компании стали все больше ориентироваться на современные технологии от бизнес-процессов до покупки товаров. В период пандемии значительно расширилась сфера онлайн-экономики, банки обслуживают преимущественно бизнес и население онлайн, существенно сокращается оборот наличных денег, возрастает значимость криптовалюты. За время пандемии возникло много новых компаний, которые стали активно расти благодаря развитию электронной коммерции: интернет - магазины (в первую очередь маркетплейсы), логистические и ИТ-компании. Многие фирмы значительно усовершенствовали производственную базу благодаря возведению современных складов и логистических центров, произошла и оптимизация труда персонала.

Кроме этого, чтобы выжить в такой обстановке, компаниям необходимо уменьшать число посредников, что будет способствовать снижению цен на продукцию и позволит сделать её более конкурентоспособной, как на российском, так и на международных рынках. На конкурентоспособность бизнеса во многом влияет скорость межотраслевого распространения информации и длительность адаптации к новым технологиям. Необходимо и значительное повышение информационной безопасности компаний, но сегодня многие организации в целях экономии тратят незначительные средства на защиту своих данных, хотя в дальнейшем это может обернуться большими потерями. В частности, на это указывает значительный рост инцидентов информационной безопасности и их неутешительные последствия [14]. Если обратиться к статистике, то при утечке с предприятия уже 20 % информации, составляющих коммерческую тайну, в половине случаев такая организация оказывается банкротом. Девять из 10 предприятий с заблокированной или утраченной информацией на период свыше 10 дней уходят из бизнеса, при этом почти половина из них сразу заявляет о своей недееспособности [14]. В связи с этим, вопросы информационной безопасности тоже приобретают все большую актуальность.

Одним из направлений цифровой экономики является программа «Умный город». Эта программа нацелена на увеличение конкурентоспособности городов России и улучшения управления ими, организацию более комфортных условий для жизни населения [15]. Цифровая экономика должна способствовать созданию экономичной и комфортной среды обитания граждан, которая во многом улучшает их жизнь, и к созданию которой тоже приступил Новосибирск. «Умные города»

позволят сделать территорию более привлекательной, как для бизнесменов, так и для специалистов высокой квалификации и стремятся создать более благоприятные условия для жизни.

Отличительной особенностью «умных городов» является повсеместное внедрение ИТ-технологий в различные сферы деятельности [15]. Данные технологии предоставляют возможность не только сосредоточивать различные данные, но и анализировать их в онлайн-режиме, что увеличивает эффективность работы транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, аварийных служб и др., Например, в Новосибирске для этих целей организован информационный портал «Мой Новосибирск», на который ежедневно заходит около 1,5 тыс. человек [15]. В столице Сибири, как и в Москве и Московской области стало возможным отслеживание движения наземного пассажирского транспорта с помощью специального мобильного приложения. В течение нескольких лет действует и мобильное приложение, по которому можно приобрести билет на электропоезд, оплатив его по банковской карте. Действуют в Новосибирске и специальные приложения «Платосфера» и «Квартплата+» для передачи показаний счетчиков и оплаты услуг ЖКХ, а также налогов и штрафов. Мобильное приложение Квартплата+ (для Android и iOS) позволяет оплачивать коммунальные и прочие услуги, а также с помощью него можно удобно пополнить гражданскую транспортную карту ЕТК-Онлайн без комиссии с помощью любой банковской карты. Приложение «Квартплата+» доступно для бесплатного скачивания в магазинах приложений Google Play, App Store.

Среди возможностей рассматриваемого сервиса: просмотр начислений и задолженностей по различным видам услуг, история оплат и архив квитанций, добавление нескольких карт для расчетов. Поиск услуг производится по различным параметрам: по адресу, ИНН или наименованию поставщика либо по названию услуги.

У Сибирской генерирующей компании (СГК) появилось мобильное приложение «СГК», которое доступно в Google Play и App Store для оплаты за тепловую энергию. Можно привести и другие примеры внедрения цифровых технологий, в частности, обсуждается цифровизация проекта «Академгородок-2.0» и использование цифровых платформ и BIM-технологий в формировании инфраструктуры научно-исследовательского центра. Цифровая модель научного центра даст возможность привлечь больше инвесторов и более эффективно использовать свой потенциал и являются составной частью модели «умного города», которую реализует Новосибирск. Но для полного воплощения в жизнь стандарта «умный город» Новосибирску необходимо вложить порядка 5,8 млрд. руб., из которых 1,8 млрд. руб. должны быть средствами частных инвесторов [16]. В то же время, новосибирские власти рассчитывают, что значительная часть расходов будет профинансирована федеральным бюджетом, но пока такое финансирование отсутствует.

Обсуждение

Среди проектов цифровизации наиболее значительными темпами развиваются технологии, которые необходимы для создания новых услуг и цифровых продуктов. Цифровые приложения и платформы обеспечивают не только быстрые и качественные коммуникации, но и сосредотачивают значительную информацию о своих пользователях, снижают барьеры для входа на рынки. При этом в условиях современной цифровой экономики данные превращаются в одну из форм капитала. Однако, коммерческие преимущества могут приобрести те компании, которые применяют результативные бизнес-модели и способы обработки данных.

Цифровые платформы обеспечивают не только стремительные и качественные коммуникации, но и сосредотачивают полную информацию о пользователях, снижают барьеры для входа на рынки. Ведь в условиях цифровой экономики данные превратились в форму капитала. Однако, экономические преимущества могут получить только те фирмы, которые имеют эффективные бизнес-технологии и способы их обработки. Первоначально платформы возникли как объявления о продаже товаров, а со временем превратились в технологических гигантов, устанавливающих «правила игры». Сервисы, предоставляемые Интернет-платформами, значительно экономят время на поиск товаров, а объединение нескольких платформ в экосистему позволяет пользователям вводить

единый пароль и логин на разных платформах, что увеличивает скорость приобретения товаров и качество жизни.

В настоящее время все большее значение, как для бизнесменов, так и для пользователей, приобретает интернет вещей, под которым понимаются технологические сети взаимодействующих между собой и внешней средой систем и платформ, что ведет к оптимизации бизнес-процессов, улучшению взаимодействия поставщиков и потребителей, повышению эффективности использования ресурсов, снижению издержек. Если до 2020 г. отмечалась относительно небольшая динамика развития интернета вещей, то сегодня он все больше проникает в жизнь индивида. Такие тенденции быстрого развития промышленного и потребительского интернета вещей содействуют трансформации моделей и способов взаимодействия между субъектами и объектами.

Один из лидеров интернета вещей — канадская компания BlackBerry по производству бизнес-смартфонов, начавшая работать ещё в 1984 г. над передачей беспроводных данных, в 2009 г. она открыла онлайн-магазин по производству смартфонов. Сегодня в США она лидирует по продаже смартфонов, её капитализация составляет 6,88 млрд. долл. (BlackBerry Limited). Главное конкурентное преимущество данной компании заключается в очень высоком уровне защиты информации. Поэтому около половины крупнейших представителей бизнеса из списка Forbes пользуются её технологиями в области кибербезопасности. Её продукция популярна среди бизнеса в большинстве стран мира. Она осуществляет деятельное партнерство с облачными платформами Google, Amazon, Microsoft.

Цифровые технологии и искусственный интеллект постепенно проникают во все отрасли экономики и производства и становятся залогом экономической безопасности и суверенитета государства в XXI веке [17]. Хорошо видны плюсы внедрения цифровых технологий на примере сферы электроэнергетики. С масштабированием цифровых решений в энергетике возникает возможность применения алгоритмов искусственного интеллекта для прогнозирования выработки и потребления электроэнергии, оптимизации параметров оборудования, отслеживании данных о фактическом энергопотреблении, обработки результатов мониторинга состояния энергетических объектов, управления нагрузкой и т.д. В настоящее время уже внедряются системы виртуального мониторинга и прогностики состояния генерирующих мощностей, цифровой диспетчеризации энергетических объектов. В городах и регионах сооружаются и вводятся в эксплуатацию цифровые подстанции, внедряются в эксплуатацию системы дистанционного управления оборудованием на магистральных ЛЭП [18].

Заключение

Таким образом, внедрение решений, использующих цифровые технологии, помогает существенно сокращать расходы компаний и снизить вероятность появления критических ситуаций. В частности, технологии предиктивной аналитики позволяют осуществлять постоянный контроль технического состояния оборудования, предусматривать плановое обслуживание, ремонт и ликвидацию отказов тех или иных устройств и объектов.

Сегодня информация считается одним из основных источников для развития общества, а информационные системы в свою очередь, средством увеличения производительности и эффективности труда людей и повышения качества жизни населения. Следовательно, цифровизация и онлайн-экономика становятся основополагающей тенденцией развития глобальной, международной и большинства национальных экономик, они формирует новые факторы обеспечения лидерства и повышения конкурентоспособности на мировом глобальном рынке, а также условия для эффективного взаимодействия инновационно-активных участников, что является стержневым фактором для электронной коммерции. Поскольку цифровые технологии в настоящее время являются приоритетом роста практически всех сфер общества, трудно переоценить важность их развития и использования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тоффлер Э, Тоффлер Х. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь. М., 2008. - 557 с.
2. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва, Эксмо, (Top Business Awards), 2016.
3. Технологии Четвертой промышленной революции: [перевод с английского] / Клаус Шваб, Николас Дэвис. Москва, Эксмо, 2018.
4. Острякова Ю.В., Маслова А.В. Совершенствование технической эксплуатации жилой недвижимости. // Молодые ученые - развитию национальной технологической инициативы (поиск). 2020. №1. С.422-424.
5. Бондарик В.Н., Кудрявцев А.В., Лоцинин А.А. Некоторые информационно-технологические аспекты цифровой экономики. // Микроэкономика. 2017. №4. С.67-71.
6. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва // Экономические стратегии. 2018. № 5 (155). С. 22–29.
7. Юдина Т.Н., Купчишина Е.В. Формирование институциональной инфраструктуры «цифровой экономики» в Российской Федерации // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2019. Т.12. № 4. С.9-19.
8. Sharma, S. Internet Economics. – Режим доступа: <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=PQZGJnKH4KwC&oi=fnd&pg=PR11&dq=McKnight+Internet+economics&ots=GlF9CX2pht&sig=XTdAwuHAaa MzQG8sCYLYaQoLODY#v=onepage&q=McKnight%20Internet%20economics&f=false> (дата обращения 20.10.2019).
9. Metz R. (2012) Augmented Reality Is Finally Getting Real. MIT Technology Review (2 August). Available at: (доступны на) <http://www.technologyreview.com/news/428654/augmented-reality-is-finally-getting-real/>
10. Hernandez K., Faith B., Prieto Martín P., Ramalingam B. (2016). The impact of digital technology on economic growth and productivity, and its implications for employment and equality: An evidence review. IDS Evidence Report. Brighton: Institute of Development Studies.
11. Антонова И.А., Сартаков И.В. Пандемия COVID-19 – ускоритель перехода к цифровизации и «умному производству». // Теоретическая экономика. 2021. № 7. С.39-50.
12. Хаяров Д.Г. Социум в цифровом измерении: настоящее и будущее. // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. 2021. Т.5. С. 66-70.
13. Кирк, К.П., Рифкин, Л.С. Я обменяю ваши бриллианты на туалетную бумагу: реакция потребителей, способы преодоления и адаптации к пандемии COVID-19. Журнал бизнес-исследований. 2020. том 117. С.124-131. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.028> (дата обращения 07.06.2022).
14. Обиденко А.В., Шабурова А.В. Обоснование необходимости обеспечения информационной безопасности. // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. 2021. Т.6. С.235-239.
15. Юдина Т.Н., Балашов А.М. Цифровые преобразования в управлении экономикой и роль в них государственно-частного партнерства. // Государственное управление. Электронный вестник. 2020. № 80. С.300-320.
16. Кичанов М. Город умный, но бедный. // Эксперт Сибирь. 2019. № 20-24. С.14-17.
17. Yudina, T.N., Aleshkovski, I.A., Balashov, A.M. (2022). The COVID-19 pandemic as a catalyst for expansion of digital business. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. ([Bristol, UK], England), vol.741, 147-152.
18. Текслер А.Л. Цифровизация энергетики: от автоматизации процессов к цифровой трансформации отрасли. // Энергетическая политика. 2018. №5. С.3-6.

The use of It-technologies in various fields of activity and the formation of a new information and digital reality

Balashov Alexey Mikhailovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia.
E-mail: Ltha1@yandex.ru

Annotation. The article examines the spread and development of modern IT-technologies, their wide penetration into all spheres of the economy and society, which changes the usual business models, structures of traditional industries and management approaches. The changes that are taking place are so widespread that we can safely talk about another technological revolution and the formation of a new technological way of life. The author shows that the introduction of solutions using digital technologies helps to significantly reduce the costs of companies and reduce the likelihood of critical situations. Digitalization forms new factors for ensuring leadership and competitiveness in the markets, as well as creates conditions for effective interaction of innovatively active participants, serves as an effective means of increasing productivity and efficiency of people's work and improving the quality of life of the population. Consequently, digitalization and the online economy are becoming a fundamental trend in the development of global, international and most national economies, and digital technologies are currently a priority for the growth of almost all spheres of society.

Keywords: Digitalization, digital solutions, information, IT-technologies, interaction, online economy, competitiveness, communications

Метод «соотнесения» при описании взаимосвязей между стоимостными ресурсами коммерческого предприятия

Швецов Дмитрий Викторович 

Директор ООО «Сельинвест»,
Курганская обл. Шатровский р-н, с. Мехонское. Российская Федерация.
E-mail: shvecovdv@gmail.com

Аннотация. В исследовании предлагается метод «соотнесения» стоимостных ресурсов предприятия. Предложенный метод, при помощи график и формул, позволяет получать необходимую наглядность взаимосвязей стоимостной структуры коммерческих предприятий при достаточной простоте.

Метод основан на выделении двух основных видов ресурсов, соотносимых между собой по правилам соотнесения: средства (непосредственно, т.е. активно, или опосредованно, т.е. пассивно), участвующие в получении проданной добавочной стоимости, и долги (в пользу предприятия или в пользу стороны экономического взаимодействия). Такой подход является обоснованным и практичным, но требует программного обеспечения, при этом План счетов также нет необходимости значительно изменять. Ранее в экономической теории метод, основанный на соотнесении стоимостных ресурсов, не применялся, что отразилось на отсутствии реальных графических возможностей изображения стоимостных ресурсов конкретных предприятий.

Ключевые слова: соотнесение ресурсов, общее уравнение предприятия, активные средства, пассивные средства, аналитическая карта предприятия

JEL codes: A20; A29; C81; D81

Для цитирования: Швецов, В.Д. Метод «соотнесения» при описании взаимосвязей между стоимостными ресурсами коммерческого предприятия / В.Д. Швецов. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_42. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.42-56. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_49

Введение

В российской теоретической экономической науке за последние 10-15 лет накопилось достаточно много высказываний учёных – экономистов относительно вопросов, связанных с кризисами в экономической науке. Критический анализ состояния экономической теории проводит Балышева О.М.: «Застой и кризис, в котором оказалась экономическая наука, могут привести в дальнейшем к возникновению если не совершенно новой теории, то к более широким и глубоким исследованиям, способным объяснить и прогнозировать экономическую реальность с более высокой точностью, нежели в настоящий момент» [1]. Эту мысль продолжают А.И. Татаркин и А.А. Мальцев: «вопросы выбора основы, вокруг которой должна производиться модернизация экономического знания, остаются открытыми» [12]. Вывод о существовании неопределённости в современной экономической мысли делает учёный Ковалевская М.С.: «Экономическая наука ставит перед собой различные цели и задачи, на ее основе принимаются микро и макроэкономические решения субъектами рынка. Однако, если посмотреть вглубь, в ее методологические аспекты, там еще остаются нерешенными вопросы реалистичности предпосылок, соответствия построенных моделей реальности, истинности прогнозов и выводов, устойчивой связи между описываемыми экономическими показателями ..» [5].

Незавершённость используемых, на практике, теоретических решений, не позволяет проводить в необходимой мере обоснованный анализ имеющихся, у предприятия, практических данных. Эти обстоятельства побудили к поиску истоков проблемы и возможных путей решения.

Найденный приём соотнесения ресурсов позволяет применить предложенную методику к действующим коммерческим экономическим единицам и представить получаемые результаты в информативном виде, обеспечивающим необходимую степень понимания экономических усилий.

При анализе литературы, относящейся к проблемам теоретического характера, выяснилось отсутствие возможности графически в простой форме представить каждое предприятие, как уникальное, с возможностью обоснованного сравнения предприятий разной коммерческой направленности.

В статье Кузнецова Л.Н. [7] на основе формул описывается модель производственного процесса, предназначенная для управления качеством продукции, отражающая зависимость показателей качества от значений технологических факторов.

В книге Езерского Ф.В.[4] приводятся правила табличного ведения бухгалтерских записей, без использования теоретического обоснования применяемой модели. Это не позволяет применять метод табличной записи статей учёта с научно обоснованной точки зрения.

В книге Кийосаки, Р.Т., Лектер, Ш.Л. [8] используется схема упрощенного анализа экономической деятельности, что также не позволяет применять метод с научно обоснованной точки зрения.

Основное отличие предлагаемой модели - в применении осей-четвертей – для получения графического результата и использование метода «соотнесения» стоимостных ресурсов предприятия.

Метод «соотнесения»

Используемые теоретические инструменты

В результате исследования использовались следующие теоретические инструменты, необходимые для графических построений и формул.

«Графическая карта предприятия» – это структура предприятия на основе аналитических компонентов, полученных при помощи соотнесения ресурсов и показывающая принадлежность соотнесённых ресурсов четвертям.

«Дерево долгов» – это графический способ изображения стоимостных, в т.ч. соотнесённых между собой, долгов предприятия.

«Соотнесение» – это определение аналитических компонентов с учётом сопоставимости и уравнивания ресурсов. «|» – знак стоимостного соотнесения.

«Сопоставимость» – это возможность взаимного использования ресурсов в расчётах.

«Уравнивание» – это определение наименьшей величины экономически сопоставимых и уравниваемых, по наименьшей величине, ресурсов. «||» – знак стоимостного уравнивания.

Виды ресурсов с учётом сопоставимости

Стоимостные ресурсы предприятия могут быть сопоставимы, не сопоставимы и условно – сопоставимы между собой. Это вытекает из определений сопоставимости (несопоставимости).

К сопоставимым ресурсам относятся:

а) средства (с), т.е. {активные: с(а) и пассивные с(п) (по определению) и первоочередные несобственные (налоги, обязательные отчисления, штрафы на предприятие, или первой очередности исполнения) (Од2) и не первоочередные несобственные (взяты в долг предприятием, заёмные) долги (д2).

б) первоочередные собственные (штрафы, судебные решения в пользу предприятия, или первой очередности исполнения) (Од1) и первоочередные не собственные долги (налоги, обязательные отчисления, штрафы на предприятие) (Од2).

в) первоочередные собственные (штрафы, судебные решения в пользу предприятия) (Од1) и не первоочередные несобственные долги (взяты в долг предприятием, заёмные, или второй очередности исполнения) (д2).

К несопоставимым ресурсам относятся:

а) средства (с) {активные с(а) и пассивные с(п)} и собственные первоочередные (Од1) (штрафы,

судебные решения в пользу предприятия); и собственные не первоочередные долги (отдано предприятием объектам экономического взаимодействия, или второй очередности исполнения) (д1).

б) первоочередные собственные и не первоочередные собственные долги: (Од1) и (д1).

в) первоочередные несобственные и не первоочередные несобственные долги: (Од2) и (д2).

Условно - сопоставимые ресурсы – это условно сравнимые стоимостные ресурсы.

К условно - сопоставимым ресурсам относятся первоочередные несобственные долги (Од2) и не первоочередные собственные долги (отдано предприятием объектам экономического взаимодействия) (д1).

Аналитические компоненты А и П

По результатам соотнесения, выполняемого в виде алгоритма (Шагов 1; 2; 3;4) предприятие можно представить в виде аналитических компонентов, относящихся к компонентам А и П и раскрывающих его стоимостное содержание. Зная аналитические компоненты и определив проданную добавочную стоимость для даты отчёта, можно подсчитать стоимость предприятия.

А – это компоненты «соотнесения» ресурсов, относящиеся к активным средствам и повышающим, не активным или условно – не активному, по отношению к стоимости предприятия, долгам, без учёта ресурсов, необходимых для возврата первоочередных несобственных долгов.

П – это ресурсы, необходимые для возврата первоочередных несобственных долгов и не относимые к ним компоненты «соотнесения» ресурсов, относимые к пассивным средствам или понижающему долгу.

К П относятся компоненты, относимые к обязательным расходам (в т.ч. относимые к пассивным и (или) активным средствам) и понижающему долгу.

Общее уравнение предприятий при соотнесении.

Далее рассматриваются и обобщаются категории предприятий кроме предприятий, у которых не собственные долги не обеспечены имеющимися средствами и собственными долгами.

Общее уравнение предприятий при соотнесении

$$Д|с=A+П \quad (1)$$

где: Д – общие (в т.ч. соотнесённые) долги предприятия.

с – средства {а(с) +п(с)}.

А – аналитические компоненты I и IV четвертей.

П – аналитические компоненты II и III четвертей.

«|» – соотнесение.

Правила соотнесения

а) первоочередные несобственные долги (Од2), соотносимые со средствами и собственными не первоочередными долгами {а(с) + п(с) + д1}, образуют Пассив первоочередных несобственных расходов (П0) (первой очередности исполнения);

б) пассивные, не относимые к юридически не собственным, средства, не соотносимые с несобственными долгами {Од2 + д2}, образуют Пассив собственный (П1);

в) пассивные, кроме относимых к юридически собственным, средства, соотносимые с несобственными не первоочередными долгами (д2), образуют Пассив несобственный (П2);

г) пассивные, относимые к юридически собственным, средства, соотносимые с несобственными не первоочередными долгами (д2), образуют Пассив условно – собственный П(У1);

д) пассивные, относимые к юридически не собственным, средства, не соотносимые с не собственными первоочередными и не первоочередными долгами {Од2 + д2}, образуют Пассив условно – не собственный П(У2);

е) активные, кроме относимых к юридически не собственным, средства, не соотносимые с несобственными первоочередными и не первоочередными долгами {Од2 + д2}, образуют Актив собственный (А1);

ё) активные, кроме относимых к юридически собственным а(Ю1), средства, соотносимые с не

первоочередными несобственными долгами d_2 , образуют Актив не собственный (A2);

ж) активные, относимые к юридически собственным: $a(\text{Ю}1)$, средства, соотносимые с не первоочередными несобственными долгами (d_2), образуют Актив Условно – собственный A(Y1);

з) активные, относимые к юридически несобственным, средства, не соотносимые с первоочередными и не первоочередными несобственными долгами $\{\text{Од}2 + d_2\}$, образуют Актив Условно – несобственный A(Y2).

и) первоочередные несобственные долги $\text{Од}2$, уравниваемые с не первоочередными собственными долгами (d_1), образуют Условно - равновесный Долг (ДУ =).

к) несобственные долги $\{\text{Од}2 + d_2\}$ в части превышения средств и собственных долгов $\{c + \text{Од}1 + d_1\}$, образуют Плохой долг (Д -);

л) первоочередные собственные долги $\text{Од}1$ в части превышения первоочередных несобственных долгов $\text{Од}2$, образуют Основной Хороший Долг (ОД +);

м) не первоочередные собственные долги (d_1) в части превышения не первоочередных несобственных долгов (d_2) образуют Хороший Долг (Д +);

н) первоочередные собственные долги ($\text{Од}1$), уравниваемые с первоочередными несобственными долгами ($\text{Од}2$), образуют Основной Равновесный Долг (ОД =);

о) не первоочередные собственные долги (d_1), уравниваемые с не первоочередными несобственными долгами (d_2), образуют Равновесный Долг (Д =);

С учётом соотнесения долги можно выделить долги, которые повышают стоимость предприятия, не активные, условно – не активные, по отношению к стоимости, или понижающие стоимость предприятия.

Повышающие долги.

К повышающим долгам будут относиться первоочередные собственные долги в части превышения первоочередных несобственных долгов: «Основной хороший Долг (ДО +)», где $(\text{Од}1) > (\text{Од}2)$, и первоочередные собственные долги, в части превышения над не первоочередными несобственными долгами: «Хороший Долг (Д +), где $\text{Од}1 > d_2$ ».

Не активные долги

Первоочередные несобственные ($\text{Од}2$) (налоги, отчисления в соц. фонды, штрафы на предприятие и т.п.) и первоочередные собственные ($\text{Од}1$) долги (штрафы, судебные решения в пользу предприятия), уравнивающие друг друга по наименьшему значению, образуют не активный «Основной равновесный Долг (ДО =). А первоочередные несобственные ($\text{Од}2$) и не первоочередные собственные (d_1) долги, уравнивающие друг друга по наименьшему значению, образуют «Равновесный Долг (Д =)».

Основной равновесный Долг

$$(\text{ДО} =) = (\text{Од}2) || (\text{Од}1) \quad (2)$$

где: ($\text{Од}2$) – это первоочередные несобственные долги (первой очередности исполнения)

($\text{Од}1$) – это первоочередные собственные долги (первой очередности исполнения)

«||» – уравнивание (логическая операция).

Равновесный Долг

$$(\text{Д} =) = (d_2) || (d_1) \quad (3)$$

где: (d_2) – это не первоочередные несобственные долги (взяты предприятием товарные, денежные кредиты у субъектов экономического взаимодействия, кроме налогов, соц. отчислений, штрафов и т.п.).

(d_1) – это не первоочередные собственные долги (долги товарные, денежные предприятию, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия).

«||» – уравнивание (логическая операция).

Основной равновесный Долг (ДО =) и Равновесный Долг (Д =) показываются в I и II четвертях,

математически равны 0 и в формульной части не показываются.

Условно – не активный (условно-равновесный) долг.

К условно – равновесному долгу ($ДУ=$) будут относиться первоочередные несобственные долги ($Од2$) (налоги, отчисления в соц. фонды, штрафы на предприятие и т.п.), уравниваемые с не первоочередными собственными долгами ($д1$) (товарными, денежными долгами предприятию, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия).

Условно – равновесный Долг

$$(ДУ =) = (Од2) \parallel (д1) \quad (4)$$

где: ($Од2$) – это первоочередные несобственные долги.

($д1$) – это не первоочередные собственные долги.

« \parallel » – знак экономического уравнивания.

Условно – равновесный долг ($ДУ =$) показывается в III и IV четверти, математически равен 0 и в формульной части не показывается.

Понижающий долг

У предприятия, имеющего необеспеченные, имеющимися ресурсами, несобственные долги т.е.: $\{Од2 + д2 > с(а) + с(п) + д1 + Од1\}$, по результатам соотнесения будет иметься Плохой Долг ($Д-$), понижающий его стоимость и образующее предприятие «Е VII» (Банкрот) (далее, в исследовании, не рассматривается).

Виды добавочной стоимости

Добавочная стоимость может быть проданной или равной нулю (0) (относиться к Кассе), не проданной (не относиться к Кассе), быть активной или пассивной .

Обозначения видов добавочной стоимости, получаемых при соотнесении:

«Активная добавочная стоимость» ($еа$) – это добавочная стоимость, относимая к активным средствам.

«Пассивная добавочная стоимость» ($еп$) – это добавочная стоимость, относимая к пассивным средствам.

«Проданная (относимая к продажам) добавочная стоимость» ($е+$) – это добавочная стоимость, относимая к Кассе, кроме относимой к юридически несобственным средствам Кассы.

«Не проданная добавочная стоимость» ($е-$) – это добавочная стоимость, не относимая к Кассе.

«Добавочная стоимость» ($е$) = 0 – это показатель отсутствия добавочной стоимости денежных средств Кассы.

Например, если в Кассе имеются юридически несобственные (заёмные) средства ($д2$) (например, поступивший на счёт предприятия банковский кредит), то добавочная стоимость этих средств ($е$) = 0.

«Собственная добавочная стоимость» ($е1$) – это добавочная стоимость, относимая к собственным средствам после соотнесения ресурсов.

«Несобственная добавочная стоимость» ($е2$) – это добавочная стоимость, относимая к несобственным средствам после соотнесения ресурсов.

«Условно - собственная добавочная стоимость» ($еУ1$) – это добавочная стоимость, относимая к условно – собственным средствам после соотнесения ресурсов.

«Условно - несобственная добавочная стоимость» ($еУ2$) – это добавочная стоимость, относимая к условно - несобственным средствам после соотнесения ресурсов.

Виды средств с учётом принадлежности и соотнесения.

Средства различаются с учётом их юридической принадлежности и с учётом соотнесения (см. рис. 1-5).

«Собственные (1) средства» – это средства, соотносимая единица которых не относится к единице первоочередного ($Од2$) или не первоочередного несобственного ($д2$) долга после соотнесения ресурсов.

Т.е. отнесение средств к собственным (1) средствам, даже если они относятся к юридически собственным (Ю1) средствам, определяется после соотнесения ресурсов и отнесения к графической четверти.

«Несобственные (2) средства» – это юридически не собственные средства, а также средства, соотносимая единица которых относится к единице первоочередного (Од2) или не первоочередного несобственного (д2) долга после соотнесения ресурсов.

Несобственные средства (2) имеют юридический признак несобственных средств (Ю2) и (или) признак долга не в пользу предприятия после соотнесения, относясь к одной из четвертей. К несобственным относятся условно – собственные (У1) средства.

«Условно – собственные (У1) средства» – это относимые к юридически собственным (Ю1) средства, соотносимая единица которых относится к единице несобственного первоочередного (Од2) или не первоочередного долга (д2).

«Юридически собственные (Ю1) средства» – это средства, имеющие уникальный признак собственности предприятия.

Уникальный признак собственности, как правило, имеет юридическое подтверждение.

Например: недвижимость п(Ю1) или автомобиль п(Ю1), оформленные свидетельством о собственности; именные акции а(Ю1) и т.п. При этом, после соотнесения, такие средства могут иметь признак несобственных средств (У). Т.е. после соотнесения такие средства становятся П(У1), относясь к III четверти, или А(У1), относясь к II четверти (т.е. теоретически обоснованно такие средства могут относиться к несобственным средствам).

Юридически собственные средства могут относиться к Условно – собственным средствам после соотнесения.

«Юридически несобственные (Ю2) средства» – это средства, имеющие уникальный признак собственности субъекта экономических взаимоотношений.

Например: аренда (д2) помещения п(Ю2), за которое несёт ответственность арендатор, после соотнесения показывается в III четверти и имеет обозначение (П2).

Юридически несобственные (Ю2) средства могут относиться к условно - несобственным (У2) средствам после соотнесения.

«Условно – несобственные (У2) средства» – это относимые к юридически несобственным средства, соотносимая единица которых не относится к единице несобственного первоочередного (Од2) или не первоочередного (д2) долга.

Т.е. теоретически обоснованно Условно – несобственные (У2) средства можно отнести к собственным (1) средствам.

Собственные и условно – несобственные средства не имеют признак долга в пользу субъекта экономических отношений после соотнесения.

Виды Кассы с учётом соотнесения.

Касса предприятия с учётом соотнесения может быть собственной, смешанной или несобственной. Такое деление основано на соответствии каждой рассматриваемой единицы Кассы собственным или не собственным средствам, с учётом соотнесения (и отнесения к четверти) (рис. 1-5).

«Касса собственная (К +)» – это касса предприятия, каждой единице которых не имеется соответствующая ей единица несобственных долгов после соотнесения.

Касса собственная не имеет признак несобственных денежных средств после соотнесения.

«Касса смешанная (К ±)» – это касса предприятия, состоящая из собственных и не собственных денежных средств после соотнесения.

Касса смешанная имеет признак собственных (1) и несобственных (2) денежных средств после соотнесения.

Например: если в кассе имеются юридически несобственные (Ю2) денежные средства

(например, оформленный кредит в банке), то такая касса может относиться к смешанной Кассе: (К ±) или несобственной Кассе: (К -).

«Касса несобственная (К -)» – это касса предприятия, состоящая из юридически несобственных денежных средств или каждой единице которой соответствует единица несобственных долгов после соотнесения.

Касса несобственная не имеет признак собственных денежных средств после соотнесения.

Основные результаты исследования

В результате исследования были определены 6 видов предприятий, отличающихся наличием или отсутствием собственных или не собственных (в т.ч. заёмных) долгов. Для этих видов предприятий, по формулам, можно определить вид добавочной стоимости и стоимость каждого предприятия, исходя из общего уравнения предприятия (1), что очень удобно.

Стоимость предприятий «Е I» и «Е II»

Предприятия, у которых отсутствуют не первоочередные несобственные долги (д2) (т.е. товарные, денежные, определяемые как долги второй очередности исполнения) в пользу субъектов взаимодействия, в т.ч. заёмные (денежные) долги при обеспеченных средствами {а(с) + п(с)} и первоочередными собственными долгами (Од1) первоочередных несобственных долгах {Од2}, относятся к категории Е I и Е II (рис. 1).

Стоимость предприятий «Е I»

У предприятия «Е I» отсутствуют не первоочередные собственные (д1) (в пользу предприятия, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия) и не первоочередные не собственные (д2) (не первоочередные долги в пользу субъектов взаимодействия, в т.ч. заёмные долги), при обеспеченном средствами и первоочередными собственными долгами (Од1) первоочередном несобственном долге (Од2) (налогов, отчислений в соц. фонды, штрафов на предприятие и т.п.) т.е. при: {Од2 < с(а) + с(п) + Од1}

Построение графической карты предприятия «Е I»:

Шаг 1. Строятся средства: {п(с) + а(с)}

Шаг 2. Строится «дерево долгов» и откладываются обязательные несобственные долги (Од2) при заданном условии: (Од2) ≤ 0,5 средств {а(с) + п(с) + Од1}. Для упрощения (Од1) на рисунках не показывается.

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами А и П.

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

Из формулы (1) => Стоимость «Е I» определяется по форм. 5; (аналогично рис. 1; табл. 1) (отсутствует «Д+»), (Од1 не показывается).

Стоимость предприятия «Е I»

$$EI = A1 + П1 - П0 \quad (5)$$

Стоимость предприятия «Е II»

У предприятия Е II имеются не первоочередные собственные долги (д1) (в пользу предприятия, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия), образующие Хороший долг (Д +), и отсутствуют не первоочередные несобственные долги (д2) (не первоочередные долги в пользу субъектов взаимодействия), при обеспеченном средствами и первоочередными собственными долгами первоочередном несобственном долге (Од2) (налогов, отчислений в соц. фонды, штрафов на предприятие и т.п.).

Построение графической карты «Е II»:

Шаг 1. Строятся средства: {п(с) + а(с)}

Шаг 2. Строится «дерево долгов» и откладываются обязательные несобственные долги (Од2) и не обязательные собственные долги (д1), образующие Хороший Долг (Д+), при заданном условии:

$(Od2) \leq 0,5 \{a(c) + п(c) + (д1) + Od1\}$ (рис.1 табл. 1).

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами Актива и Пассива.

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

Из формулы (1) => Стоимость предприятия «Е II» определяется по форм. 6 (рис.1; табл. 1).

$$E II = A1 + (D+) + П1 - П0 \quad (6)$$

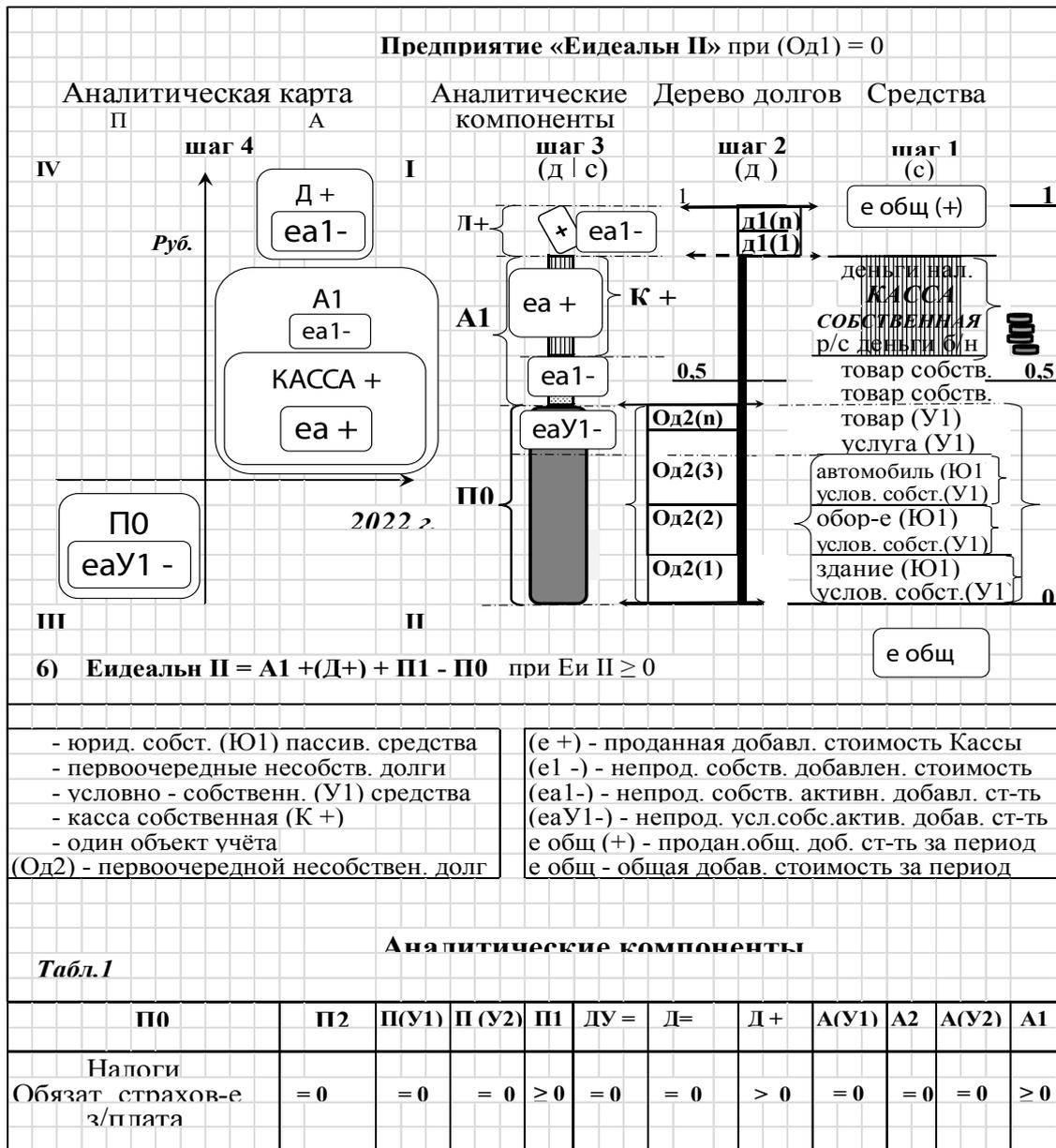


Рисунок 1 - Предприятие «Е II» при штрафах и судебных решениях в свою пользу $(Od1)=0$

Стоимость предприятия «Е III»

У предприятия «Е III» (рис. 2 табл. 2) имеются несобственные не первоочередные долги (д2) (не первоочередные долги в пользу субъектов взаимодействия) и отсутствуют собственные не первоочередные долги $(д1) = 0$ (в пользу предприятия, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия) при обеспеченных ресурсами несобственных долгах (обеспеченных ресурсах).

Построение графической карты предприятия:

Шаг 1. Строятся средства: $\{п(c) + а(c)\}$

Шаг 2. Строится «дерево долгов» и откладываются обязательные несобственные долги (Од2) и не обязательные не собственные долги (д2), при заданном условии обеспеченности ресурсов: $(Од2) + (д2) \leq 0,5$ средств $\{a(c) + п(c) + Од1\}$ (рис. 2).

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами А и П (рис. 2 табл. 2).

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

Из формулы (1) => Стоимость предприятия «Е III» определяется по форм. 7 (рис. 2; табл. 2).

$$E_{III} = A1 + П1 \pm A(Y2 \vee Y1) \pm П(Y2 \vee Y1) - П0 - A2 - П2 \quad (7)$$

где: $\pm A(Y2) \vee A(Y1)$, т.е. $(+A Y2)$ или $(-A Y1)$, $\pm П(Y2) \vee П(Y1)$, т.е. или $(+П Y2)$ или $(-П Y1)$, при $E_{III} \geq 0$.

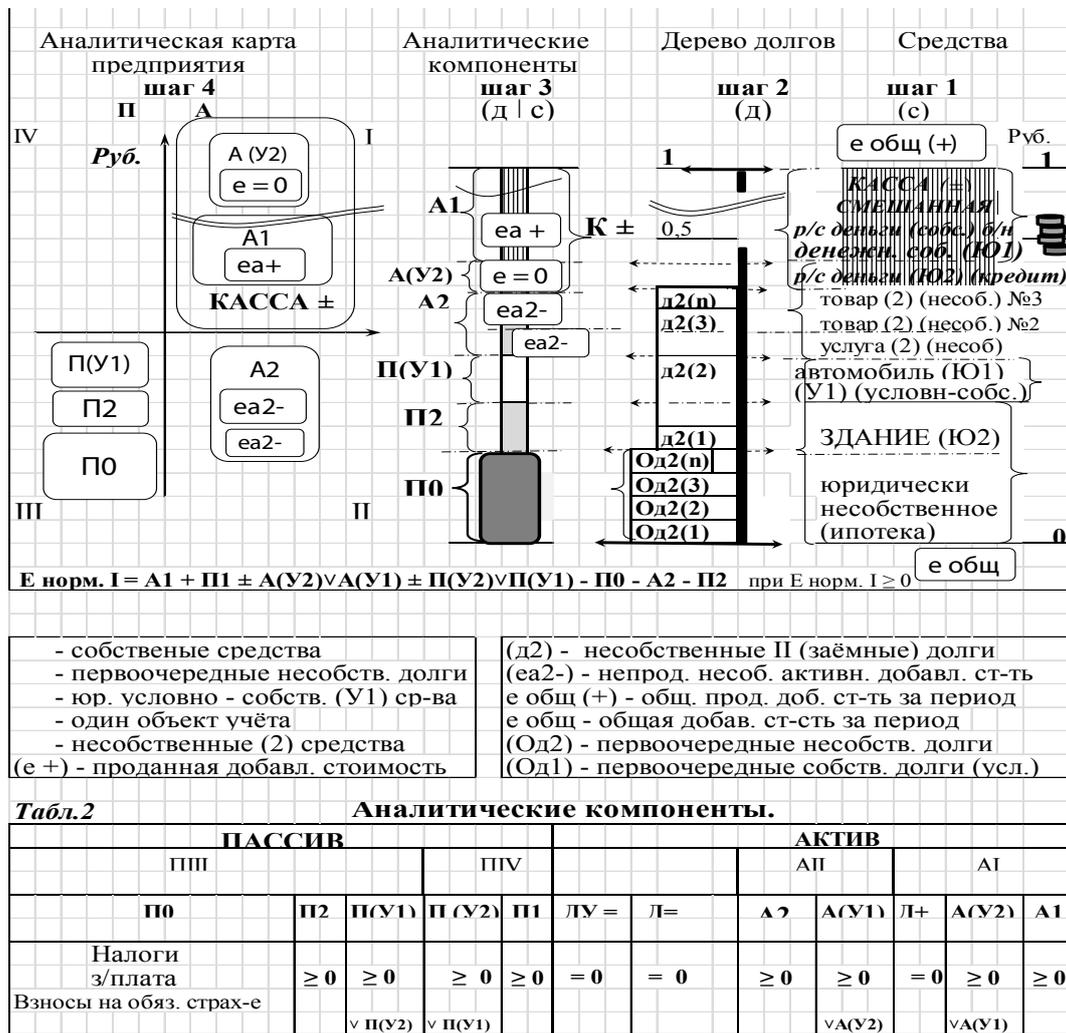


Рисунок 2 - Предприятие «Е III» при штрафах и судебных решениях в свою пользу (Од1)=0

Стоимость предприятия «Е IV»

У предприятия «Е IV» (рис. 3 табл. 3) вместе с несобственными не первоочередными долгами (д2) (не первоочередные долги в пользу субъектов взаимодействия) имеются собственные не первоочередные долги (д1) (в пользу предприятия, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия) при заданном условии: $(д2) \geq (д1)$ и условии обеспеченности ресурсов, т.е. $\{a(c) + п(c) + (д1) + Од1 \geq Од2 + (д2)\}$.

Построение графической карты предприятия:

Шаг 1. Строятся средства: $\{п(c) + а(c)\}$

Шаг 2. Строится «дерево долгов» и от начала откладываются обязательные несобственные долги (Од2), а от линии, соответствующей $\{п(с) + а(с)\}$, откладываются собственные не первоочередные долги (д1), равные по величине не собственным долгам (д2) и образующих Равный долг (Д=). Затем от (Од2) откладывается не обязательные не собственные долги (д2) в части превышения (д1) и условия обеспеченности ресурсов: $\{(д2) + (Од2)\} \leq 0,5 \{п(с) + а(с) + (д1) + (Од1)\}$ (рис. 3 табл. 3).

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами Актива и Пассива (рис. 3).

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

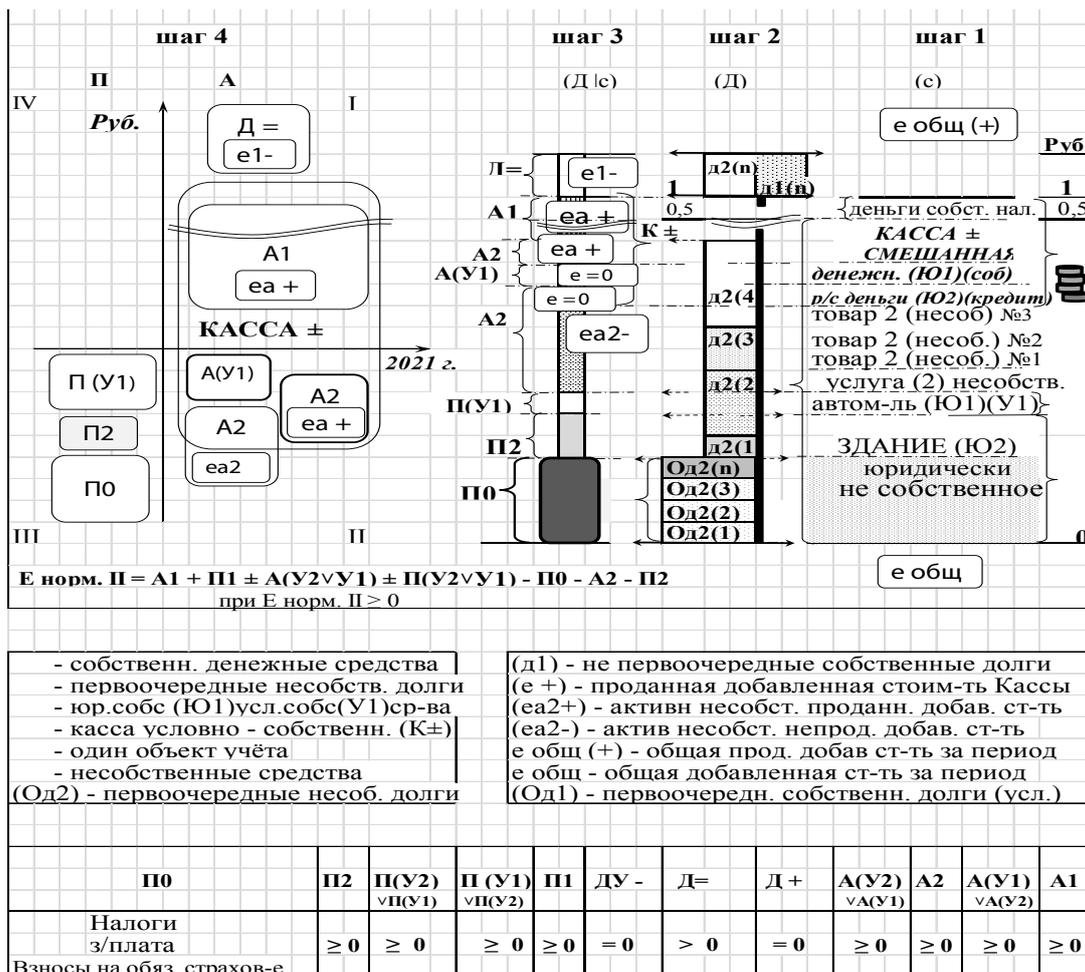


Рисунок 3 - Предприятие «E IV» при штрафах и судебных решениях в свою пользу (Од1)=0

Из формулы (1) => Стоимость предприятия «E IV» определяется форм. 8 (рис. 3; табл. 3).

$$E IV = A1 + П1 ± A(Y2 ∨ Y1) ± П(Y2 ∨ Y1) - П0 - A2 - П2 \quad (8)$$

где: $\pm (AY2 \vee AY1)$, (т.е. или (+AY2) или (-AY1)), $\pm (PY2 \vee PY1)$, (т.е. или (+PY2) или (- PY1)) при $E VI \geq 0$.

Стоимость предприятия «E V»

У предприятия «E V» имеются собственные не первоочередные (д1) (не первоочередные долги в пользу предприятия, кроме штрафов и судебных решений в пользу предприятия) и несобственные не первоочередные (д2) (не первоочередные долги в пользу субъектов взаимодействия) долги при условии: $(д1) \geq (д2)$. При этом несобственные долги обеспечены ресурсами, т.е. $с(а) + с(п) + (д1) + (Од1) \geq Од2 + (д2)$.

Из формулы (1) => Стоимость предприятия «E V» определяется по форм. 9 (рис. 4; табл. 4).

Построение:

Шаг 1. Строятся средства: {п(с) + а(с)}

Шаг 2. Строится «дерево долгов» и от начала откладываются обязательные несобственные долги (Од2), а от линии, соответствующей: {п(с) + а(с)}, откладываются собственные не первоочередные долги (д1), равные по величине не собственным долгам (д2) и образующих Равный долг (Д=). Затем от (Д=) откладываются не обязательные собственные долги (д1) в части превышения (д2), образующие (Д+), при условии: {(д2) + (Од2)} ≤ 0,5 {а(с) + п(с) + (д1) + (Од1)} (рис. 4). Для упрощения графики на рисунках Од1 = 0.

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами Актива и Пассива.

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

Рис. 4 - Предприятие «Е V» при штрафах и судебных решениях в свою пользу (Од1)=0

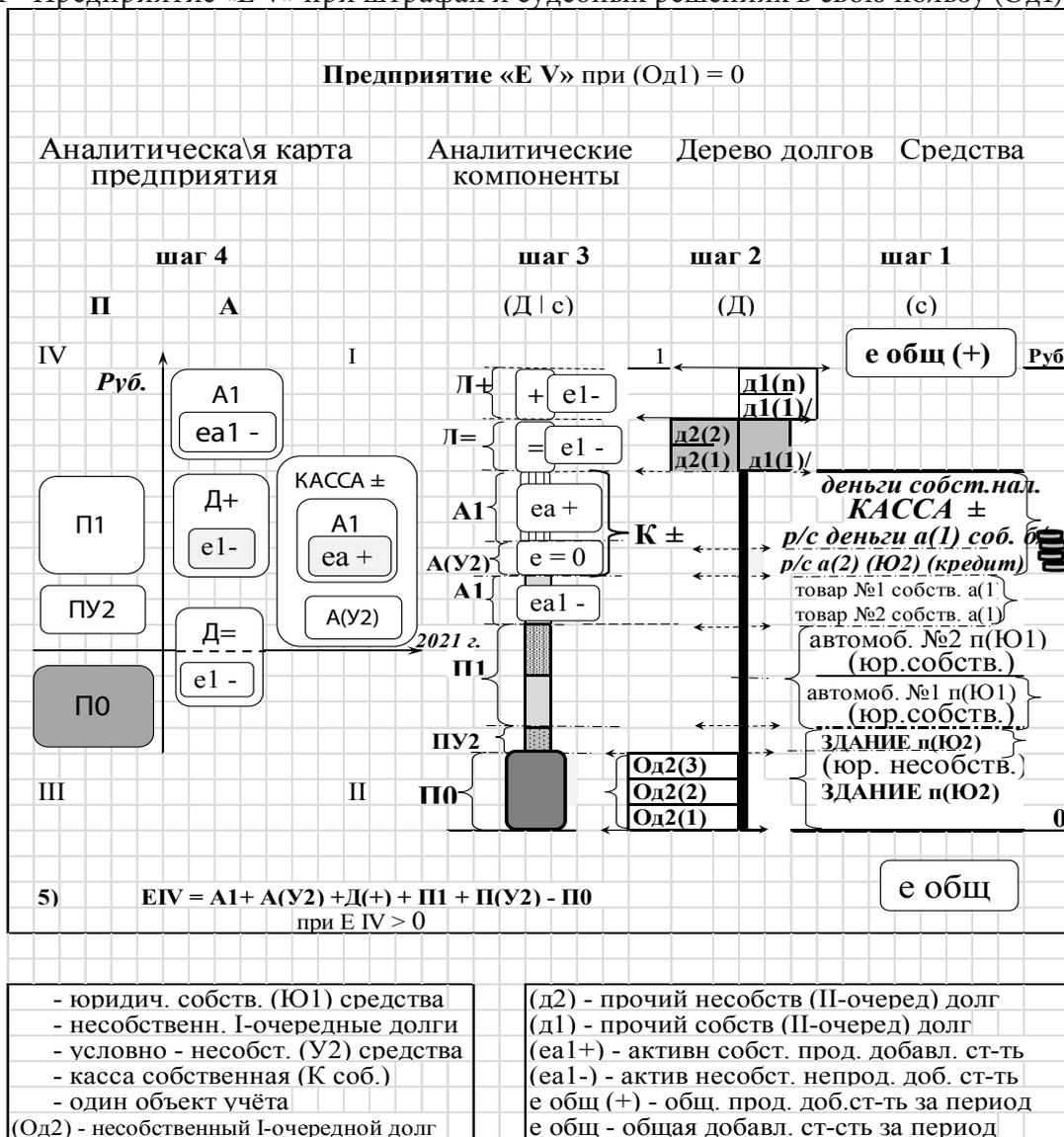


Рисунок 4 - Предприятие «Е V» при штрафах и судебных решениях в свою пользу (Од1)=0

$$E V = A1 + A(Y2) + (D+) + П1 + П(Y2) - П0 \tag{9}$$

где E V ≥ 0

Т.к. функция f(Д =) состоит из равных и соотнесённых величин (д2) и (д1), => в формуле стоимости величина F(f) = 0, где F = (Д =).

Стоимость предприятия «Е VI условный банкрот»

Из формулы (1) => Стоимость предприятия «Е VI условный банкрот» определяется по форм. 10 (рис. 5 табл. 5). При этом обязательные не собственные долги (Од2) (налоги, отчисления в соц. Фонды, штрафы на предприятие и т.п.) не обеспечены средствами, т.е. $Од2 \geq a(c) + п(c)$, а в сумме общие (обязательные и не обязательные) не собственные долги обеспечены средствами и собственными долгами, т.е. $a(c) + п(c) + (д1) + (Од1) \geq Од2 + (д2)$ (форм 10). Для упрощения графики на рисунках $Од1 = 0$.

Построение графической карты предприятия:

Шаг 1. Строятся средства: $\{п(c) + a(c)\}$

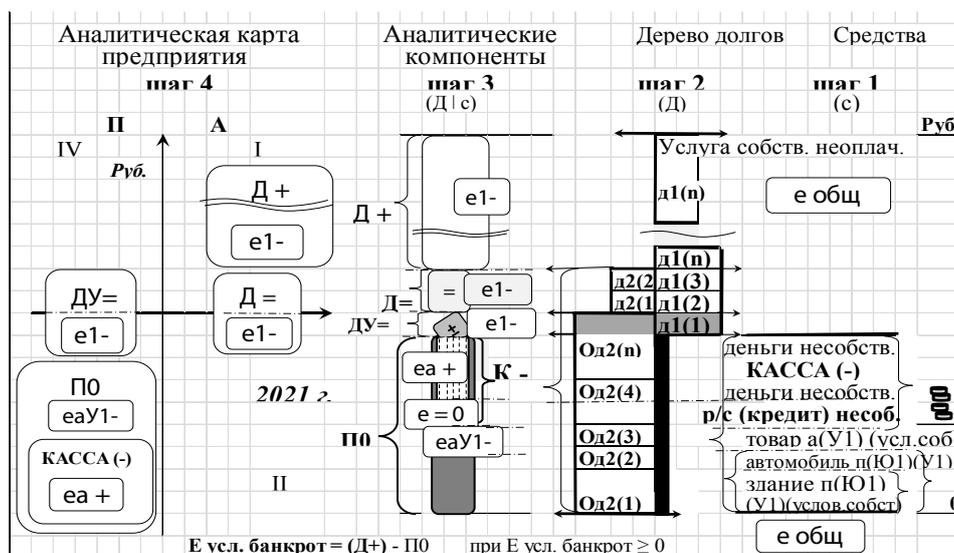
Шаг 2. Строится «дерево долгов» и от начала откладываются обязательные не собственные долги (Од2), а от линии средств, соответствующих $\{a(c) + п(c)\}$, откладываются собственные не первоочередные долги (д1), равные по величине превышению $Од2$ над $\{a(c) + п(c) + д2\}$ и образующих условно Равный Долг (ДУ=) и Равный долг $\{(ДУ=) + (Д=)\}$. Далее откладываются не обязательные собственные долги (д1) в части превышения (д2), при заданном условии обеспеченности ресурсов: $\{(д2) + (Од2)\} \leq 0,5 \{a(c) + п(c) + (д1) + Од1\}$.

Шаг 3. По проекциям «Средств» и «Дерева долгов» строится схема «Аналитических компонентов» с найденными компонентами Актива и Пассива.

Шаг 4. По схеме «Аналитических компонентов» выполняется развёрнутая схема «графическая карта предприятия».

$Е VI \text{ усл. банкрот} = (Д+) - П0$ (10)

где $Е VI \text{ усл. банкрот} \geq 0$



- юридически собст. (Ю1) средства	е общ (+) - общ. прод. добав. ст-сть за период
- не собственные долги	(д1) - собственные (II) не первоочеред. долги
- условно - собственные (Ю)(У1) ср-ва	(д2) - не собствен. (II) не первоочер. долги
- касса несобственная (К -)	(еа1-) - активн. непрод. собств. добав. ст-сть
- один объект учёта	еа2(+)- активн. продан. не собствен. добав. ст-сть
- не собственные (2) средства	(Од2) - не собствен. I - очередные долги

Табл.5 Аналитические компоненты.

ПАССИВ				АКТИВ							
ППП		ППВ		АП		А1					
п0	п2	п(У1)	п(У2)	п1	ЛУ =	Л=	А2	А(У1)	Л+	А(У2)	А1
Налоги з/плата	= 0	= 0	= 0	= 0	$f > 0$	$f > 0$	= 0	= 0	> 0	= 0	= 0
Обязят. страхование					$F(f) = 0$	$F(f) = 0$					

Рисунок 5 - Предприятие «Е VI условный банкрот» при штрафах и судебных решениях в свою пользу (Од1)=0

Дискуссия

Ввиду недостаточно длительного периода исследования и малой выборки предприятий (были использованы данные одного коммерческого предприятия) требуется опробовать метод на предприятиях разной направленности с введением дополнительной автоматизации получения графических результатов, в т.ч. на основе использования разных Планов счетов. Но такие задачи не могут перекрыть положительные стороны данного метода, а именно, возможность получения графической карты предприятия, что позволит каждому руководителю иметь более чёткое представление о собственном бизнесе.

Заключение

Предложенный метод позволяет наглядно оценить стоимостную структуру коммерческого предприятия, отнести его к одной из категорий предприятий, по графикам определить виды добавочных стоимостей, а по формулам определить стоимость. Метод, вследствие достаточной простоты и наглядности, хорошо подходит для различных коммерческих предприятий без необходимости вносить существенные законодательные изменения (все расчёты проводятся на основе, существующего на предприятии, Плана счетов с учетом законодательства). Дальнейшие исследования в этом направлении позволят расширить знания по взаимосвязям между стоимостными ресурсами предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балышева О.М. (2012) Дискуссия о кризисе в экономической теории. Проблемы современной экономики. № 1 выпуск (41) с. 60 - 63
2. Башкатов В.В., Дагаргулия Р.Г. (2014). «Особенности учёта не материальных активов по РСБУ и US GAAP». Электронный ресурс. Научный журнал КубГАУ. №. 95 (01). Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/01/pdf/32.pdf> /Дата обращения: март 2022/.
3. Бузгалин А. (2018) Нужны ли российской экономике глубокие изменения? Труды вольного экономического общества. М. Т.214 с. 432 - 449
4. Езерский Ф.В. (1904). Книга капитальная по русской тройной системе, предлагаемой Ф.В. Езерским. Типография утвержденного товарищества счетоводов Ф.В. Езерского. С-Петербург Екатерининская площадь, № 3-1-1 Рядом с Государственным Банком – 8 с.
5. Ковалевская М.С. (2016) Достоверность и реалистичность экономических моделей: Вопросы методологии. //Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. № 2 с. 26 - 44
6. Кузнецова, А.А. (2019) Модель управления ростом стоимости компании на основе стратегического анализа корпоративной стратегии / А.А. Кузнецова // Экономика и предпринимательство. № 3 с. 938 - 942
7. Кузнецов Л.А. (2014) Бухгалтерская логистика. (Аналитическое представление бухгалтерского учета)*. Международный бухгалтерский учет. № 14 (308) Стр. 38 - 53
8. Кийосаки, Р.Т., Лектер, Ш.Л. (2012). Богатый ребёнок. Умный ребёнок. Пер. с англ. Минск: Попурри – 352 с.
9. Лошкарёв В.Г. (2018) Развитие бизнеса. Первые три года работы. Питер. – 218 с.
10. Электронный ресурс. <http://accountology.ucoz.ru>. /Дата обращения: январь – февраль 2022/
11. Полтерович В.М. (2010) (07). Модернизация – это творческий процесс. www.ladoga-park.ru. /Дата обращения: январь 2020/.
12. Татаркин А.И., Мальцев А.А. (2016). Трансформация научного знания под воздействием экономических кризисов. Журнал экономической теории № 3. с. 12 - 27
13. Цыганков К.Ю. и Фадейкина Н.В. (2015), «Капитал и прибыль как понятия и показатели: происхождение, экономический смысл, роль в менеджменте», «Сибирская финансовая школа», № 6, с. 141 – 151

14. Швецов Д. (2019). Основы теории предприятий: Идеальное. Нормальное. Условный банкрот. Идательство «Перо». Москва. – 57 с.
15. Шлычков В.В. Нестулаева Д.Р. (2013) Кризис экономической теории как отправная точка ее дальнейшего развития. //Вестник экономики, права и социологии, № 4 с. 95 - 98
16. Этвэлл Джон, Мюррей Милгэйт, Питер Ньюмэн (2004), «Экономическая теория» Пер. с англ. – М.: «Инфра – М». – 930 с.
17. Хендриксэн Е.С., Ван Бреда М.Ф. (1997), «Теория бухгалтерского учёта», Пер. с англ., М.: «Финансы и статистика», с. 56. – 576 с.
18. Хейне Пол (1993), «Экономический образ мышления», Пер. с англ., Изд. 2е. – М.: «Дело» при участии изд. «Catalaxcy». – 704 с.
19. Энтони Р.Н., Рис Дж.С. (1998) Учёт: ситуации и примеры. Перевод с англ. Финансы и статистика. М.: с. 41-57. – 560 с.
20. Фрэнк Х. Найт (2003), «Риск, неопределённость и прибыль», Пер. с англ. – М.: «Дело», – 360

The method of «matching resources» in determining the profit and value of a commercial enterprise

Shvetsov Dmitriy Victorovich

Director ООО «Selinvest» Kurgan area. Russian Federation,

E-mail: shvecovdv@gmail.com

Annotation. In this paper, we propose a new theoretical approach to the description of the cost structure of commercial enterprises and a method for determining their profit and value at a given date. For this approach, it was necessary to revise previously used concepts and introduce new theoretical tools. At the same time, this theoretical approach turned out to be compact and quite simple to present. The theory will be especially useful for aspiring entrepreneurs and small businesses. The purpose of the study: to supplement the existing possibilities of depicting the relationships between the cost resources of the enterprise and the methods of determining its value. The idea of the approach is to show the dynamic correspondence of the general resources (including the total debt that affects the category of economic solvency) to the components of the enterprise, represented in the form of active resources, which participate in the constant creation of value added and inactive resources that do not create added value and at the same time reduce the cost of the enterprise. Graphical representation of the resulting decomposition components based on an equation having the form: $D|s = A + P$ – allows you to reveal the cost resources of a commercial enterprise at a new level of informativeness and determine its value. According to the results of the study, it is concluded that this theory is universal in relation to commercial enterprises.

Keywords: cost correlation of resources, enterprise equation, dynamic means, dynamic means

Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 1

Цуриков Владимир Иванович 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», г. Кострома, Российская Федерация.

E-mail: tsurikov@inbox.ru

Скаржинская Елена Матвеевна 

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Костромской государственный университет», г. Кострома, Российская Федерация.

E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена теоретическому анализу проблем, возникающих перед коллективом, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость и получаемый совокупный доход распределяют между собой в заранее оговоренных относительных долях. Предполагается, что каждый член коллектива стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша, а функция совокупного дохода, возрастающая по размерам усилий каждого участника, удовлетворяет закону убывающей отдачи. Исследуются возможности участников коллективных действий для выхода из ловушки неэффективного равновесия по Нэшу, в которую коллектив попадает в результате автономного выбора размеров усилий, и достижения предпочтительного по Парето исхода. Необходимая для улучшения результатов коллективных действий кооперация агентов затруднена в многочисленном коллективе вследствие дефицита межличностного доверия, но возможна в малой группе (коалиции). Показано, что осуществление коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша, приводит к возрастанию индивидуальных выигрышей всех членов коллектива. Анализируются стратегии агентов, избегающих риска и стремящихся к максимуму гарантированного выигрыша.

Ключевые слова: коллективные действия; равновесие Нэша; коалиция; Парето-предпочтительный исход; гарантированный выигрыш; положительная экстерналия.

JEL codes: C31, D23, D61, D62

Для цитирования: Цуриков, В.И. Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 1 / В.И. Цуриков, Е.М. Скаржинская. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_57. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.57-70. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_57

Введение

В настоящей статье мы продолжаем рассматривать те проблемы коллективных действий, которые были подняты нами в работах [1, 2]. В них мы рассмотрели коллектив, члены которого своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость и получают совокупный доход, который затем распределяется между ними в заранее оговоренных относительных долях. Чистый доход (он же прибыль, выигрыш) каждого агента равен разности между причитающейся ему в соответствии с его долей частью совокупного дохода и величиной понесенных им издержек. Показано, что при некоторых самых общих предположениях относительно свойств функции дохода члены коллектива рискуют угодить в ловушку неэффективного равновесия Нэша, достигаемого автономными агентами [3, 4]. Напомним, что под равновесием Нэша понимается тот набор индивидуальных стратегий (действий), осуществляемых членами коллектива, изменение которого со стороны одного и только одного (любого) агента не приводит к возрастанию его выигрыша.

В рассматриваемом нами случае коллектив достигает равновесный по Нэшу исход, если каждый из агентов независимо от других выбирает уровень своих усилий с целью максимизации собственного выигрыша, считая, что все его партнеры также стремятся максимизировать свои индивидуальные выигрыши. Если принять вполне естественное и реалистичное предположение, что

издержки агента возрастают с ростом прилагаемых им усилий, то в силу закона убывающей отдачи достигаемое коллективом равновесие Нэша оказывается неэффективным по Парето. Более того, оказывается, что существуют другие стратегии, т.е. наборы других объемов усилий, при которых индивидуальные выигрыши всех членов коллектива выше, чем в этом равновесии Нэша. Для достижения соответствующих исходов необходима координация действий агентов с приложением ими усилий в объемах, превышающих равновесные значения, т.е. те значения, которые приводят коллектив к равновесию Нэша в игре автономных агентов [1].

Необходимую координацию мог бы обеспечить достаточно высокий уровень межличностного доверия между членами коллектива. Однако в сколько-нибудь многочисленном коллективе образование устойчивого доверия между всеми его членами очень маловероятно. Действительно, для того, чтобы любой член коллектива не опасался оппортунистического поведения со стороны своего партнера, он должен сам доверять каждому члену коллектива и в свою очередь пользоваться доверием с его стороны. Следовательно, в коллективе, состоящем из n индивидов, должно установиться устойчивое межличностное доверие между каждой парой его членов. Число таких пар равно числу сочетаний из n по два, т.е. C_n^2 . С ростом n число таких пар быстро возрастает и, например, для $n=10$ составляет $C_{10}^2 = 45$, а при $n=20$ – уже $C_{20}^2 = 190$. Легко видеть, что численность коллектива, в котором имеет место межличностное доверие между всеми его членами практически не может превысить двух-трех десятков человек.

Что же касается использования соответствующих стимулов, то, как было показано в [2], применение негативных селективных стимулов, основанных на потенциале насилия или штрафных санкциях, не позволяет надеяться на достижение Парето-предпочтительного исхода, т.е. такого исхода, в котором выигрыш каждого члена коллектива будет не ниже, а у кого-то из них выше, чем в достигаемом автономными агентами равновесии Нэша. Возможности же для эффективного применения позитивных стимулов очень ограничены.

Здесь нужно отметить, что в любом реально существующем коллективе, члены которого осуществляют свои индивидуальные усилия для получения общего дохода, всегда может складываться некоторое доверие между отдельными участниками или небольшими группами. Это утверждение тем более справедливо, если речь идет о гибридной экономической организации, которая и является предметом нашего моделирования. В такой организации значимость и роль доверия выше, чем в иерархической, так как децентрализация управления требует совещательной координации и взаимного согласия, например, хотя бы в вопросе правила распределения совокупного дохода. Очевидно, что если уровень доверия не достаточен не только для того, чтобы определить минимальный порядок в последовательности действий и распределении работ среди участников, но и для достижения согласия относительно правила распределения ожидаемого дохода, то агенты просто не станут осуществлять свои усилия в создание общей стоимости. Соответственно, их действия примут характер индивидуальных, а не коллективных действий.

Так как уровень межличностного доверия распределяется в обществе неравномерно, а человек в высшей степени существо социальное, то в любом достаточно многочисленном коллективе всегда имеются индивиды, между которыми устанавливаются более глубокие отношения доверия, чем между другими. Эти отношения могут быть довольно устойчивыми и поддерживаться как успешным многолетним сотрудничеством, так и неформальными дружескими связями. Небольшая группа агентов, охваченных достаточно глубоким чувством межличностного доверия, не испытывающих каких-либо стремлений к оппортунистическому поведению и, соответственно, не опасющихся никакого проявления оппортунизма со стороны друг друга, играет главную роль в нашей модели. Ниже мы будем называть такую группу, объединяющую нескольких членов коллектива, коалицией. Именно межличностное доверие в модели, представленной в настоящей работе, играет роль центрального фактора создания дополнительной стоимости и приводящего к преодолению неэффективного равновесия Нэша, достигаемого в игре автономных агентов, и увеличению выигрыша каждого члена

коллектива.

Хотелось бы напомнить, что результаты полевых и лабораторных исследований Элино́р Остром однозначно указывают на доверие, как на необходимое условие успешной кооперации локальных сообществ, совместно использующих общий ресурс [5-6]. Об этом же свидетельствуют эмпирические исследования и отечественных авторов [7-8]. Можно думать, что в настоящее время мало кто сомневается в том, что межличностное доверие является важнейшей составляющей социального капитала [9-10].

Постановка задачи и математическая модель

Так же, как и в предыдущих работах [1, 2] мы будем рассматривать коллектив, состоящий из n индивидов, которые своими индивидуальными усилиями создают общую стоимость. Будем считать, что величина ожидаемого совокупного дохода D зависит только от объемов прилагаемых членами коллектива усилий. Используем следующие обозначения: – денежный эквивалент усилий, осуществляемых агентом i , α_i – относительная доля i -го агента в совокупном доходе. Функция дохода $D=D(\sigma_1 \dots \sigma_n)$ дважды дифференцируема и удовлетворяет следующим стандартным для неоклассической экономической теории условиям.

1. Функция дохода является возрастающей по каждой переменной:

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} > 0 ; \quad (1)$$

2. Удовлетворяет условиям, позволяющим избежать краевых решений, т.е. решения в нуле или на бесконечности:

$$\lim_{\sigma_i \rightarrow 0} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \infty, \quad \lim_{\sigma_i \rightarrow \infty} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 0; \quad (2)$$

3. Строго выпукла вверх, т.е.:

$$d^2 D < 0. \quad (3)$$

В условиях (1)-(3) $\sigma_i \geq 0; i=1 \dots n$. Условие (3) необходимо в силу двух причин. Во-первых, оно влечет за собой единственность решения задачи о максимальном значении выигрыша. Причем наличие стационарной точки, которое обеспечивается условием (2), означает, что эта точка и является точкой максимума. Поэтому для нахождения максимального значения выигрыша достаточно выполнения условий максимума первого порядка. Во-вторых, у дважды дифференцируемой и строго выпуклой вверх функции D все вторые производные отрицательны:

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i^2} < 0, \quad (4)$$

Неравенство (4) выражает закон убывающей отдачи, так как означает, что величина предельного дохода убывает с ростом объема прилагаемых усилий.

Кроме перечисленных условий, которым удовлетворяет функция дохода, и являющихся, как мы уже отмечали стандартными, предположим еще одно, а именно, условие комплементарности усилий:

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i \partial \sigma_k} > 0 \quad \text{при } i \neq k. \quad (5)$$

Неравенство (5) означает, что возрастание усилий, прилагаемых агентом i , приводит к увеличению предельного дохода по усилиям агента k , где $i \neq k, i, k=1 \dots n$. Иначе говоря, усилия одного из членов коллектива, оказывают положительное влияние на эффективность усилий другого участника коллективных действий. Или, что равносильно, рост усилий одного агента увеличивает отдачу от усилий другого. Это условие отнюдь не является каким-то экзотическим. В той или иной степени, оно выполняется в любом коллективе, члены которого создают общую стоимость. Вспомним, например, булавочную мануфактуру Адама Смита: «Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее,

третий обрезает, четвертый заостряет конец ...» [11] и т.д. Легко видеть, что чем тщательней первый и второй рабочие выполнят свои операции, т.е. чем однородней и ровнее получится проволоочная заготовка, тем меньшими усилиями и/или случшим результатом справятся со своими последующими операциями рабочие, обрезающие проволоку, затачивающие конец, осуществляющие полировку и т.д.

Отметим, что влияние положительной зависимости между усилиями членов коллектива на эффективность их действий, уже подвергалась теоретическому исследованию. Например, в работе [12] предложена модель команды, состоящей из двух агентов, в которой полезность одного из них растет по мере сокращения разрыва между осуществляемыми им и вторым агентом объемами усилий. В работе [13] улучшение по Парето связывается с неадекватной оценкой одним из агентов собственных усилий, т.е. фактически с нерациональным поведением.

Каждый член коллектива стремится максимизировать свой индивидуальный выигрыш, равный разности между причитающейся ему в соответствие с его долей частью дохода и денежным эквивалентом приложенных им усилий:

$$U_i = \alpha_i D - \sigma_i \rightarrow \max, \quad (6)$$

где U_i – выигрыш агента i .

Так как мы рассматриваем самодостаточный коллектив, осуществляющий свою деятельность на принципах самоуправления и самоорганизации, то считаем, что явный вид функции совокупного дохода и, соответственно, все перечисленные условия (1)-(5), а также функции полезности каждого члена коллективных действий, как и стремление к максимуму индивидуального выигрыша составляют общее знание. Информация о размерах, приложенных агентами усилий, становится известной всем членам коллектива только после их завершения, причем она является неverified для третьей стороны. Поэтому любые соглашения, заключаемые между членами коллектива, предусматривают только внутренние механизмы управления контрактом и разрешения конфликтов [14].

Как видно из (1), повышение уровня усилий со стороны любого члена коллектива влечет за собой рост величины совокупного дохода, в результате чего возрастает индивидуальный выигрыш (6) каждого участника коллективного действия. Помимо этого, от величины усилий любого члена коллектива зависит, в силу условий комплементарности (5), эффективность усилий каждого его партнера. Поэтому в своем стремлении к максимуму собственного индивидуального выигрыша любой член коллектива вынужден при выборе объема прилагаемых им усилий так или иначе учитывать размер усилий, прилагаемых каждым из его партнеров. Так как все агенты осуществляют свои усилия в едином временном интервале, то ни один из них не располагает достоверной информацией о величине усилий, которые предполагают осуществить его партнеры. Каждый член коллектива в своем выборе может исходить только из своих предположений относительно намерений партнеров и их предположений о его намерениях.

Наиболее простая ситуация складывается в том случае, в котором каждый член коллектива автономно, без какого-либо согласования со своими партнерами выбирает уровень собственных усилий. Как легко видеть, условие максимума выигрыша агента i имеет вид:

$$\alpha_i \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1. \quad (7)$$

Слева от знака равенства в уравнении (7) находится величина индивидуального предельного по усилиям агента i дохода, а справа – величина предельных издержек. Так как агенту i , как и любому другому, известны функции полезности всех участников, а также их стремление максимизировать собственные индивидуальные выигрыши, то он имеет все основания для того, чтобы полагать, что все его партнеры поступят точно так же, как и он, т.е. каждый из них будет ориентироваться на условие максимума своего выигрыша. Другими словами, все участники выберут размеры своих усилий из условий:

$$\alpha_i \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad (8)$$

Условия (8) представляют собой систему уравнений относительно усилий σ_i . Эта система в силу условий (1)-(3) имеет единственное решение: $\sigma_1^N, \dots, \sigma_n^N$. Точка $N(\sigma_1^N, \dots, \sigma_n^N)$ отвечает единственному равновесному по Нэшу исходу N , являющимся неэффективным по Парето [1]. Ниже будем обозначать эту игру через G . Неэффективность исхода N обусловлена только низким уровнем усилий со стороны членов коллектива. Отметим, что данный результат совпадает с выводом, полученным в ряде моделей неполного контракта, согласно которому в условиях независимого выбора уровня специфических инвестиций контрагенты проявляют тенденцию к недоинвестированию [15-20].

Коалиционная игра

Предположим, что среди членов коллектива сложилась небольшая группа индивидов (коалиция), испытывающих друг к другу доверие, не склонных к проявлению оппортунистического поведения и не опасющихся его проявления со стороны ее членов. Мы будем считать, что уровень межличностного доверия среди членов коалиции достаточен для того, чтобы они могли успешно осуществить совместную коалиционную стратегию в целях увеличения общего выигрыша.

Введем следующие обозначения: I – множество всех членов коллектива, C – коалиция, NC – множество всех некооперированных агентов, G_C – коалиционная игра, α_C – относительная доля в совокупном доходе всех членов коалиции, U^C – коалиционный выигрыш, т.е.

$$\alpha_C = \sum_{i \in C} \alpha_i, \quad U^C = \sum_{i \in C} (\alpha_i D - \sigma_i) = \alpha_C D - \sum_{i \in C} \sigma_i \quad (9)$$

Коалиционная стратегия направлена на максимизацию коалиционного выигрыша U^C . Условия максимума первого порядка для членов коалиции принимают вид:

$$\alpha_C \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i \in C \quad (10)$$

Уравнения (10) означают, что величина предельного коалиционного выигрыша по усилиям каждого члена коалиции равна величине его предельных издержек. Обозначим игру, в которой коалиция действует как единый агент, через G_C .

1. Коалиционная игра в условиях отсутствия комплементарности усилий

Для детального анализа результатов коалиционной стратегии предварительно рассмотрим самый простой случай, в котором отсутствует влияние усилий одного агента на эффективность усилий другого. Иначе говоря, обратимся к рассмотрению ситуации в случае отсутствия комплементарности усилий и, соответственно, предположим, что вместо неравенств (5) функция совокупного дохода удовлетворяет условиям:

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i \partial \sigma_k} = 0 \quad \text{при } i \neq k \quad (11)$$

При этом будем считать, что остальные условия (1)-(4) остаются справедливыми по-прежнему. Условия (11) означают, что первая производная от функции совокупного дохода по усилиям любого из членов коллектива зависит только от усилий этого агента и не зависит от усилий любого другого. А отсюда следует, что функция совокупного дохода является сепарабельной функцией усилий членов коллектива и, соответственно, имеет вид:

$$D(\sigma_1, \dots, \sigma_n) = \sum_{i=1}^n D_i(\sigma_i) \quad (12)$$

Функцию совокупного дохода (12) можно трактовать как сумму вкладов от всех членов коллектива, причем вклад каждого из них однозначно определяется только объемом его собственных

усилий. Подразумевается, что каждая функция D_i дважды дифференцируема и удовлетворяет условиям (1)-(4).

Из вида зависимости (12) следует, что $\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = D'_i$ и, соответственно, условия (8) – условия

максимума первого порядка при автономном выборе всеми агентами своих усилий – принимают вид:

$$\alpha_i D'_i = 1, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (13)$$

а условия максимумов коалиционного выигрыша и выигрышей некооперированных агентов преобразуются к виду:

$$\alpha_c D'_i = 1, \quad \alpha_j D'_j = 1, \quad i \in C, \quad j \in NC \quad (14)$$

Все уравнения системы (14) независимы друг от друга. Если агент j является некооперированным агентом и стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша, то уровень его усилий определяется только свойствами функции $D_j(\sigma_j)$ и величиной его относительной доли в совокупном доходе. При выборе уровня собственных усилий ему нет никакой нужды учитывать усилия, прилагаемые его партнерами. То же самое относится и к выбору усилий членом коалиции. Единственное отличие состоит только в том, что объем усилий, осуществляемых членом коалиции, зависит от суммарной доли всех ее членов, а не от его индивидуальной доли. По мере присоединения к коалиции новых членов коалиционная доля увеличивается.

Из закона убывающей отдачи (4) следует, что производная D'_j , имеющая смысл предельного совокупного дохода по усилиям агента i , является убывающей функцией аргумента σ_i . А так как величина предельного совокупного дохода по усилиям члена коалиции, согласно (14) равна $1/\alpha_c$, то с ростом суммарной доли коалиции величина предельного дохода убывает и, следовательно, объем усилий, прилагаемых каждым членом коалиции, возрастает. Таким образом, объем прилагаемых членом коалиции усилий увеличивается по мере роста величины α_c . Если некооперированный агент i становится членом коалиции, то размер прилагаемых им усилий по сравнению с теми усилиями, которые он прилагал в качестве некооперированного агента, становится выше, так как $\alpha_c = \sum_{j \in C} \alpha_j > \alpha_i$ при $i \in C$.

Из условия возрастания величины совокупного дохода (1) по мере увеличения объема прилагаемых усилий следует, что успешная реализация коалиционной стратегии влечет рост совокупного дохода. Причем чем выше коалиционная доля α_c , тем больше величина дохода. С ростом дохода возрастает выигрыш каждого некооперированного агента, который не прилагает для этого никаких усилий, ведь величина его усилий при выполнении условий (11) никак не зависит от усилий членов коалиции. Весь рост выигрышей некооперированных агентов в этом случае является следствием положительных экстерналий, порождаемых дополнительными усилиями членов коалиции относительно их равновесных σ_i^N значений в бескоалиционной игре G автономных агентов.

Обратимся к вопросу о величине выигрыша члена коалиции. Сравним суммарный выигрыш членов коалиции U^c (9) с суммарным выигрышем тех же агентов в игре G с исходом N :

$$\sum_{i \in C} U_i^N = \sum_{i \in C} (\alpha_i D^N - \sigma_i^N) = \alpha_c D^N - \sum_{i \in C} \sigma_i^N \quad (15)$$

При автономном выборе размера своих усилий каждый агент i исходит из условия (13), согласно которому величина предельного совокупного дохода равна величине $1/\alpha_c$. Поэтому, согласно (13), величина предельного коалиционного дохода при $\sigma_i = \sigma_i^N$, где $i \in C$

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \alpha_c D'_i = \frac{\alpha_c}{\alpha_i} > 1 \quad (16)$$

Неравенство (16) означает, что величина предельного коалиционного дохода по усилиям агента i при $\sigma_i = \sigma_i^N$ выше величины его предельных издержек. Отсюда следует, что увеличение объема усилий каждого члена коалиции до того уровня, при котором будет выполняться условие (10), приводит к росту коалиционного выигрыша. Соответственно, максимум коалиционного выигрыша достигается при $\sigma_i = \sigma_i^N$, где $i \in C$. Так как всех членов коалиции объединяет чувство доверия друг к другу, то им не составит труда по получению коалиционного выигрыша распределить его между своими членами так, чтобы выигрыш каждого из них стал выше, чем в исходе N . Поэтому в дальнейшем всегда будем считать, что при возрастании коалиционного выигрыша увеличивается выигрыш каждого члена коалиции.

Таким образом, для случая отсутствия комплементарности усилий можно утверждать следующее.

1. Успешная реализация коалиционной стратегии при любом размере коалиции приводит к росту выигрыша каждого члена коллектива относительно значения, достигаемого при автономном выборе размеров усилий в бескоалиционной игре G .

2. По мере увеличения относительной доли коалиции в величине совокупного дохода или по мере присоединения к коалиции новых членов из числа некооперированных агентов, выигрыш каждого члена коллектива возрастает.

3. Реализация коалиционной стратегии никак не отражается на размерах усилий, прилагаемых некооперированными агентами.

В предельном случае, когда коалиция объединяет всех членов коллектива, суммарный выигрыш всего коллектива достигает максимального значения. Тот исход, который достигается в результате успешной реализации коалиционной стратегии, можно рассматривать в качестве равновесного по Нэшу в коалиционной игре, но только при условии, что коалиция действует как единый агент, максимизирующий свой (коалиционный) выигрыш.

Коалиционная игра в условиях комплементарности усилий

Теперь обратимся к случаю выполнения условия комплементарности усилий всех агентов, т.е. будем считать, что справедливы все неравенства (5). В этом случае функция дохода является несепарабельной и, соответственно, оптимальный размер усилий, прилагаемых каждым агентом, зависит от величины усилий, прилагаемых любым другим членом коллектива. Поэтому третий пункт из вышеперечисленных, характеризующих коалиционную игру в условиях отсутствия комплементарности усилий, теперь не выполняется. Максимальные значения коалиционного выигрыша и индивидуальных выигрышей всех некооперированных агентов достигаются при выполнении следующих условий:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i \in C \quad (17)$$

$$\alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \quad j \in NC \quad (18)$$

Как видим, это те же уравнения, которым удовлетворяют условия максимумов выигрышей коалиции и некооперированных агентов при отсутствии комплементарности усилий. Поэтому если все члены коллектива приложат свои усилия в тех объемах, которые удовлетворяют системе (17)-(18), то соответствующая коалиционная игра достигнет равновесный по Нэшу исход в коалиционной игре, если рассматривать коалицию как единого (агрегированного) игрока, стремящегося к максимуму своего коалиционного выигрыша. Именно в этом случае выигрыш коалиции и выигрыши всех

некооперированных агентов достигают в коалиционной игре своих максимальных значений. Однако теперь в условиях комплементарности усилий, уравнения (17)-(18) представляют собой единую систему, и для достижения равновесия возникают определенные препятствия.

Система (17)-(18) имеет единственное решение, которое обозначим как $\sigma_i = \sigma_i^{Nc}$ $\sigma_j = \sigma_j^{Nc}$ где $i \in C$, $j \in NC$, а соответствующий исход – как N_c . Легко видеть, что члены коалиции, как и в случае отсутствия условия комплементарности усилий, осуществляют свои усилия в объемах, превышающих равновесные: $\sigma_i^{Nc} > \sigma_i^N$, $i \in C$. Но теперь не только члены коалиции, но и некооперированные агенты для получения максимальных индивидуальных выигрышей должны осуществить усилия в размерах, превышающих σ_j^N , $j \in NC$. Причина простая: рост усилий со стороны членов коалиции приводит к увеличению предельного дохода по усилиям всех остальных членов коллектива и, соответственно, при $\sigma_i = \sigma_i^{Nc} > \sigma_i^N$ и $\sigma_j = \sigma_j^N$ величина предельного индивидуального дохода каждого некооперированного агента по его усилиям будет превышать величину его предельных издержек. Соответственно, максимумы их индивидуальных выигрышей сместятся в область более высоких усилий

$$\sigma_j = \sigma_j^{Nc} > \sigma_j^N, j \in NC \quad (19)$$

и превысят максимальные выигрыши, получаемые в игре автономных агентов $G : U_j^{Nc} > U_j^N$.

То же самое справедливо для величины коалиционного выигрыша: $U^{Nc} > \sum_{i \in C} U_i^N$.

Еще раз обратим внимание на то, что максимальное значение индивидуального выигрыша любого члена коллектива достигается только тогда, когда величина его предельного индивидуального дохода равна величине предельных издержек, т.е. в нашей модели равна единице. Но любой член коалиции осуществляет свои усилия в объеме, превышающем тот, при котором его индивидуальный выигрыш достигает максимального значения. И весь рост коалиционного выигрыша при реализации коалиционной стратегии обусловлен исключительно положительными экстерналиями, создаваемыми всеми членами коалиции, честно прилагающих свои усилия в объемах, превышающих те, при которых достигают максимальных значений их индивидуальные выигрыши.

Это легко увидеть из сравнения уравнения (18), отвечающего условию максимума индивидуального выигрыша с уравнением (17), отвечающим условию максимума коалиционного выигрыша. Член коалиции, как следует из (17), доводит уровень своих усилий до такого значения,

при котором величина предельного совокупного дохода $\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \frac{1}{\alpha_c}$. А максимальное значение

его индивидуального выигрыша отвечает условию: $\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \frac{1}{\alpha_i} > \frac{1}{\alpha_c}$, т.е. величина предельного

совокупного дохода по усилиям члена коалиции ниже той величины, которая отвечает максимуму его индивидуального выигрыша. В силу закона убывающей отдачи объем усилий, прилагаемых членом коалиции, превышает тот, при котором его индивидуальный выигрыш достигает своего максимального значения.

Так как в рассматриваемой модели все агенты прилагают свои усилия в едином временном интервале, то они не имеют достоверной информации о том, в каком именно объеме приложат или уже прилагают свои усилия члены коллектива. Эта информация становится доступной только после окончания того временного интервала, в котором все члены коллектива осуществляют свои усилия. Поэтому, если в коалиционной игре не используются тот или иной залоговый механизм, то каждый некооперированный агент может полагаться только на обещание членов коалиции осуществить усилия в объемах $\sigma_i = \sigma_i^{Nc}$, удовлетворяющих системе (17)-(18).

Проблема порождается тем обстоятельством, что равновесием Нэша в коалиционной игре является исход N_c , в котором своего максимального значения достигает коалиционный выигрыш, а не индивидуальные выигрыши членов коалиции. Каждый член коалиции в одностороннем порядке может повысить свой выигрыш, если осуществит свои усилия в размере ниже отвечающего решению системы (17)-(18). В случае отсутствия комплементарности усилий такое проявление оппортунизма со стороны того или иного члена коалиции никак не влияет на оптимальные размеры усилий, прилагаемых некооперированными агентами. В таком случае вне зависимости от того, выполнят все члены коалиции свои обещания или нет, оптимальный размер усилий некооперированного агента j равен значению σ_j^N , и величина его выигрыша не ниже U_j^N . А вот условия комплементарности усилий (5) как раз и порождают зависимость оптимального размера усилий любого члена коллектива от усилий, прилагаемых каждым из его партнеров.

Рассмотрим, например, игру, в которой член коалиции $k \in C$ посчитал для себя выгодным нарушить коалиционную договоренность, не поставив об этом в известность своих партнеров. Если все остальные члены коллектива осуществляют свои усилия в размерах, отвечающих условиям (17)-(18), то оптимальный для агента k размер прилагаемых им усилий он найдет из условий:

$$\alpha_k \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = 1, \quad \sigma_i = \sigma_i^{N_C} \quad (20)$$

В этом случае величина предельного совокупного дохода по его усилиям $\frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = \frac{1}{\alpha_k}$ и превышает ту величину $\frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = \frac{1}{\alpha_C}$, которая соответствует его усилиям в размере $\sigma_k^{N_C}$. Следовательно, величина

усилий σ_k , отвечающая условиям (20), меньше чем $\sigma_k^{N_C}$. В результате снижения уровня усилий, осуществляемых агентом k , значения и совокупного дохода, и общего выигрыша всего коллектива, и коалиционного выигрыша будут меньше их значений, отвечающих условиям (17)-(18). Объемы усилий, приложенных его партнерами окажутся неоптимальными, а значения их выигрышей не достигнут максимумов. А вот индивидуальный выигрыш агента k повысится, так как достигнет своего максимального значения при $\sigma_i = \sigma_i^{N_C}$.

Из рассмотренного примера следует, что некооперированные агенты при недостатке доверия к обещаниям членов коалиции будут проявлять осторожность при выборе объемов прилагаемых ими усилий в коалиционной игре. В первую очередь, они будут с осторожностью воспринимать обещания членов коалиции осуществить свои усилия в тех объемах, при которых максимальное значение принимает коалиционный выигрыш. Мы рассмотрели случай, в котором только один из членов коалиции изменил обещанию придерживаться коалиционной стратегии. Но ведь никто из некооперированных агентов не застрахован от оппортунизма со стороны целой группы агентов. Рассмотрим случай образования в коллективе фиктивной коалиции C , каждый член которой стремится к максимуму своего индивидуального выигрыша, но скрывает это намерение от некооперированных агентов.

Если члены этой фиктивной коалиции проявят максимальную осторожность, то они в выборе своих усилий будут ориентироваться на самый невыгодный для них вариант, в котором ни один из некооперированных агентов им не поверил и также проявил максимальную осторожность. В этом варианте члены фиктивной коалиции C осуществляют свои усилия в размерах $\sigma_i = \sigma_i^N$ и их индивидуальные выигрыши U_i будут не ниже равновесных в игре G : $U_i \geq U_i^N$. Равновесные значения их выигрыши примут только в том случае, в котором все некооперированные агенты действительно проявят максимальную осторожность и также осуществят свои усилия в объемах $\sigma_j = \sigma_j^N$. В этом

случае коллектив достигнет равновесный исход N , и выигрыш каждого агента составит величину U_i^N .

Если же один из некооперированных агентов, а именно агент $k \in NC$, доверится фиктивной коалиции и осуществит свои усилия в объеме $\sigma_k > \sigma_k^N$, то в условиях $\sigma_i = \sigma_i^N, i \in C$ и $\sigma_j = \sigma_j^N, j \in NC \setminus \{k\}$ своими дополнительными усилиями он поспособствует возрастанию совокупного дохода до величины, превышающей D^n . В результате размеры выигрышей всех его партнеров превысят значения, достигаемые в игре $G: U_i > U_i^N$. А вот выигрыш U_k самого агента k станет ниже, чем в игре $G: U_k < U_k^N$. Выбор агента k в силу проявленной им доверчивости окажется выгодным для всех членов коллектива, кроме него самого.

Если подобную доверчивость по отношению к фиктивной коалиции проявят несколько некооперированных агентов и осуществят свои усилия в размере выше равновесных значений, отвечающих игре G с исходом N , то результат будет не столь однозначным в силу его зависимости от ряда конкретных условий. Выигрыши одних проявивших излишнюю доверчивость некооперированных агентов могут оказаться выше, а выигрыши других ниже, чем в игре G . При этом выигрыши всех остальных членов коллектива – и членов фиктивной коалиции, осуществивших свои усилия в размере $\sigma_i = \sigma_i^N$ и проявивших максимальную осторожность некооперированных агентов, превысят выигрыши, получаемые ими в игре G с исходом N .

Поэтому, как видно из рассмотренных вариантов игры, некооперированные агенты будут осторожно подходить к обещаниям членов коалиции осуществить свои усилия в тех объемах, при которых достигает максимальное значение коалиционный выигрыш, а не индивидуальные выигрыши. Каждый некооперированный агент j , принимающий решение осуществить свои усилия в размере, превышающим σ_j^N , сталкивается с определенным риском. Если по какой-то причине хотя бы один из членов коалиции или некооперированных агентов осуществит свои усилия в объеме ниже того, который удовлетворяет системе уравнений (17)-(18), то выигрыш агента, честно осуществившего свои усилия в том объеме, который отвечает этой системе, своего максимального значения не достигнет. Более того, значение выигрыша агента j , осуществившего свои усилия в размере $\sigma_j > \sigma_j^N$, может оказаться меньше, чем U_j^N .

Зато, если некооперированный агент j , проявив максимальную осторожность, осуществит свои усилия в размере $\sigma_j = \sigma_j^N$, то величина его выигрыша будет не ниже, чем U_j^N . Соответственно, осторожный, избегающий риска агент может в своем выборе руководствоваться критерием максимина, т.е. стремиться к максимуму гарантированного выигрыша. Выигрыш в размере U_j^N ему гарантирован, если он осуществит свои усилия в размере $\sigma_j = \sigma_j^N < \sigma_j^{NC}$. Каждому, проявляющему осторожность некооперированному агенту k , осуществившему свои усилия в объеме $\sigma_k = \sigma_k^N$, выгодно, чтобы как можно больше некооперированных агентов осуществили свои усилия в объемах $\sigma_j > \sigma_j^N$.

Что касается членов коалиции, то их коалиционный выигрыш всегда будет превышать сумму их индивидуальных выигрышей $\sum_{i \in C} U_i^N$, если все они строго придерживаются коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша, и осуществят свои усилия в размерах, найденных из предположения, что все некооперированные агенты проявляют максимальную осторожность и осуществляют свои усилия в размерах $\sigma_j = \sigma_j^N$.

Таким образом, каждый участник коллективных действий в своем выборе размера собственных усилий может исходить только из своих предположений относительно действий остальных членов коллектива. И от этих его предположений будет зависеть размер прилагаемых им усилий и, соответственно, величина выигрыша каждого члена коллектива.

Рассмотрим, например, удачный выбор некооперированного агента, точно угадавшего размеры усилий, прилагаемых всеми его партнерами. Предположим, что члены коалиции, преследующие цель максимизировать коалиционный выигрыш, решили проявить крайнюю осторожность и осуществить свои усилия в предположении, что все некооперированные агенты также проявят максимальную осторожность. В этом случае члены коалиции найдут объемы своих усилий из условий:

$$\alpha_c \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \sigma_j = \sigma_j^N, i \in C, j \in NC \quad (21)$$

Если все некооперированные агенты действительно осуществляют свои усилия в размерах $\sigma_j = \sigma_j^N$, то каждый член коллектива получит выигрыш в размере $U_i > U_i^N$. Исход такой игры не будет равновесным в силу того, что максимальное значение достигнет только коалиционный выигрыш. Выигрыш каждого из некооперированных агентов своего максимума не достигает. Любой некооперированный агент в этих условиях мог бы повысить свой индивидуальный выигрыш, если бы учел намерение членов коалиции максимизировать коалиционный выигрыш. Предположим, что некооперированный агент k , и только он один, отступил от условий (21), осуществив свои усилия в объеме, отвечающем условию максимума его индивидуального выигрыша:

$$\alpha_k \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = 1, \sigma_j = \sigma_j^N, j \in NC \setminus \{k\}$$

Его выигрыш достигнет своего максимального значения, если в полном соответствии с его предвидением члены коалиции действительно осуществляют свои усилия в размерах, отвечающих условиям (21), а все некооперированные агенты, кроме него самого, приложат усилия в объемах $\sigma_j = \sigma_j^N$. Так как уровень усилий агента k превышает σ_k^N , то выигрыши всех остальных членов коллектива вследствие такого его выбора также возрастут, но, в отличие от выигрыша агента k , своих максимальных значений не достигнут. В этом случае риск агента k оказывается оправданным.

Легко видеть, что в сколько-нибудь многочисленном коллективе совокупность различных предположений членов коллектива относительно размера усилий, которые намерены приложить их партнеры, может иметь в качестве следствия огромное количество разнообразных результатов коллективных действий. Ведь каждый участник исходит в выборе объема собственных усилий не просто из своих представлений о своих партнерах, но и из своих представлений об их представлениях о нем самом, а также из своих представлений об их представлениях о его представлениях относительно их намерений и т.д. до бесконечности. Здесь мы сталкиваемся с вариантом рефлексивной игры [21], в которой информация не является средством для манипуляций. Рассмотренные выше примеры оппортунистического поведения членов коалиции предназначены только для акцентирования внимания на необходимости некооперированных агентов проявлять определенную осторожность в выборе объемов своих усилий.

Таким образом, мы приходим к следующим общим выводам.

1. И в случае выполнения условия комплементарности усилий (5), и в случае его отсутствия (11) межличностное доверие, которое складывается внутри небольшой группы агентов, может привести ее к осуществлению коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша.

2. Если уровень межличностного доверия среди членов коалиции окажется достаточно высоким и оправданным, то в результате успешной реализации этой стратегии выигрыш каждого члена коллектива превысит его значение в бескоалиционной игре G .

3. По мере присоединения к коалиции новых членов из числа некооперированных агентов выигрыш каждого члена коллектива будет только возрастать. Фактически, коалиционная стратегия играет роль механизма конвертации межличностного доверия, сложившегося в небольшой группе агентов, в дополнительный выигрыш каждого члена большого коллектива.

Важно обратить внимание на то, что низкое значение усилий, которое в условиях комплементарности (5) склонен выбрать не приемлющий риска некооперированный агент, не позволит коллективу достичь в однократно проведенной коалиционной игре G_c равновесный исход N_c . И не только в силу того, что именно этот агент осуществит усилия в недостаточном объеме. Любой другой некооперированный агент, даже нейтральный к риску и всего-навсего только подозревающий такого агента в его стремлении к гарантированному выигрышу, также окажется перед соблазном осуществить свои усилия в размере ниже того, который отвечает равновесию N_c . Одна из возможностей для преодоления подобной тенденции заключается в личном опыте членов коллектива, приобретаемом ими при неоднократном повторении коалиционной игры G_c . Анализ вариантов повторяющейся игры посвящена вторая часть статьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 1 // Теоретическая экономика. 2021. № 8(80). С. 64-75.
2. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 2 // Теоретическая экономика. 2021. № 9(81). С. 49-60.
3. Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009: Препринт WP3/2010/02 (Часть 1). – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 52 с.
4. Holmstrom B. Moral Hazard in Teams // The Journal of Economics. 1982. № 2. P. 324-340.
5. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: ИРИ-СЭН, Мысль. 2011. – 447 с.
6. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. No 1. P. 1-22.
7. Белокрылова О.С., Ермишина А.В. Факторы коллективной действий (на примере жилищной самоорганизации) // Terra Economicus. 2012. № 1. С. 174-179.
8. Нилссон Й., Головина С., Володина Н. Влияние доверия на развитие аграрных кооперативов // Аграрный вестник Урала. 2008. № 8. С. 11-13.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
10. Полтерович В.М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 5-23.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: ЭКСМО, 2016. – 1056 с.
12. Huck S., Rey-Biel P. Endogenous Leadership in Teams // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2006.No 2. P. 253-261.
13. Gervais S., Goldstein I. The Positive Effects of Biased Self-Perceptions in Firms // Review of Finance. 2007. No 3. P. 453-496.
14. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 303 с.
15. Grossman S., Hart O. The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. No 4. P. 691-719.
16. Hart O.D., Moore J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica. 1988. No 4. P. 755-785.
17. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. В 2-х т, т.1. СПб.: Экономическая школа, 2000. – 376 с.
18. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институци-

ональной экономической теории. СПб.: Издательский Дом СПбГУ, 2005. – 736 с.

19. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики 2001. № 6. С. 80-99.

20. Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов // Вопросы экономики 2007. № 12. С. 71-95.

21. Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Рефлексивные игры. – М.: СИНТЕГ, 2003. – 160 с.

Manifestation of the effect of a small coalition in the actions of a great team. Part 1

Tsurikov Vladimir Ivanovich

Doctor of Economics, Professor,

Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russian Federation.

E-mail: tsurikov@inbox.ru

Skarzhinskaya Elena Matveevna

Doctor of Economics, Professor,

Kostroma State University, Kostroma, Russian Federation.

E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

Annotation. The article is devoted to the theoretical analysis of the problems of the collective whose members create a common value by their individual efforts and distribute the resulting total income among themselves in predetermined relative shares. It is assumed that each member of the team strives for the maximum of his individual payoff and the total income function which increases with the size of the efforts of each participant, satisfies the law of diminishing returns. The possibilities of participants in collective actions to get out of the trap of inefficient Nash equilibrium in which the team falls as a result of autonomous choice of the size of efforts, and achieve a Pareto-preferred outcome are explored. The cooperation of agents necessary to improve the results of collective actions is difficult in a large team due to a lack of interpersonal trust but is possible in a small group (coalition). It is shown that the implementation of a coalition strategy aimed at maximizing the coalition gain leads to an increase in the individual gains of all members of the team. Strategies of agents avoiding risk and striving for the maximum guaranteed payoff are analyzed.

Keywords: collective action; Nash equilibrium; coalition; Pareto-preferable outcome; unaranteed win; positive externalities

Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении

Новикова Татьяна Юрьевна 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: noviktata22@mail.ru

Мотолянец Марина Владимировна 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: am-am@inbox.ru

Аннотация. На современном этапе развития экономики и финансово-хозяйственной деятельности любого субъекта хозяйствования операционный аудит является базовым элементом инвестиционной привлекательности компании, позволяет обеспечивать эффективное функционирование, устойчивость и максимальное развитие организации в условиях многоплановой конкуренции, а также обеспечивает сохранность и эффективное использование ресурсов и потенциала организации. Однако, несмотря на значимость и необходимость, в нормативно-правовом регулировании и в практической деятельности российских предприятий ему уделено недостаточно внимания и отсутствует единый подход к методике его проведения, что определяет ценность и актуальность исследований.

Ключевые слова: операционный аудит, основные средства, машиностроение, эффективность использования, оценка состояния.

JEL codes: C13; M10; M11; M40; M49

Для цитирования: Новикова, Т.Ю. Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении / Т.Ю. Новикова, М.В. Мотолянец. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_71. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.71-79. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_57

Введение

Рост экономики и ее глобализация, развитие предприятий, усиление конкуренции и другие факторы способствуют повышению роли корпоративного управления в компании, одним из основных инструментов которого является операционный аудит. Основная задача данного вида аудита заключается в содействии руководству компании в достижении поставленных целей наиболее эффективно.

Уровень технической оснащенности и энерговооруженности производства определяет степень развития предприятия, для функционирования которого необходимы основные средства. Как правило, они занимают наибольший удельный вес в общей сумме основного капитала хозяйствующего субъекта и прямо влияют на конечные результаты финансово – хозяйственной деятельности организации: рост производительности труда, повышение фондоотдачи, увеличение выпуска продукции, снижение ее себестоимости, а главное – рост прибыли, то есть от их эффективного использования зависит дальнейшее функционирование организации. Неэффективное и нецелесообразное их использование приводит к сокращению объемов производства и продажи продукции, что, в свою очередь, уменьшает выручку предприятия и, соответственно, приводит к сокращению прибыли. В этой связи, проблема повышения эффективности использования основных фондов является основополагающей для любого предприятия.

Таким образом, операционный аудит основных средств определяется как наиболее значимое

средство систематического контроля за сохранностью производственных мощностей предприятия, которое направлено на его рациональное использование, выявление возможностей сокращения расходов и снижение себестоимости продукции.

Цель исследований

Целью исследований является изучение проблемных аспектов понятия «операционный аудит», критический обзор методических подходов к его проведению, а также разработка комплексного подхода к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении.

Методическая основа исследований

Теоретической и методологической основой исследования явились нормативные и законодательные документы, научная, учебная, периодическая литература отечественных и зарубежных авторов в области внутреннего и внешнего аудита, внутреннего контроля, операционного менеджмента, в том числе работы Балыбердиной Е.Е. [1], Голикова О.И. [2], Камахиной Л.Н. [3], Муруевой И.К. [4], Панкратовой Л.А. [5], Першина С.А. [5] и др.

Исследование экономических источников показало, что в настоящее время практически не существует глубоких научных разработок значительной части проблем, стоящих перед операционным аудитом. Это обусловлено относительно коротким периодом развития данного направления аудиторской деятельности как в мировой аудиторской практике, так и в России.

Отсутствие единого понимания сущности операционного аудита приводит к тому, что до настоящего времени ни в зарубежной, ни в российской экономической литературе нет его общепринятой концепции.

Под концепцией в современной литературе понимается основополагающая идея теории, определенный способ трактовки каких – либо явлений или основная точка зрения, умственное построение, система воззрений на какой – либо предмет и т. д. Построение концепции операционного аудита предполагает последовательное изучение ее ключевых элементов, представленных на рисунке 1 [1, с. 40 – 41].



Рисунок 1 – Элементы концепции операционного аудита

Исходными элементами концепции, несомненно, являются понятие и сущность операционного аудита. Очевидно, что сущность операционного аудита можно рассматривать с разных точек зрения, используя при этом самые различные подходы.

Проанализировав мнения различных авторов на экономическую сущность понятия «операционный аудит», авторами выявлено, что в настоящее время также отсутствует единый подход к его трактовке.

Исследования показали, что определения операционного (управленческого) аудита различаются лишь по форме изложения его сущности и предмета. Вместе с тем отсутствие единства в трактовках разных авторов хотя и закономерно, но приводит к тому, что до настоящего времени как в зарубежной, так и в российской экономической литературе не сформулирована его целостная и об-

щепринятая концепция, определяющая особенности как содержания, так и предметной области этого направления аудита.

Однако, анализируя научные публикации российских исследователей, можно сделать вывод о том, что мнения отечественных ученых во многом сходны со взглядами их зарубежных коллег. С помощью операционного аудита высшее руководство компании обеспечивает контроль за исполнением решений, направленных на повышение эффективности и результативности бизнеса.

По мнению П.В. Суйца, большое количество различных подходов к определению операционного аудита связано со смешением «родовых» и «видовых» признаков к определению понятия операционного аудита.

«Родовым» базовым признаком операционного аудита является его объект: управленческие, технологические, финансовые, хозяйственные операции и последовательности взаимосвязанных операций – бизнес – процессы.

К числу остальных характеристик операционного аудита следует отнести множество других «видовых» характеристик, что, в определенной степени, смешивает его с другими видами аудита и видами деятельности: цель, исполнители, характер, методы, методология, методика проведения, связь с другими видами (услугами) аудита, причина выделения операционного аудита как специального [7].

Таким образом, анализ подходов зарубежных и отечественных авторов к данному направлению деятельности дает возможность авторам статьи сформулировать авторскую интерпретацию понятия «операционный аудит», под которым понимается системный, целенаправленный и организованный процесс, позволяющий дать оценку эффективности и результативности бизнес – операций в любой сфере деятельности компании с целью выработки аудитором таких рекомендаций собственникам компании, которые способны оптимизировать управленческие выводы и решения в текущий момент и в перспективе, усилив тем самым конкурентные преимущества организации.

Основная часть исследования

На современном этапе развития экономических отношений деятельность аудиторских организаций не ограничивается только аудитом финансовой отчетности. Рынок аудиторских услуг расширяется и пополняется новыми видами. Аудит перестал быть чисто теоретической деятельностью и требует пристального внимания к вопросам формирования и развития методологических и практических аспектов его проведения. Существующие отечественные и зарубежные разработки в области аудита показывают, что база для развития операционного аудита уже существует. Тем не менее, крайне мало работ, содержащих концептуальный подход к рассмотрению операционного аудита как инструмента управления, со своей совокупностью практического опыта и элементами теории.

В современной практической деятельности российские предприятия машиностроительной отрасли при определении стратегических и тактических целей сталкиваются с проблемами организации производства, формирования и использования прибыли, регулирования издержек, увеличения имущества и объема выручки от реализации, что приводит к неэффективному использованию ресурсов предприятия и способов их реализации.

Следует отметить, что основные средства занимают значительную долю в составе внеоборотных активов в организациях машиностроительной отрасли. Они являются основой материально-технической базы и влияют не только на эффективность производства, но и на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Машиностроение - фондообразующая отрасль, в настоящее время она переживает общие для всех отраслей перерабатывающей промышленности проблемы, среди которых важное значение имеет неудовлетворительное состояние основных фондов, следствием чего является низкий уровень производительности, рост себестоимости выпускаемой продукции, низкий уровень ее качества [8, с. 1].

В этой связи, перед аудиторами стоит задача получения надежных аудиторских доказательств. Выполнение этой задачи в значительной степени возможно при проведении операционного аудита

основных средств. Особую роль в рамках операционного аудита составляет проведение непосредственно аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности и аналитических процедур в части операций с основными средствами.

Анализ существующих подходов к классификации видов операционного аудита, требований профессиональных стандартов аудиторской деятельности и методических разработок по исследуемой теме позволяет сделать вывод, что развитие методики операционного аудита осуществляется в двух направлениях, представленных на рисунке 2.



Рисунок 2 - Операционный аудит как самостоятельный вид аудита

Общие вопросы операционного аудита операций с основными средствами достаточно основательно освещены в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Однако среди ученых существуют различные подходы к организации и методике проведения операционного аудита основных средств.

Анализ литературных источников показал, что все исследования авторов являются чрезвычайно актуальными и дополняют друг друга, но отсутствие комплексного подхода к организации и методике проведения операционного аудита основных средств и эффективности их использования требует дальнейшего изучения проблемы.

Сравнение методик операционного аудита основных средств представлено в таблице 1 [9, с. 81; 10, с. 200; 11, с. 56; 12, с. 380; 13, с. 325; 14, с. 90].

Таблица 1 – Обзор методических подходов различных авторов к операционному аудиту основных средств в организации

Направление проверки	Автор					
	Зайцева О.П., Аманжолова Б.А.	Шеремет А.Д., Суйц В.П.	Агеева Ю.Б., Агеева А.Б.	Подольский В.И.	Богатая И.Н.	Мельник М.В.
Проверка правильности постановки на учет основных средств	+	+	+	+	-	+

Направление проверки	Автор					
	Зайцева О.П., Аманжолова Б.А.	Шеремет А.Д., Суйц В.П.	Агеева Ю.Б., Агеева А.Б.	Подольский В.И.	Богатая И.Н.	Мельник М.В.
Проверка результатов произведенной оценки (переоценки) основных средств	+	+	+	+	-	+
Проверка наличия и сохранности основных средств	+	+	+	+	+	+
Проверка движения основных средств	+	+	+	+	+	+
Проверка правильности начисления амортизации по основным средствам	+	+	+	+	+	+
Проверка и оценка порядка учета затрат на ремонт основных средств	+	+	-	+	+	+
Проверка результатов инвентаризации основных средств	+	+	-	+	-	+
Проверка учета арендованных основных средств	+	+	-	+	-	+
Проверка правильности налогообложения по основным средствам	+	+	+	+	+	+
Итого «+»	9	9	6	9	5	6

Из представленной таблицы видно, что все рассмотренные методики в определенной степени схожи и предусматривают в основном подобные этапы проверки, различия наблюдаются в важности и трактовке этапов у разных авторов. В рамках исследования на основе изученной литературы авторами была разработана комплексная методика операционного аудита основных средств.

При получении доказательств путем применения аналитических процедур рекомендуется осуществлять оценку состояния и эффективности использования основных средств на аудируемом предприятии.

Аналитические процедуры являются неотъемлемым элементом любой аудиторской проверки в составе общих процедур. В соответствии с МСА 520 «под аналитическими процедурами подразумеваются анализ и оценка полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого экономического субъекта с целью выявления необычных и неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение причин таких ошибок и искажений» [15].

Применение аналитических процедур способствует выявлению нестандартных операций, а также коэффициентов и тенденций, свидетельствующих о возможных проблемах, имеющих значение для бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица.

В рамках проведенного исследования авторами предложено использовать аналитические процедуры на этапе планирования при формировании аудиторской выборки, при рассмотрении финансовой и другой информации об основных средствах в сравнении с сопоставимой информацией за предыдущие периоды.

Анализ состояния и эффективности использования основных средств отражает качество ис-

пользования производственного потенциала, характеризует состояние технического уровня производства с точки зрения основной задачи привлечения капитала для производства и реализации продукции с целью получения прибыли.

Согласно изучения научно-методической и нормативной литературы, а также практических исследований оценки эффективности использования основных средств в машиностроении, выявлено, что разработано достаточно большое количество различных авторских методик. Данные методики зачастую преследуют одну и ту же цель, но задачи и система показателей как оценочных критериев, являются различными. Таким образом, общую цель применения аналитических процедур в проверке основных средств предлагается представить следующим образом: изучение наличия, состава и структуры основных средств, оценка показателей их движения и технического состояния, определение эффективности их использования.

Обзор методических подходов к оценке состояния и эффективности использования основных средств организации представлен в таблице 2 [16, с. 89].

Таблица 2 – Обзор методических подходов различных авторов к оценке состояния и эффективности использования основных средств организации

	И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева	Г.В. Шадрина	А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева	Г.В. Савицкая	Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова
Цель	Повышение эффективности использования основных средств на предприятии				
Задачи	Определение степени обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными средствами		Анализ обеспеченности предприятия средствами труда		Анализ структурной динамики основных средств
	Определение степени влияния использования основных средств на объем продукции и другие экономические показатели	Влияние резервов повышения эффективности использования основных средств		Изучение технического состояния основных средств	Анализ воспроизводства и оборачиваемости основных средств
	Изучение состава и динамики основных средств			Поиск резервов увеличения выпуска продукции и фондоотдачи	Анализ эффективности затрат на содержание и эксплуатацию оборудования
		Определение уровня использования основных средств	Оценка эффективности использования основных средств		
		Изучение степени использования производственной мощности			

	И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева	Г.В. Шадрина	А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева	Г.В. Савицкая	Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова
Аналитический инструментарий	Показатели движения и технического состояния основных средств: коэффициент обновления и выбытия, прироста, годности и износа				
	Показатели эффективности использования основных средств: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность				
	Факторный анализ фондоотдачи основных средств				
	Показатели обеспеченности предприятия основными средствами, показатели состава, динамики, структуры, качественного состояния основных средств	Показатели ликвидности, прироста, расширения парка машин и оборудования, показатели обеспеченности предприятия основными средствами, техническая фондовооруженность труда	Показатели динамики и структуры основных средств	Обобщающие показатели состояния и эффективности использования основных средств организации	Показатели структурной динамики, удельный вес активной части основных средств, их динамика, коэффициент обновления, стоимость основных средств в имуществе организации

Исследовав основные методики анализа состояния и эффективности использования основных средств производственного предприятия, было выявлено, что все авторы в качестве основной цели определяют повышение эффективности использования основных средств. Кроме того, констатируется, что некоторые задачи, которые ставят перед собой авторы, совпадают, однако аналитический инструментарий различен, что делает данные методики отличными друг от друга.

Оценка методических подходов различных авторов показывает, что анализ состояния и эффективности использования основных средств включает в себя существенный объем различных направлений. В свою очередь каждое направление состоит из индивидуально сформированной системы показателей, демонстрирующей цифровые расчеты соответствующие определенным уровням использования основных средств.

Направления анализа основных средств, рассмотрение которых дает возможность комплексно оценить структуру, динамику и эффективность использования основных средств, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Система комплексной оценки состояния и эффективности использования основных средств

Согласно представленному рисунку отметим, что для характеристики технического состояния и эффективности использования основных средств в рамках каждого направления применяется система различных показателей.

Данные показатели можно условно разделить на две группы:

- обобщающие показатели;
- частные показатели.

При этом частные показатели включают в себя:

- показатели, характеризующие использование оборудования во времени,
- показатели, характеризующие состояние и движение основных средств предприятия [17, с. 121].

Обобщающие показатели характеризуют эффективность использования всей совокупности основных средств.

Частные показатели характеризуют уровень использования активной части основных средств, производственной мощности и используются для выявления резервов по улучшению использования основных средств.

На рисунке 4 представлены основные показатели состояния и эффективности использования основных средств предприятия.



Рисунок 4 – Основные показатели состояния и эффективности использования основных средств

Показатели состояния и эффективности использования основных средств требуются не только для анализа работы организации, технического состояния основных средств и уровня обеспеченности предприятия, но и для нахождения наилучших путей последующего развития в условиях рынка.

Для более глубокой оценки эффективности использования основных средств на предприятии важно учитывать влияние изменения основных воздействующих факторов на прирост показателей использования и эффективности основных средств. Для этого необходимо осуществить факторный анализ представленных выше показателей. Наиболее распространенные факторные модели в экономическом анализе представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Модели факторного анализа эффективности использования основных средств организации

Факторная модель	Наименование факторных и результативных показателей
$V = FO * OC$	V – выручка; FO – фондоотдача основных средств; OC – среднегодовая стоимость основных средств.
$FO = FOa * da$	FO – фондоотдача основных средств; FOa – фондоотдача активной части основных средств; da – удельный вес активной части основных средств.

Факторная модель	Наименование факторных и результативных показателей
$ФЕ = О С / В$	ФЕ – фондоемкость; О С – среднегодовая стоимость основных средств; В – выручка.
$Фвр = О С / Т$	Фвр – фондовооруженность; О С – среднегодовая стоимость основных средств; Т – среднесписочная численность работников.
$R_{ос} = ЧП / О С$	R _{ос} – фондорентабельность основных средств; ЧП – чистая прибыль; О С – среднегодовая стоимость основных средств.

Первым этапом при оценке влияния факторов на изменение результативного показателя эффективности использования основных средств является построение факторной модели. Далее необходимо определить способ оценки влияния каждого фактора. При этом, определено, что наиболее распространенными являются следующие методы оценки влияния фактора на результат: метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц, интегральный метод.

Таким образом, результаты, полученные с помощью построения и решения факторных моделей, позволяют не только провести комплексную оценку эффективности основных средств, но и наметить конкретные мероприятия по повышению отдачи от них.

Результаты исследования

В экономической литературе развитие методики операционного аудита осуществляется в двух направлениях: как частная задача, выполняемая в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности и как самостоятельная задача, предполагающая выражение мнения об эффективности деятельности организации.

Основные средства являются одним из важнейших инструментов повышения эффективности деятельности экономического субъекта, поэтому проведение операционного аудита данной экономической категории является крайне необходимым.

В рамках исследования операционный аудит является неотъемлемым элементом внутреннего аудита и представляет собой не столько аудит основных средств в рамках общей аудиторской проверки, где заказчик аудиторских услуг в качестве основной задачи ставит формирование выводов о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности фирмы в части учета основных средств, сколько оценку состояния и эффективности их использования на исследуемом предприятии с целью выявления резервов повышения их функционирования и снижения налоговых обязательств.

В связи с этим, авторами статьи был разработан комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств в машиностроении, который предполагает выполнение следующих аудиторских процедур.

Таблица 4 – Комплексный подход к проведению операционного аудита основных средств для отрасли машиностроения

Основные этапы операционного аудита основных средств организации	Содержание этапа операционного аудита основных средств организации
Организация и подготовка к проведению операционного аудита основных средств на предприятии	Ознакомление аудитора с: 1. целями организации, 2. направлениями и особенностями ее деятельности, 3. организационной структурой управления, 4. основными экономическими показателями исследуемого предприятия.

Основные этапы операционного аудита основных средств организации	Содержание этапа операционного аудита основных средств организации
Планирование операционного аудита основных средств организации	2.1. Изучение и оценка эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля 2.2. Разработка общей стратегии и программы аудиторской проверки
Аудит документального оформления и учета движения основных средств в организации	3.1. Аудит учетной политики в части основных средств и организации их учета 3.2. Аудит учета поступления, продажи и прочего выбытия основных средств 3.3. Аудит тождественности показателей регистров бухгалтерского учета данным бухгалтерской (финансовой) отчетности в части учета основных средств
Аудит амортизации основных средств	4.1. Аудит правильности начисления амортизации основных средств 4.2. Операционный аудит амортизационной политики предприятия 4.3. Операционный аудит применения амортизационной премии как инструмента оптимизации налогообложения
Подготовка выводов и рекомендаций руководству аудируемого лица по результатам проверки ведения учета основных средств и разработка мероприятий в области оптимизации налогообложения	
Аналитические процедуры, используемые в операционном аудите основных средств	6.1. Аналитические процедуры в оценке обеспеченности основными средствами, их структуры и динамики 6.2. Аналитические процедуры в оценке движения и технического состояния основных средств 6.3. Аналитические процедуры в оценке интенсивности и эффективности использования основных средств
Разработка мероприятий по повышению эффективности использования основных средств на исследуемом предприятии	

Источник: составлено авторами

В условиях жесткой конкуренции руководителям важно выбрать ту методику, которая будет отвечать всем требованиям, необходимым для повышения эффективности использования основных средств. То есть от выбора методики будет зависеть успешное и эффективное функционирование хозяйствующего субъекта.

Заключение

Таким образом, авторами статьи сформулирована авторская интерпретация понятия «операционный аудит», представлен критический обзор методических подходов к проведению операционного аудита и разработан комплексный подход к организации операционного аудита основных средств производственного предприятия, позволяющий считать его оптимальным, так как представленные этапы аудиторской проверки в полной мере позволяют решить поставленные перед аудитором цели и задачи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балыбердина, Е.Е. Операционный аудит в современной компании: понятие, сущность и значение / Е.Е. Балыбердина. – Текст: электронный // Известия Байкальского государственного университета. – 2010. – № 1(69). – С. 40-43. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=13029220> (дата обращения: 25.01.2022).
2. Голиков, О.И. Этапы развития управленческого контроля и аудита / О.И. Голиков, О.В. Голикова. – Текст: электронный // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2011. – № 24. – С. 79-89. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17415063&> (дата обращения: 05.10.2022).
3. Камахина, Л.Н. Теоретические аспекты операционного аудита / Л.Н. Камахина. – Текст: электронный // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 3(18) – С.15. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19107492> (дата обращения: 05.04.2022).
4. Муруева, И.К. Операционный аудит и его виды / И.К. Муруева. – Текст: электронный // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – № 70-2. – С. 121-127. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=16359225> (дата обращения: 15.12.2022).
5. Панкратова, Л.А. Операционный аудит: теория и практика / Л.А. Панкратова, С.П. Суворова. – Текст: электронный // Rusnauka.com: [сайт]. – 2009. – С. 5-9. – URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/43682.doc.htm (дата обращения: 27.04.2022).
6. Першин, С.А. Методические особенности аудита эффективности бизнеса / С.А. Першин. – Текст: электронный // Бухгалтерский учет, статистика. – 2011. – № 80. – С. 186-191. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17766181> (дата обращения: 15.03.2022).
7. Суйц, П.В. Организация и методы операционного аудита: диссертация кандидата экономических наук / П.В. Суйц. – Текст: электронный // Dissercat.com: [сайт]. – 2009. – URL: <https://www.dissercat.com/content/organizatsiya-i-metody-operatsionnogo-audita> (дата обращения: 19.03.2022).
8. Кобзев, В.В. Состояние машиностроительного комплекса, проблемы и особенности воспроизводства основных фондов / В.В. Кобзев, М.К. Измайлов. – Текст: электронный // Организатор производства. – 2017. – № 1. – С. 1 – 15. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-mashinostroitelnogo-kompleksa-problemy-i-osobennosti-vosproizvodstva-osnovnyh-fondov/viewer> (дата обращения: 03.10.2021).
9. Агеева, Ю.Б. Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера / Ю.Б. Агеева, А.Б. Агеева. – М.: Бератор – пресс, 2013. – 159 с. – Текст: непосредственный
10. Богатая, И. Н. Аудит: учебное пособие / И. Н. Богатая, Н. Т. Лабынцев, Н. Н. Хахонова. – 4 – е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 506 с. – Текст: непосредственный
11. Бровкина, Н.Д. Практический аудит: учебное пособие / Н. Д. Бровкина, М.В. Мельник. – М.: Инфра – М, 2008. – 195 с. – Текст: непосредственный
12. Шеремет, А. Д. Аудит: учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 7 – е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА – М, 2017. – 375 с. – Текст: непосредственный
13. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.И. Подольский [и др.]. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 687 с. – Текст: электронный // ЭБС «IPRbooks» [сайт] – URL: <http://www.iprbookshop.ru/71176.html> (дата обращения: 19.04.2022).
14. Зайцева, О.П. Методика аудита основных средств: принципы формирования и последовательность проверки / О.П. Зайцева, Б.А. Аманжолова. – Текст: электронный // Сибирская финансовая школа. – 2003. – № 1(46). – С. 91-96. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18046012> (дата обращения: 26.04.2022).
15. Аналитические процедуры: Международный стандарт аудита (ISA 520) [введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н] // СПС Консультант Плюс.
16. Ларина, К.Н. Сравнительная характеристика отдельных методических подходов к анализу основных средств и эффективности их использования / К.Н. Ларина, А.Ю. Карпунин. – Текст: элек-

тронный // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 1-5. – С. 86-90.
– URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27380827> (дата обращения: 15.01.2022).

17. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 506 с. – Текст: непосредственный

An integrated approach to conducting an operational audit of fixed assets in mechanical engineering

Novikova Tatiana Yurievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: noviktata22@mail.ru

Motolyanets Marina Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: am-am@inbox.ru

Annotation. At the present stage of economic development and financial and economic activity of any business entity, operational audit is a basic element of the investment attractiveness of the company, allows for effective functioning, sustainability and maximum development of the organization in conditions of multifaceted competition, and also ensures the safety and effective use of the resources and potential of the organization. However, despite the importance and necessity, insufficient attention is paid to it in the regulatory and legal regulation and in the practical activities of Russian enterprises and there is no unified approach to the methodology of its implementation, which determines the value and relevance of research.

Keywords: operational audit, fixed assets, mechanical engineering, efficiency of use, condition assessment

Качественные и количественные параметры бедности как предикторы ее пространственной и социальной локализации

Попова Ирина Викторовна 

доктор социологических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: pivik@list.ru

Войнова Ольга Станиславовна

директор департамента по социальной поддержке населения и охране труда мэрии города Ярославля,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: voinovaos@city-yar.ru

Угрюмова Марина Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: ugrumovama@ystu.ru

Маркин Максим Игоревич 

ст. преподаватель,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: markinmi@ystu.ru

Аннотация. В статье на результатах эмпирического исследования и статистических данных показано, что применительно к Российской Федерации, с регионами, которые значительно различаются по своим экономическим и социальным характеристикам, невозможно использовать универсальные показатели бедности. На различных территориях содержание этого понятия, совпадая в каких-то базисных характеристиках, будет существенно различаться по своим количественным и качественным характеристикам. Используются результаты опроса по квотной по полу и возрасту выборке репрезентативной для населения города Ярославля. Актуальность исследования определяется изменениями в экономической подсистеме, в связи с неблагоприятной макроэкономической конъюнктурой, обусловившей снижение уровня доходов населения. Показано, что несмотря на значительное число исследований, посвященных различным аспектам бедности, эта проблема остается предметом научных дискуссий как вокруг самого понятия «бедность», так и способов ее измерения.

Цель статьи – дать описание пространственной и социальной локализации бедности в г. Ярославле. Научную новизну обеспечивают результаты эмпирического исследования с использованием авторского инструментария.

Ключевые слова: бедность; уровень жизни; институциональная среда; прожиточный минимум; территориальное сообщество; экономические агенты.

JEL codes: A14, C01, A12

Для цитирования: Попова, И.В. Реорганизация мировой валютно-финансовой системы в контексте стабилизации глобальной экономики / И.В. Попова, О.С. Войнова, М.А. Угрюмова, М.И. Маркин. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_84. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.84-92. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_84

Вся история развития экономической мысли связана с таким предметом экономико-философского рассуждения как бедность. От А. Смита и Г. Спенсера, определивших бедность как явление стимулирующее развитие экономики [1] до современной проблемы общества, связанной с низким уровнем жизни населения.

К. Маркс вместе с представителями эгалитаристского направления (Ж.-Ж. Руссо, Э. Реклю) видел первопричину бедности в устройстве социальной системы, считая, что в основу бедности положено стремление господствующего класса эксплуатировать рабочих ради накопления капитала. Бедность как социально-экономическое явление исследовалось представителями различных направлений экономической науки. Представители институционально-социологического направления исследовали совокупность социально-экономических факторов. По их мнению экономическая наука должна учитывать комплекс условий и факторов, влияющих на экономическую жизнь общества. Ведущую роль в экономике играют такие институты, как государство, профсоюзы, семья, а также мораль и право. Основным тезисом новой институциональной экономики стало утверждение: при исследовании экономического поведения всегда следует принимать во внимание оппортунизм, который является неотъемлемой частью человеческой натуры.

Институциональное направление, созданное Т. Вебленом, У. Митчеллом и Дж. Коммонсом отделило «старый институционализм» от основного течения экономической теории, по причине того, что представителям «старого институционализма» не удалось создать свою исследовательскую парадигму. Новая институциональная экономическая теория реализует принцип методологического индивидуализма.

На этом же принципе строится такое течение как новая политическая экономия. Неинституциональные и политэкономические исследования объединены общим подходом к анализу взаимодействий целого и части в единой системе. Для неинституционализма целым является институциональная среда, под воздействием которой формируется рациональное поведение индивида. В то время как для новой политической экономии – это система экономических отношений, определяющая экономическое поведение индивида. С политэкономических позиций поведение человека определяется характером системы экономических отношений и его местом в ней. Политэкономический подход рассматривает личность не как абстрактную данность, а как человека, экономические интересы которого детерминированы характером его собственности, индивидуальным потенциалом, ценностными установками, воспитанием, системой экономических отношений. С этой позиции можно интерпретировать поведение социальных групп, которое оказывает влияние и на систему тоже. В институциональной интерпретации «формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида» и «влияние индивида на институциональную среду посредством участия в политическом процессе, в частности в выборах» [2 :50]

О социально-экономической природе бедности в экономической литературе много и обстоятельно написано. Без сомнений речь идет об актуальной социальной проблеме, носящей глобальный характер. [3,4,5,6,7] Представить полный обзор литературы невозможно, настолько разнообразно число аспектов этой проблемы. В данной статье мы коснемся бедности, как институциональной проблемы, имеющей как пространственную, так и социальную локализацию. Это связано с тем, что для современного российского общества именно данный аспект представляет интерес в связи с тем, что в феномене бедности значительную роль играют институциональные предпосылки. Особенно остро это проявляется в периоды радикальных трансформаций экономических отношений, когда необходимым условием противодействия обеднению больших масс населения становится мобилизация институциональных ресурсов. В институциональном контексте следует говорить о смене неформальных норм, которые выступают регуляторами экономических взаимодействий. Влияние традиций, привычек, неформальных норм на экономическое поведение людей достаточно хорошо изучено. Но применение данного рода знаний особо актуально при изучении экономического поведения российского общества, пережившего на протяжении двадцатого столетия несколько исторических сломов,

потребовавших радикальных институциональных изменений.

С экономической точки зрения бедность – это характеристика экономического положения индивида или социальной группы. В ее основе находятся две группы социально-экономических факторов: уровень экономического развития и неравенство в распределении доходов между различными слоями населения. Это то, что решающим образом сказывается на материальном положении населения. Но бедность – это также культурный феномен, уровень бедности связан с историко-психологическими нормами общества. Есть субъективное ощущение бедности и есть признание ее со стороны общества. [8,9,10]

Кроме того, применительно к Российской Федерации, с регионами, которые значительно различаются по своим экономическим и социальным характеристикам, невозможно использовать универсальные показатели бедности. На различных территориях содержание этого понятия, совпадая в каких-то базисных характеристиках, будет существенно различаться по своим количественным и качественным характеристикам.

На индивидуальном уровне люди могут оказаться в трудной материальной ситуации по причине болезни, наличия иждивенцев, обмана со стороны мошенников, алкоголизма и т.д. Но есть причины бедности не зависящие от индивидуальных усилий. Общественные условия, качество работы институтов и действия государственных органов власти могут приводить к массовой бедности, имеющей локальные особенности.

Результатом перехода от плановой экономики к рыночной за последние три десятилетия стало обеднение большей части населения. Сформировались группы живущие в застойной бедности. [11,12] Это привело к опасной экономической тенденции – закредитованности населения. Данная тенденция, носящая общегосударственный характер, по-разному выглядит в различных территориальных сообществах. По результатам опроса населения г. Ярославля, проведенного по квотной по полу и возрасту выборке (n=500 чел.) наличие и номенклатура кредитов выглядит следующим образом:

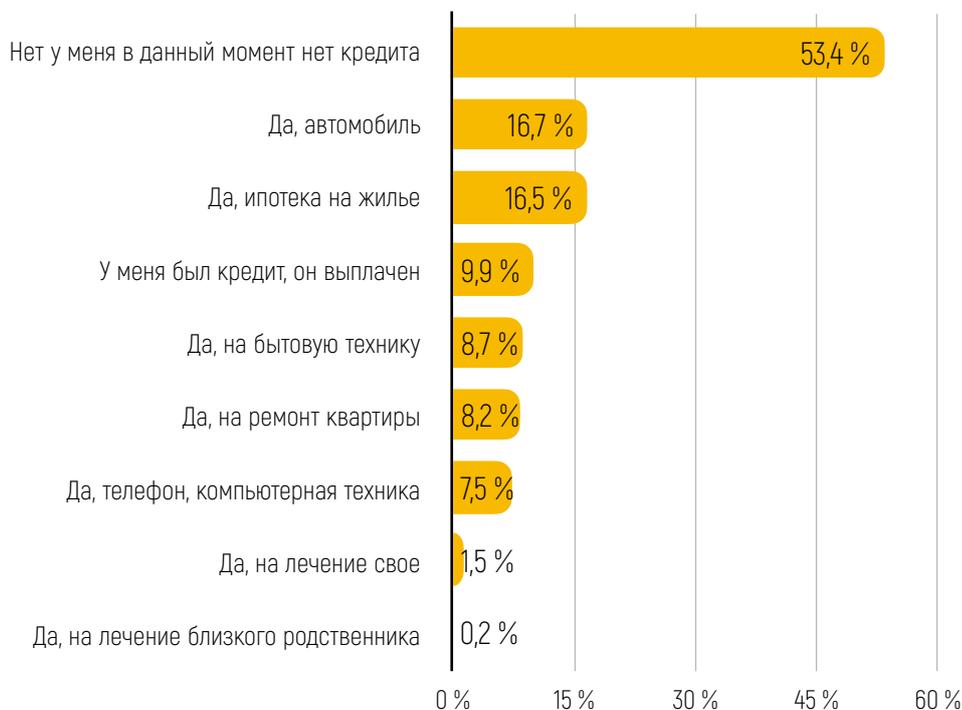


Рисунок 1. Ответы на вопрос «Есть ли у Вас кредит и на что Вы его брали?» (Сумма больше 100% так как можно было указать все имеющиеся варианты)

Источник: составлено авторами

Основным результатом следует считать то, что половина населения г. Ярославля закредитована.

Это можно рассматривать как косвенный показатель низкой платежеспособности населения.

Для деятельности экономических агентов в условиях рыночных отношений, когда государство теряет свои регулирующие позиции, неформальные нормы становятся доминирующими. В государстве начинают формироваться неформальные институты. Изменение институциональной структуры не могло не оказать влияние на изменения в экономическом поведении людей. Произошло разрушение моральных запретов, изменения в системе ценностей, разрушились правовые ограничения. Конфликт интересов не ограниченный институциональной структурой привел к изменениям в массовом сознании населения, которые стали почвой для формирования нового экономического поведения. В такие моменты развития общества противоречие между системой ценностей и реальными практиками обостряется.

Таблица 1 - Ценностные суждения, сформированные в массовом сознании, являющиеся базовыми элементами изменения экономического поведения (% от числа опрошенных, по индексу «Согласен» в порядке убывания)

Выразите свое согласие\несогласие со следующими суждениями:	%
Принимая решение нужно исходить из сложившихся на данный момент условий	94,0
В России все решают деньги и связи	85,5
Власть в России живет не по законам, а по понятиям	78,3
Трудом праведным не наживешь палат каменных	67,8
Каждый должен выкручиваться как может	64,8
Бесполезно бороться с коррупцией	51,6
Если государство обманывает граждан, то они имеют право обманывать государство	51,9
Если решение важного вопроса зависит от взятки, то нужно ее дать	48,1
Прав тот, у кого больше власти и денег	45,6
В государстве, где нет справедливости, можно не соблюдать законы	34,2
Можно взять то, что плохо лежит	22,9
Правильно делают те, кто не возвращает долги банкам	17,0

Полученная оценка состояния социума по показателям, связанным с формированием экономического поведения, соответствует таким поведенческим характеристикам, которые могут стать причиной особого типа экономического поведения в государстве с низкой регулируемостью институтов.

Отсутствие внутренних регуляторов соблюдения норм и правил, нарушение коллективной идентичности, отклоняющееся поведение переходящее в норму, несоблюдение большей частью населения общепринятых в мировом пространстве норм формируют новый тип экономического поведения.

Такой тип поведения можно определить как оппортунистическое экономическое поведение. Для него характерно отсутствие моральных принципов.[13:52] Эмпирические данные подтверждают гипотезу о том, что с разрушением моральных запретов, произошедшими изменениями в системе ценностей и отсутствием правовой системы, защищающей интересы всех групп общества произошло создание условий, как для формирования оппортунистического поведения экономических агентов, так и усугубления конфликта интересов не ограниченного институциональной структурой. В случае выполнения институциональной структурой регулирующей функции происходит снижение издержек от оппортунистического поведения экономических агентов.

Структура социального поведения детерминирована двумя компонентами: личностной и социальной. Ценностные ориентации, цели и способы их достижения – это личностная компонента.

Социальная компонента характеризуется принятием или отторжением общественных требований. Превалирующие нормы являются основой действующих социальных практик. Эта гипотеза подтверждается тем, что 94,0% опрошенных согласны с вариантом «принимая решение нужно исходить из сложившихся на данный момент условий».

Гипотезу о разрушении моральных установок в сознании данной территориальной общности под влиянием социальной среды подтверждают следующие результаты:

- в государстве, где нет справедливости, можно не соблюдать законы (34,2%);
- прав тот, у кого больше власти и денег (45,6%);
- если государство обманывает граждан, то они имеют право обманывать государство (51,9%);
- каждый должен выкручиваться как может (64,8%);
- трудом праведным не наживешь палат каменных (67,8%);
- бесполезно бороться с коррупцией (51,6%);
- если решение важного вопроса зависит от взятки, то нужно ее дать (48,1%);
- можно взять то, что плохо лежит (22,9%);
- правильно делают те, кто не возвращает долги банкам (17,0%);
- власть в России живет не по законам, а по понятиям (78,3%).

На вопрос: «Насколько свойственны сегодняшнему обществу перечисленные качества?» по показателю «свойственно» результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Оценка состояния социума по показателям, связанным с формированием оппортунистического поведения (% от числа опрошенных n=500)

Качество	Свойственно (%)
любовь к деньгам	80,0
индивидуализм	61,5
нечестность	56,1
стремление к наживе любым способом	51,0
равнодушие	44,3
отсутствие совести	34,7
безразличие к близким	19,4

Оценить сложившееся в таком виде общественное сознание можно с позиции содержания социально-нравственного опыта населения по распространенности в его окружении стандартов повседневного поведения. Все это дает представление об определенном ценностно-нормативном содержании используемых социальных практик.

Оппортунистический тип поведения сформировался у всех социальных слоев под влиянием условий неопределенности состояния экономической среды в государстве, которые ведут к потере рациональности, как поведенческого фактора.

К числу социальных индикаторов, влияющих на экономическую и национальную безопасность страны в целом и ее регионов в частности, принято относить уровень бедности населения. Одним из социальных последствий рыночных преобразований 90-х в России стало падение реальных доходов большей части российских граждан и рост их дифференциации, приведших к увеличению численности бедного населения. Бедность как явление характерна для любой экономической системы в любой период ее развития вместе с развитием человечества. И во все времена бедность являлась тормозом экономического, социального, технологического и политического развития общества.

Несмотря на значительное число исследований, посвященных различным аспектам бедности, эта проблема остается предметом острых политических и научных дискуссий как в России, так и в мире. Ее основными объектами по-прежнему остаются само понятие «бедность», а также достоверность способов ее измерения. Оценка и параметрическое выражение уровня бедности напрямую

связаны с, так называемой «планкой бедности», которую формирует система социальных стандартов (минимальный уровень заработной платы, минимальный прожиточный уровень, нормы обеспечения жильем и др.), устанавливаемых государством на том или ином этапе социально-экономического развития и, что является важнейшей составляющей текущей и долгосрочной политик государства. При этом надо иметь в виду, что непосредственно для России имеет место значительная дифференциация регионов по возможностям самообеспечения национальных стандартов, в том числе по причинам внутрирегиональных диспропорций экономического развития и инфраструктурной обустроенности социального характера, а также различиям населения по доходам и даже по возможностям использования финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки малообеспеченного населения.

По данным Росстата, в 2020 году численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в Российской Федерации составила 17,8 млн человек, что на 1,65% меньше, чем в 2019 году. В результате, уровень бедности в стране упал на 0,2 процентных пункта в 2020 году, достигнув отметки в 12,1%. [14] С января 2021 г. Россия перешла на новую методику расчета МРОТ и прожиточного минимума, они составили 12 792 руб. и 11 653 руб. соответственно. Новая методика определения прожиточного минимума исходит из того, что его отношение к медианному среднедушевому доходу за предшествующий год должно составлять 44,2%, а отношение МРОТ к медианой зарплате – 42%. Отказ от потребительской корзины в методике расчета прожиточного минимума и переход на медианный доход улучшат положение россиян, исправят ситуацию в 60 российских субъектах, занижающих прожиточный минимум, подтянет пенсии, позволит получить более объективную картину уровня бедности в стране. [15]

Ярославская область находится на 42 месте по уровню бедности. Прожиточный минимум с 1 июня 2022 года в Ярославской области составил:

- на душу населения 13085 руб.
- для трудоспособного населения 14263 руб.
- для пенсионеров 11253 руб.
- для детей 12718 руб.

По данным на 1 сентября 2022 года количество малообеспеченных семей в городе Ярославле составило 7096 тыс. семей или 23438 тыс. человек. Распределение по районам города представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Количество малообеспеченных в тыс. человек

Район города	Количество малообеспеченных семей всего *	Количество людей	% от численности населения города
Дзержинский	2289	7536	1,27
Заволжский	1404	4757	0,80
Кировский	393	1247	0,21
Красноперекопский	795	2650	0,45
Ленинский	661	2021	0,34
Фрунзенский	1554	5227	0,88
Всего по городу Ярославлю	7096	23438	3,95

* - семьи без детей, семьи с детьми и одиноко проживающие граждане

Численность постоянного населения города по состоянию на 1 января 2022 года составляет 593,4 тыс. человек.

В исследовании бедности, ее причин, границ и масштабов необходимо использование как объективно ориентированных, так и субъективно-ценностных подходов. Только так можно сложить целостную картину реальности. Субъективная бедность определяется на основе собственных оценок

населения своего материального положения. По результатам исследования самооценка материально-го положения населения г. Ярославля выглядит следующим образом:

Таблица 4 - Оценка уровня материального благосостояния семьи. (% от числа опрошенных n=500)

Показатель	% от числа опрошенных
Мы не можем свести концы с концами. Денег не хватает даже на питание	1,2
Денег хватает только на питание, да и то по минимуму. Для нас покупка одежды – большая проблема	5,2
На питание нам хватает. Одежду покупаем, но дешевую. Покупка вещей длительного пользования (телевизор, холодильник и т.п.), для нас проблема	38,7
Мы хорошо питаемся. На одежду денег хватает, в том числе и дорогую. Если сэкономим, то можем купить что-то из вещей длительного пользования. Но вот действительно дорогие вещи – машина, дача – нам не по карману	36,2
Мы без труда приобретаем вещи длительного пользования. Откладывая деньги, можем накопить на недорогую машину или дачу. Но купить квартиру или хороший загородный дом наших доходов не хватит	17,5
У нас нет материальных проблем. Если захотим, можем приобрести все, что угодно – недвижимость, дорогой автомобиль, дорогое путешествие	1,2

На основе полученных данных по самооценке своего материального положения, можно констатировать, что в населении города можно выделить удельный вес по категориям: бедные – 6,4%; малообеспеченные – 38,7%; среднеобеспеченные – 36,2%; богатые – 18,7%.

Для получения косвенной оценки масштабов бедности в городе, задавался вопрос: «Как Вы считаете, среди людей, с которыми Вы общаетесь на работе, соседей, знакомых, друзей, большинство или меньшинство таких, кто:

«считают, что они не живут, а выживают» - по мнению 59,1% таких большинство.

«испытывают постоянные материальные трудности» - по мнению 67,8% таких большинство.

Следует отметить, что границы между группами подвижны, с изменениями в экономике они меняются. А это означает, что исследования проблем бедности в регионах должны носить систематический характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Кулакова С.В., Гродская Г.М. Концептуальные подходы к исследованию бедности населения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 10-2. - С. 131–134. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-podhodyk-issledovaniyu-bednosti-naseleniya> (дата обращения 20.07.2022)
- Шаститко Е.А. Новая институциональная экономическая теория. – М., 2002. - 591 С.
- Бондаренко Н.В. Интерпретация субъективных оценок личного материального благосостояния // Экономические и социальные перемены. 1997. № 6. - С. 25-30.
- Воронков В.М., Фомин Э.А. Типологические критерии бедности // Социологический журнал. 1995. Т. 0. № 2. - С. 56-69.
- Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности // Методы социологических исследований. 2003. - С. 88-108.
- Корчагина И.И., Прокофьева Л.М., Тер-Акопов С.А. Материальные депривации в оценках бедности // Народонаселение. 2019. № 2. - С. 51–63. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/materialnye-bednosti>

deprivatsii-v-otsenkah-bednosti (дата обращения 02.09.2022)

7. Черкашина Т.Ю. Измерение доходов населения: варианты оценки смещения // Вопросы экономики. 2020. № 1. - С. 127–144.

8. Петросянц Д.В. Социальное неравенство и бедность как факторы сдерживания долгосрочного экономического роста // Власть. – 2020. – Т. 28, № 1. – С. 64-69

9. Гордиевич Т.И., Рузанов П.В. Неравенство и бедность: современные тенденции // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2019. – № 1 (35). – С. 178-186.

10. Ярошенко С.С. Новая бедность в России после социализма *Laboratorium*. 2010. № 2. - С. 221–251.

11. Ярошенко С.С. Теоретические модели бедности // Рубеж (альманах социальных исследований). 1996. № 8-9. – С. 123-140.

12. Сергеева М.В. Трилемма «бедности» через призму виктимности // Право и управление. XXI век. №2(59)/2021. - С. 70-79.

13. Тупицына, М. Н. К анализу оппортунистического поведения участников кредитного рынка на основе неинституциональной теории контрактов / М. Н. Тупицына // Вестник УГТУ УПИ. Серия экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 51–55

14. Федеральная служба государственной статистики. - [Электронный ресурс]. – 2021. – Доступ: <https://rosstat.gov.ru/folder/13723> (дата обращения 15.08.2022)

15. Ермакова Э.Р., Вашуркина Д.В. Бедность по-европейски и российский профиль бедности: сравнительный анализ // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. – Т. 20, № 4. – С. 697 – 717.

Qualitative and quantitative parameters of poverty as predictors of its spatial and social localization

Popova Irina Viktorovna

Doctor of Sociological Sciences, Professor,
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: pivik@list.ru

Voynova Olga Stanislavovna

Director of the Department for Social Support of the Population and Labor Protection of the Yaroslavl City
Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: voinovaos@city-yar.ru

Ugryumova Marina Alexandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: ugrumovama@ystu.ru

Markin Maxim Igorevich

senior lecturer,
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: markinmi@ystu.ru

Annotation. Based on the results of empirical research and statistical data, the article shows that in relation to the Russian Federation, with regions that differ significantly in their economic and social characteristics, it is impossible to use universal indicators of poverty. In different territories, the content of this concept, coinciding in some basic characteristics, will differ significantly in its quantitative and qualitative characteristics. The results of a survey on a gender and age quota sample representative of the population of the city of Yaroslavl were used. The relevance of the study is determined by changes in the economic subsystem, due to the unfavorable macroeconomic environment, which caused a decrease in the level of income of the population. It is shown that despite a significant number of studies devoted to various aspects of poverty, this problem remains the subject of scientific discussions both around the concept of «poverty» itself and ways of measuring it.

Keywords: poverty; standard of living; institutional environment; subsistence minimum; territorial community; economic agents.

Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ

Шкиотов Сергей Владимирович 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: shkiotov@yandex.ru

Маркин Максим Игоревич 

старший преподаватель,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: markinmi@ystu.ru

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена тем, что социально-экономическое неравенство субъектов РФ порождает и цифровое неравенство – расходы региональных бюджетов на развитие ИКТ существенно отличаются, как, впрочем, и сама эффективность этих расходов. Цель исследования – дать количественную и качественную оценку цифрового разрыва между субъектами РФ. Для количественной оценки цифрового разрыва на уровне субъектов РФ в работе исследуется взаимосвязь между величиной расходов региональных бюджетов и развитостью ИКТ, как элемента инфраструктуры инновационной среды. Для качественной оценки цифрового разрыва исследуется взаимосвязь между величиной расходов региональных бюджетов и инновационной активностью в субъектах РФ. Объектом исследования стали показатели инновационной активности, расходов на ИКТ, а также динамика развития ИКТ в 85 субъектах РФ в четырехлетнем временном интервале. Для проверки выдвинутых в работе гипотез использовался корреляционный анализ.

Ключевые слова: ИКТ, инновационная активность субъектов РФ, инновации, корреляционный анализ, расходы на ИКТ, цифровой разрыв.

JEL codes: O33; R11

Для цитирования: Шкиотов, С.В. Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ / С.В. Шкиотов, М.И. Маркин. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_93. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.93-103. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_93

Введение

В нашем предыдущем исследовании была установлена прямая (статистически значимая) связь между уровнем развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и инновационной активностью бизнеса в субъектах РФ. Это соответствует установившемуся в экономической науке консенсусу – развитие ИКТ и цифровизация социально-экономических процессов ускоряет обмен информацией, снижает транзакционные издержки, создает новые сервисы и продукты, в целом способствует росту инновационной активности в экономике [1].

Проблема заключается в том, что социально-экономическое неравенство субъектов РФ порождает и цифровой разрыв – расходы региональных бюджетов на развитие ИКТ существенно разнятся, как, впрочем, и сама эффективность этих расходов (см. табл.1). Оценить, количественно и качественно, величину этого цифрового разрыва по субъектам РФ, и является целью нашего исследования.

Подобная постановка исследовательской цели не нова для экономической науки:

- Hong J. (2017) исследовал влияние частных и государственных инвестиций в ИКТ и НИОКР на темпы экономического роста Южной Кореи [2];

- Mohnen P., Polder M., & van Leeuwen G. (2018) исследовали влияние инвестиций в ИКТ на производительность датских компаний [3];

- Andoh-Baidoo F., Osatuyi B., & Kunene K. (2014) анализировали емкость ИКТ рынка африкан-

ских стран как производную от величины инвестиций в ИКТ и использования ИКТ [4];

- Hall B., Lotti F., & Mairesse J. (2013) установили, что расходы на НИОКР сильнее влияют на инновационную активность итальянских предприятий, а инвестиции в ИКТ на производительность [5];

- Zhu F., Li Q., Yang S., & Balezentis T. (2021) анализируя деятельность китайских компаний, пришли к противоположному выводу – расходы на НИОКР важны и для инновационной активности, и для производительности, в то время как инвестиции в ИКТ не оказывают прямого влияния на производительность, но важны для инноваций [6];

- Арженовский С.В. и Сунтура Л. (2014) проводили экономико-статистический анализ структуры региональных затрат на ИКТ в субъектах РФ [7];

- Дубинина М.А. (2019) идентифицировала большой разрыв между федеральными округами по уровню распространения ИКТ, связав это с неравномерностью их социально-экономического развития [8];

- Баранов С.В. и Скуфьина Т.П. (2014) в своей работе установили, наличие взаимосвязи между уровнем развития ИКТ в субъектах РФ и динамикой их социально-экономического развития [9].

Новизна данного исследования обусловлена оригинальным подходом к решению проблемы оценки цифрового разрыва по субъектам РФ:

- исследование взаимосвязи между величиной расходов региональных бюджетов и развитостью ИКТ, как элемента инфраструктуры инновационной среды, позволит дать количественную оценку цифрового разрыва на уровне субъектов РФ;

- качественная оценка цифрового разрыва может быть получена через исследование взаимосвязи между величиной расходов региональных бюджетов и инновационной активностью в субъектах РФ.

Методология исследования

1. Период исследования – 4 года (краткосрочный).

2. Используемые показатели:

Показатели, характеризующие развитие ИКТ в России:

- Число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей в РФ, 2000-20 гг. (FTS);
- Число абонентов мобильной телефонной связи на 100 жителей в РФ, 2000-20 гг. (MTS);
- Число абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 жителей в РФ, 2011-20 гг. (FBS);

- Количество пользователей интернета в % от численности населения в РФ, 2014-20 гг. (IU).

Показатели, характеризующие расходы на ИКТ в субъектах РФ приведены по ежегодному рейтингу Snews «Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ» (сводные данные представлены в таблице 1).

Показатели, характеризующие инновационную активность в субъектах РФ приведены по данным Росстата:

- Уровень инновационной активности организаций (с 2010 г.), по 2021 г.
- Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций (с 2010 г.), по 2021 г.
- Объем инновационных товаров, работ, услуг (с 2010 г.), по 2021 г.
- Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (с 2010 г.), по 2021 г.

3. Выборка: 85 субъектов РФ; 4-летний временной интервал (2018-21 гг.).

4. Методы исследования: для проверки выдвинутой гипотезы используется корреляционный анализ. При проведении данного исследования для проверки значимости коэффициента корреляции был установлен уровень значимости (p-value) в 5%.

Таблица 1 – Расходы на ИКТ в субъектах РФ, 2018-21 гг. (в млн руб.)

Субъект РФ	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
г. Москва	57 900,0	74 300,6	90 824,8	76 300,0
г. Санкт-Петербург	13 526,4	14 877,2	18 393,9	21 558,3
Московская область	5 712,1	9 096,1	9 050,8	6 856,3
Республика Татарстан	2 596,3	2 200,6	3 638,1	3 554,9
Свердловская область	977,4	2 738,7	3 487,7	2 477,2
Красноярский край	1 314,2	1 403,4	2 023,4	1 491,5
Краснодарский край	1 147,4	1 555,4	5 156,7	4 624,5
Ханты-Мансийский АО	1 701,4	1 985,9	2 459,8	2 134,5
Ямало-Ненецкий АО	924,4	2 306,4	2 626,7	3 626,0
Новосибирская область	2 130,8	2 740,3	3 401,7	3 979,7
Самарская область	2 775,4	2 961,2	3 356,1	3 252,2
Нижегородская область	877,4	994,2	1 689,7	3 228,6
Тюменская область (без АО)	1 346,1	2 475,8	3 109,6	2 692,8
Челябинская область	674,3	1 171,5	2 399,6	1 977,6
Ростовская область	292,7	797,4	1 655,2	1 196,8
Иркутская область	109,7	362,5	1 104,9	1 469,8
Республика Башкортостан	459,5	1 094,7	2 532,9	2 809,9
Пермский край	1 519,5	3 620,9	4 896	3 824,9
Белгородская область	347,3	857,1	1 434,7	1 586,4
Воронежская область	421,4	1 299,7	1 937,3	1 683,3
Ленинградская область	1 217,6	1 433,7	2 172,6	2 117,9
Республика Саха (Якутия)	2 545,2	2 359,9	3 288,8	3 347,5
Кемеровская область	224,6	437,9	1 659,9	1 335,0
Хабаровский край	1 439,0	1 315,9	1 520,5	1 437,1
Волгоградская область	1 652,5	1 879,6	1 907,1	2 490,6
Ставропольский край	158,4	414,9	1 108,6	519,9
Саратовская область	179,4	316,4	1 008,6	822,5
Калининградская область	101,8	347	1 673	2 085,7
Сахалинская область	1 489,5	2 274,3	2 317,4	2 079,0
Приморский край	945,1	1 595,1	2 237,4	2 240,6
Тульская область	1 023,5	1 486,3	1 704,2	2 429,7
Калужская область	429,7	457,3	1 212,1	1 453,2
Оренбургская область	264,1	348,6	1 354,3	593,0
Ярославская область	439,0	603,6	1 211,8	899,1
Томская область	189,9	199,2	471,0	335,5
Омская область	182,6	165	1 048,0	1 191,8
Вологодская область	459,8	918,1	1 332,8	980,0
Удмуртская Республика	141,9	284	1 042,1	710,6
Алтайский край	118,3	166,8	477,1	388,5

Субъект РФ	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Мурманская область	451,1	473,3	771,7	1 019,3
Липецкая область	148,1	244,8	615,8	893,8
Ульяновская область	91,0	211,3	564,1	608,3
Владимирская область	224,3	227	557,8	424,0
Астраханская область	67,9	146	388,9	553,5
Курская область	451,4	698,9	1 068,0	898,6
Пензенская область	324,1	470,1	637,3	616,0
Камчатский край	268,3	256,8	437,7	545,3
Рязанская область	154,1	168,5	1 136,5	721,7
Республика Коми	230,0	397,1	805,1	1 607,3
Тамбовская область	341,1	441	519,3	510,9
Архангельская область (без АО)	538,5	905,8	1 356,0	1 343,0
Тверская область	135,2	121,3	643,0	599,0
Чувашская Республика	157,5	180	771,1	405,0
Кировская область	474,2	650,9	721,1	680,8
Амурская область	147,8	229,2	623,7	620,4
Республика Бурятия	300,7	445,1	863,2	580,2
Республика Дагестан	102,5	655,4	1 974,6	885,7
Республика Карелия	105,8	301,3	563	548,5
Смоленская область	556,8	709,9	1 043,4	1 100,6
Республика Хакасия	136,7	161,1	328,7	273,2
Брянская область	22,4	256	585,0	284,0
Республика Мордовия	301,1	808,6	1 455,9	694,6
Магаданская область	135,2	127,5	365,7	398,1
Забайкальский край	63,2	218,5	544,2	437,2
Ивановская область	251,9	355,1	359,9	354,0
Республика Крым	387,9	724,8	1 308,8	825,2
Костромская область	51,9	79,2	212,0	157,2
Республика Марий Эл	134,7	246,9	496,5	270,7
Чеченская Республика	410,5	264	608,8	454,2
Новгородская область	168,2	243	458,3	395,6
Орловская область	186,6	324,9	629,7	522,8
Чукотский АО	98,8	312,3	368,5	463,5
Республика Адыгея	65,8	294,3	353,3	334,2
Ненецкий АО	373,3	574,4	523,6	422,0
КБР	148,9	186,3	519,0	356,5
Псковская область	63,1	152,5	382,9	204,2
г. Севастополь	323,6	514,9	805,4	1 150,1
Курганская область	162,5	261,4	504,6	365,7
Республика Калмыкия	129,4	299,2	478,0	462,9

Субъект РФ	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
КЧР	30,4	124,1	329,2	333,3
Республика Алтай	160,7	166,8	477,1	388,5
Республика Тыва	163,2	236,5	560,3	439,2
Республика Ингушетия	125,5	229,2	464,7	369,8
Еврейская АО	71,8	108,9	257,7	248,6

Источник: Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2018-21 гг., Snews [10-13]

Результаты исследования

На рисунках 1-7 и в таблицах 2-3 представлена визуальная интерпретация данных, а также приведены результаты корреляционного анализа.

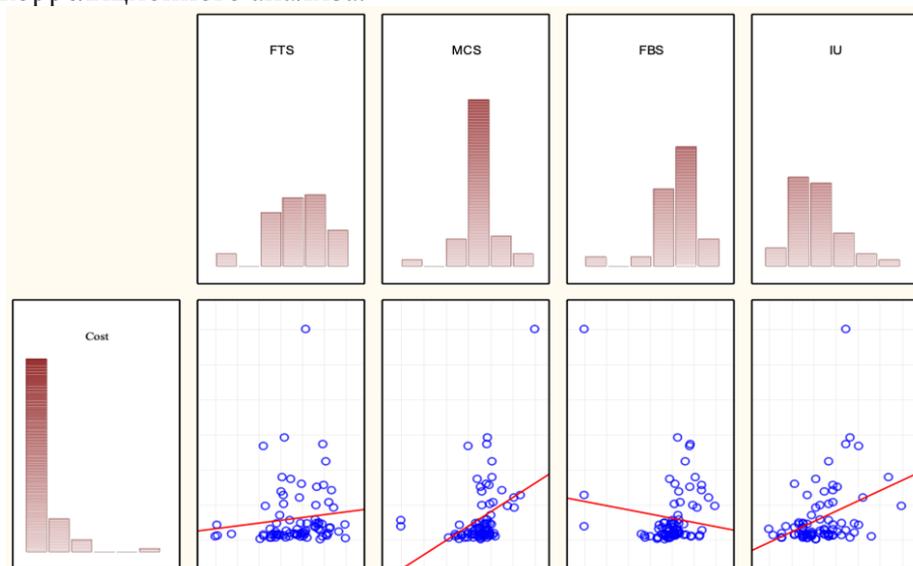


Рисунок 1 – Диаграмма рассеивания между показателями развития ИКТ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2018 гг.

Источник: построено авторами

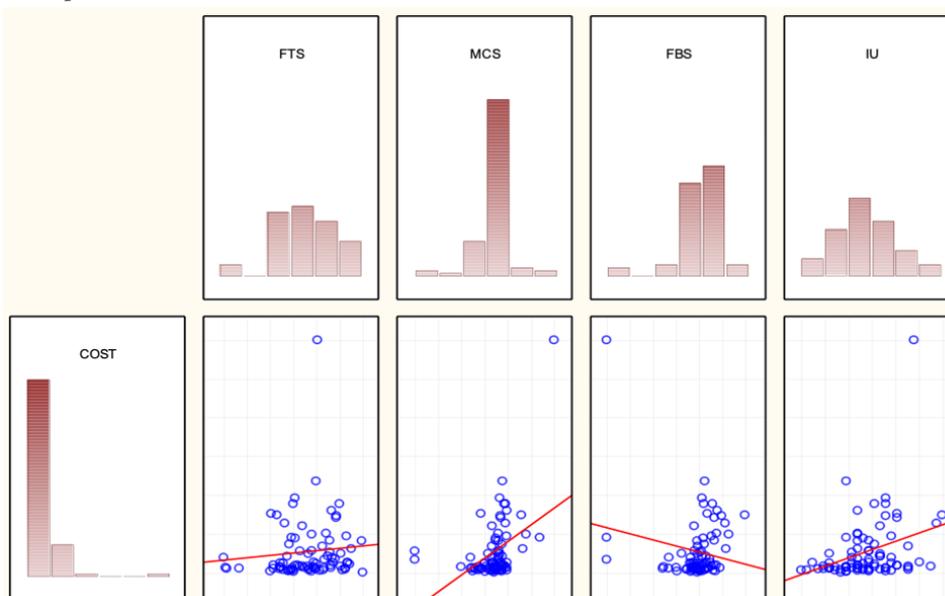


Рисунок 2 – Диаграмма рассеивания между показателями развития ИКТ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2019 гг.

Источник: построено авторами

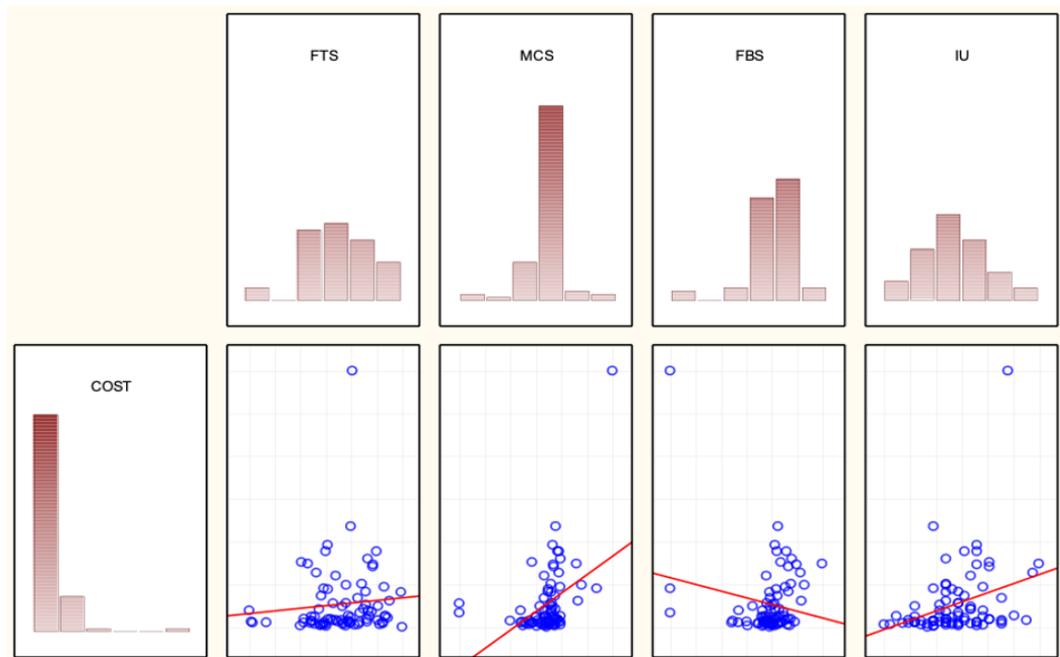


Рисунок 3 – Диаграмма рассеивания между показателями развития ИКТ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2018 гг.

Источник: построено авторами

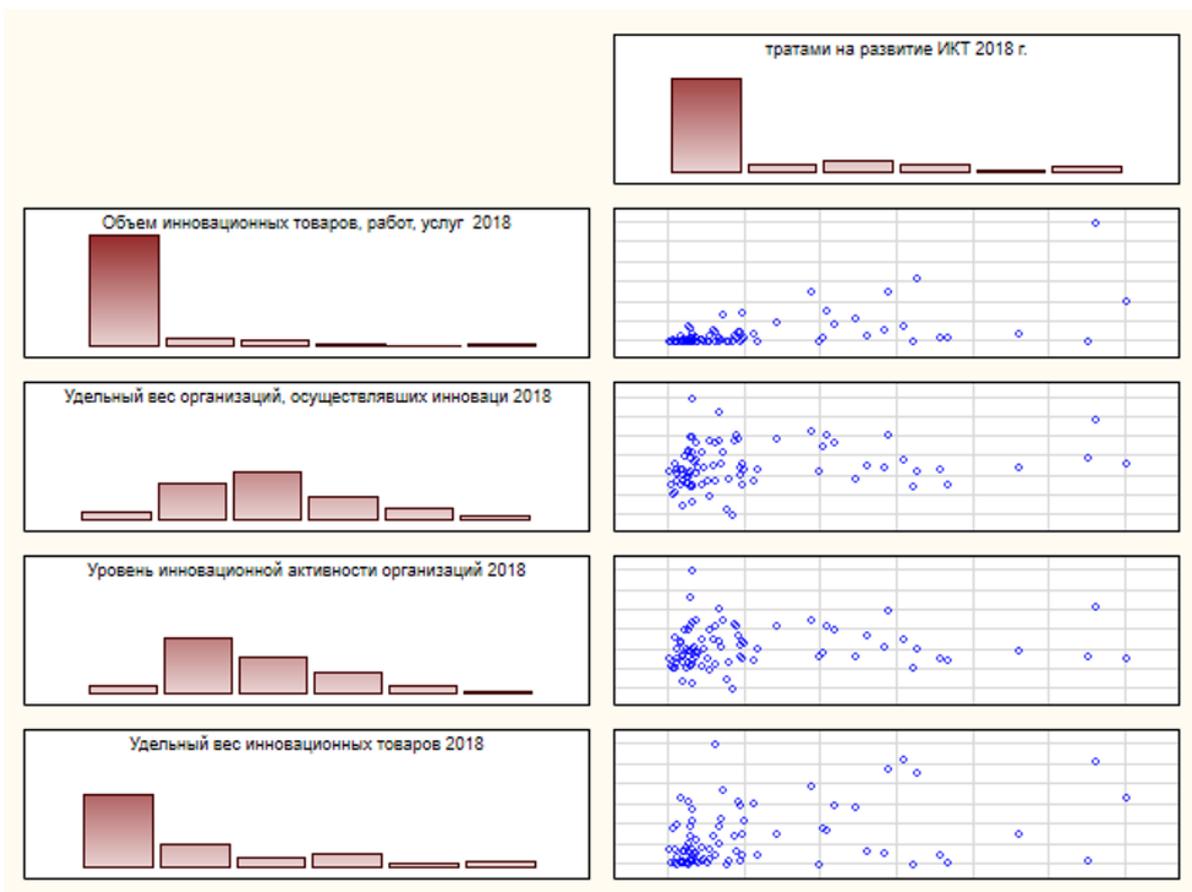


Рисунок 4 – Диаграмма рассеивания между показателями инновационной активности в субъектах РФ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2018 гг.

Источник: построено авторами

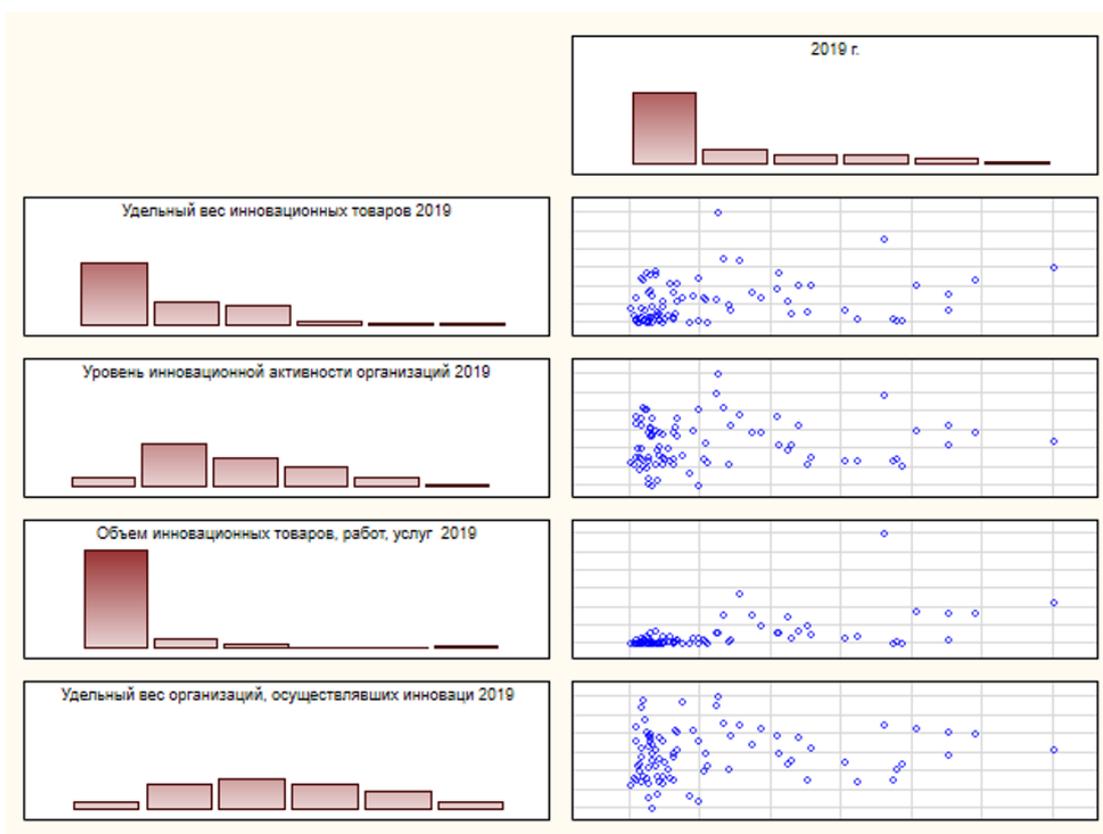


Рисунок 5 – Диаграмма рассеивания между показателями инновационной активности в субъектах РФ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2019 г.

Источник: построено авторами



Рисунок 6 – Диаграмма рассеивания между показателями инновационной активности в субъектах РФ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2020 г.

Источник: построено авторами



Рисунок 7 – Диаграмма рассеивания между показателями инновационной активности в субъектах РФ и расходами субъектов РФ на ИКТ, 2021 г.

Источник: построено авторами

Таблица 2 – Количественная оценка цифрового разрыва между субъектами РФ, 2018-20 гг.

Год	Показатель	Число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей в РФ (FTS)	Число абонентов мобильной телефонной связи на 100 жителей в РФ (MCS)	Число абонентов фиксированной широкополосной связи на 100 жителей в РФ (FBS)	Количество пользователей интернета в % от численности населения в РФ (IU)
2020	Расходы на ИКТ	0,045807	0,456423	-0,094909	0,333130
2019		0,095816	0,431453	-0,188892	0,326549
2018		0,113057	0,388119	-0,135890	0,360021

Источник: рассчитано авторами

Обсуждение результатов исследования

Данные представленные в итоговой таблице 2 показывают:

- во всех анализируемых интервалах времени наблюдается умеренная прямая (статистически значимая) связь между расходами на ИКТ в субъектах РФ и числом абонентов мобильной телефонной связи на 100 жителей в РФ (MCS), а также количеством пользователей интернета в % от численности населения в РФ (IU).

Таблица 3 – Качественная оценка цифрового разрыва между субъектами РФ, 2018-21 гг.

Год	Показатель	Объем инновационных товаров, работ, услуг	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации	Уровень инновационной активности организаций	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
2021	Расходы на ИКТ	0,675287	0,263215	0,107053	0,016947
2020		0,666949	0,235618	0,079771	0,007552
2019		0,630267	0,420178	0,131723	0,036636
2018		0,395379	0,407835	0,480193	0,018272

Источник: рассчитано авторами

Данные представленные в итоговой таблице 3 показывают:

- во всех анализируемых интервалах времени наблюдается прямая (статистически значимая) связь между расходами на ИКТ в субъектах РФ и удельным весом организаций, осуществлявших технологические инновации. При этом степень связи с каждым годом ослабевает – от умеренной до слабой;

- во всех анализируемых интервалах времени наблюдается заметная прямая (статистически значимая) связь между расходами на ИКТ в субъектах РФ и объемом инновационных товаров, работ, услуг, создаваемых в субъектах РФ;

- статистически значимая зависимость между расходами на ИКТ в субъектах РФ и уровнем инновационной активности организаций в регионах присутствует только в 2018 году.

Остальные результаты исследования не поддаются однозначной интерпретации, что обусловлено:

- недостаточной выборкой данных и слишком коротким периодом исследования;
- выбросами данных, искажающих общую картину под влиянием пандемии коронавируса и последующего локдауна в 2019 и 2020 годах;
- сильной дифференциацией уровня проникновения ИКТ по субъектам РФ (что также приводит к проблеме выброса данных);
- возможно, применение корреляционного анализа для решения поставленной в исследовании задачи было не оптимальным (происходит апробация и поиск адекватной исследовательским задачам методики исследования).

Надеемся, что полученные в результате исследования данные, решаемые задачи, активизируют новую волну прикладных исследований воздействия информационно-коммуникационных технологий на социально-экономическое развитие субъектов РФ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шкиотов С.В., Угрюмова М.А., Маркин М.И., Гулин В.М. Влияние развития ИКТ на инновационную активность: случай России // Конкуренентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2022. №6.
2. Hong, J. pyo. (2017). Causal relationship between ICT R&D investment and economic growth in Korea. *Technological Forecasting and Social Change*, 116, 70–75. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.11.005>
3. Mohnen, P., Polder, M., & van Leeuwen, G. (2018). ICT, R&D and Organizational Innovation: Exploring Complementarities in Investment and Production. NBER Working Paper Series. Retrieved from

<http://www.nber.org/papers/w25044.pdf><http://www.nber.org/papers/w25044>

4. Andoh-Baidoo, F. K., Osatuyi, B., & Kunene, K. N. (2014). ICT Capacity as the Investment and Use of ICT: Exploring its Antecedents in Africa. *Information Technology for Development*, 20(1), 44–59. <https://doi.org/10.1080/02681102.2013.804399>

5. Hall, B. H., Lotti, F., & Mairesse, J. (2013). Evidence on the impact of R&D and ICT investments on innovation and productivity in Italian firms. *Economics of Innovation and New Technology*, 22(3), 300–328. <https://doi.org/10.1080/10438599.2012.708134>

6. Zhu, F., Li, Q., Yang, S., & Balezentis, T. (2021). How ICT and R&D affect productivity? Firm level evidence for China. *Economic Research-Ekonomiska Istrazivanja*, 34(1), 3468–3486. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1875861>

7. Арженовский С.В., Сунтура Л. Экономико-статистический анализ структуры региональных затрат на информационные и коммуникационные технологии // *Экономический анализ: теория и практика*. 2014. №28 (379). <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-statisticheskij-analiz-struktury-regionalnyh-zatrat-na-informatsionnye-i-kommunikatsionnye-tehnologii>

8. Дубинина М.Г. Неравномерность развития цифровой экономики в федеральных округах России // *Управление наукой и наукометрия*. 2019. Т.14. №3. <https://cyberleninka.ru/article/n/neravnomernost-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki-v-federalnyh-okrugah-rossii>

9. Баранов С.В., Скуфьина Т.П. Информационно-коммуникационные технологии и экономическое развитие регионов России: поиск зависимостей и перспективных направлений регулирования // *Вопросы статистики*. 2014. №5. <https://voprstat.elpub.ru/jour/article/viewFile/88/89>

10. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2022. *Cnews*. <https://www.cnews.ru/tables/57cb8824909eb971407392b0a36bf75211b38123>

11. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2021. *Cnews*. <https://www.cnews.ru/tables/ea3d3b5d7a548d25b2032a06df3d2122993270c6>

12. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2020. *Cnews*. <https://www.cnews.ru/tables/b92583f846d5eaf535d2d7c9a984f32a39e646ef>

13. Рейтинг ИКТ-затрат регионов РФ 2019. *Cnews*. https://www.cnews.ru/reviews/ikt_v_gossektore_2019/review_table/c99d29f1dd75918cbd1626d516558da453fa61e8

Case study of the digital divide in the subjects of the Russian Federation

Shkiotov Sergei Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: shkiotov@yandex.ru

Markin Maksim Igorevich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russian Federation.
E-mail: markinmi@ystu.ru

Annotation. The relevance of the study is due to the fact that the socio-economic inequality of the constituent entities of the Russian Federation also generates digital inequality - the costs of regional budgets for the development of ICT differ significantly, as well as the very effectiveness of these costs. The purpose of the study is to give a quantitative and qualitative assessment of the digital divide between the subjects of the Russian Federation. To quantify the digital divide at the level of the constituent entities of the Russian Federation, the paper examines the relationship between the amount of regional budget expenditures and the development of ICT as an element of the innovation environment infrastructure. For a qualitative assessment of the digital divide, the relationship between the amount of regional budget expenditures and innovative activity in the constituent entities of the Russian Federation is investigated. The object of the study was the indicators of innovative activity, ICT spending, as well as the dynamics of ICT development in 85 constituent entities of the Russian Federation in a three-year time interval. Correlation analysis was used to test the hypotheses put forward in the work.

Keywords: ICT, innovative activity of subjects of the Russian Federation, innovations, correlation analysis, ICT spending, digital divide

Брокерские услуги, оказываемые квалифицированным инвесторам в странах Евразийского экономического союза

Варламова Екатерина Викторовна 

кандидат филологических наук, старший научный сотрудник,
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет», г. Астрахань, Российская Федерация.
E-mail: varlamow@rambler.ru

Павлова Гульнара Шамилевна 

Старший преподаватель,
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет», г. Астрахань, Российская Федерация.
E-mail: gulnaraa83@mail.ru

Лысикова Ирина Васильевна 

ассистент,
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет», г. Астрахань, Российская Федерация.
E-mail: irina_polulyah@mail.ru

Тошпулотов Алишер Аминович 

докторант PhD,
Российско-Таджикский (Славянский) Университет, г. Душанбе, Таджикистан.
E-mail: a.toshpulotov@yandex.com

Аннотация. В статье исследуются общественные отношения, связанные с оказанием брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах Евразийского экономического союза. В последнее время рассмотрение вопросов оказания брокерских услуг в странах Евразийского экономического союза получило особую важность в условиях углубления экономической интеграции стран ЕАЭС с целью создания в рамках ЕАЭС общего финансового рынка и обеспечения недискриминационного доступа на финансовые рынки стран ЕАЭС; обеспечения гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг; определения подходов к регулированию рисков на финансовых рынках стран ЕАЭС. В этой связи в статье ставится цель – разработать положения, способствующие к установлению сходного подхода в оказании брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах ЕАЭС. Для достижения указанной цели применялись всеобщие, общенаучные и частнонаучные методы науки: диалектический метод, анализ, синтез, обобщение, абстрагирование, индукция, аналогия, гипотетико-дедуктивный и сравнительный методы. Полученные результаты исследования в настоящей статье могут быть использованы в научных исследованиях в области финансового рынка, а также в законотворческой работе по гармонизацию законодательства в сфере рынка ценных бумаг в странах ЕАЭС. Результатами настоящего исследования являются выявленные теоретические и практические проблемы в оказании брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах ЕАЭС, а также разработанные предложения по устранению данных проблем.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, брокерские услуги, брокер, квалифицированный инвестор, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, финансовый рынок, финансовые инструменты, ценные бумаги, производные финансовые инструменты

JEL codes: G10, G18, G23, G24, G28

Для цитирования: Варламова , Е.В Брокерские услуги, оказываемые квалифицированным инвесторам в странах Евразийского экономического союза / Е.В Варламова , Г.Ш. Павлова , И.В. Лысикова, А.А. Тошпулотов. - DOI 10.52957/22213260_2022_9_104. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.104-106. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_8_74

Введение

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в настоящее время между Российской Федерацией, Республикой Казахстан, Республикой Армения, Республикой Беларусь и Кыргызской Республикой в рамках ЕАЭС проводится согласованная политика для углубления экономической интеграции стран ЕАЭС с целью создания в рамках ЕАЭС общего финансового рынка и обеспечения недискриминационного доступа на финансовые рынки стран ЕАЭС; обеспечения гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг; 3) определения подходов к регулированию рисков на финансовых рынках стран ЕАЭС.

Вместе с тем в странах ЕАЭС применяются различные подходы к определению лиц квалифицированными инвесторами, предъявляются неоправданно высокие требования к лицам, имеющие намерения быть признанными квалифицированными инвесторами, а также существует ряд расхождений в данных требованиях.

В этой связи в статье ставится цель – разработать положения, способствующие к установлению сходного подхода в оказании брокерских услуг квалифицированным инвесторам на рынке ценных бумаг в странах ЕАЭС.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи: 1) выявить особенности понятия «квалифицированный инвестор»; 2) разработать определение понятия «квалифицированный инвестор»; 3) разработать предложение по решению проблем оптимизации требований к квалифицированным инвесторам на рынке ценных в странах ЕАЭС, а также по выравниванию расхождения по вышеуказанным требованиям в странах ЕАЭС.

В соответствии с поставленными задачами исследования основная часть статьи состоит из двух разделов, посвященных анализу сущности института «квалифицированный инвестор» и подходов к определению лица в качестве квалифицированного инвестора в странах ЕАЭС. Далее следует заключение и список литературы.

Методы исследования

Методологическую основу статьи составил диалектический метод, который обосновывает взаимообусловленность всех социальных процессов, в том числе в области оказания брокерских услуг квалифицированным инвесторам в странах ЕАЭС. Для анализа динамики явлений использовался сравнительный метод, с помощью которого сопоставлялись отдельные элементы общественных отношений, связанных с оказанием брокерских услуг квалифицированным инвесторам в странах ЕАЭС. Для получения конечных выводов были использованы такие общенаучные методы формальной логики как индукция, дедукция, анализ, синтез.

Сущность института «квалифицированный инвестор».

Результаты исследования.

В странах ЕАЭС брокеры квалифицированным инвесторам оказывают ряд услуг. Так, п. 3 ст. 5-1 Закона Республики Казахстан от 02.08.2003 г. № 461 «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон РК о РЦБ), «организациями, осуществляющими брокерскую деятельность на рынке ценных бумаг, могут быть признаны квалифицированными инвесторами индивидуальные и институциональные инвесторы» [1]. В соответствии с п. 5 ст. 3, п. 7 ст. 51.2 Федерального закона РФ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон РФ о РЦБ), «брокер вправе: 1) признавать клиента квалифицированным инвестором, 1) приобретать ценные бумаги, предназначенные для квалифицированных инвесторов, 2) заключать договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, предназначенными для квалифицированных инвесторов» [2]. В п. 3 Положения о квалифицированных инвесторах и ценных бумагах, предназначенных для приобретения только квалифицированными инвесторами (утв. Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 28.01.2019 г. № 24) (далее – Положение КР о квалифицированных инвесторах) указано, что «признание лица-нерезидента

квалифицированным инвестором на рынке ценных бумаг осуществляется профессиональными участниками рынка ценных бумаг при установлении отношений инвестором, а также при совершении в интересах инвестора, являющегося клиентом профессионального участника рынка ценных бумаг с инвестиционными активами, предназначенными только для квалифицированных инвесторов» [3]. Кроме того, в п. 1 ст. 39-1 Закона Кыргызской Республики от 24.07.2009 г. №251 «О рынке ценных бумаг» установлено, что «профессиональные участники рынка ценных бумаг обязаны обеспечить возможность приобретения ценной бумаги, предназначенной только для квалифицированных инвесторов, исключительно квалифицированными инвесторами [4]. Закон Республики Армения от 20.10.2007 г. №ЗР-195 «О рынке ценных бумаг» [5] (далее – Закон РА о РЦБ), также, как и в РК, РФ, КР, предусматривает понятие «квалифицированный инвестор». В законодательстве Республики Беларусь не применяется понятие «квалифицированный инвестор».

Обсуждения.

По мнению М.В. Михайловой, «главной целью введения понятия «квалифицированный инвестор» состоит в необходимости оградить неопытных игроков от высокорискованных сделок на фондовом рынке, а также определить круг лиц, чей опыт и квалификация позволяют адекватно оценивать риски инвестирования в фондовые инструменты и самостоятельно осуществлять операции с ценными бумагами, исходя из результатов оценки рисков» [6, с. 102]. Также М.В. Михайлова отмечает, что «ведение института квалифицированного инвестора является отражением внутренней потребности рынка в особом формате инвесторов, которые с учетом своей квалифицированности могут расширять круг инвестиционных проектов, участвовать в более сложных и структурированных операциях со сложно определяемыми и просчитываемыми рисками.» [6, с. 100]. На взгляд И.Г. Горловской, Л.Н. Ивановой, Н.В. Торопыно, «основная задача введения категории квалифицированного инвестора – это развитие современного рынка, на котором могут обращаться различные инвестиционные финансовые инструменты, ориентированные на различные категории инвесторов.» [7, с. 161]. А.В. Шалевая «основной задачей введения категории квалифицированного инвестора является создание цивилизованного рынка, на котором могут обращаться различные инвестиционные и привлекательные категории финансовых инструментов, при этом инвестирование в наиболее рискованные, а значит, и потенциально наиболее доходные инструменты, будет доступно только квалифицированным инвесторам.» [8, с. 56]. По словам Т. Мусин, «целями введения упомянутого института являются разнообразить рынок ценных бумаг новыми финансовыми инструментами, создать новую группу инвесторов, а также привлечь на фондовый рынок новых участников» [9].

В то же время как указывает С.А. Хабаров, «институт «квалифицированный инвестор» основывается на презумпции о том, что квалифицированные инвесторы могут позаботиться о себе сами, готовы к повышенному уровню риска и не нуждаются в стандартных формах раскрытия информации об эмитенте» [10, с. 262]. «С учетом названной презумпции законодательством устанавливаются особые правила применительно к предназначенным для квалифицированных инвесторов объектам инвестирования, а также существенно снижаются требования, предъявляемые к размещению ценных бумаг и раскрытию информации» [11, с. 84].

Таким образом, сущность института «квалифицированный инвестор» заключается вышеуказанных целях.

Подходы к определению лица в качестве квалифицированного инвестора в странах ЕАЭС.

Результаты исследования.

По определению А.В. Шалевая «квалифицированные инвесторы — это отдельная категория инвесторов, которая обладает необходимыми знаниями и опытом работы на рынке ценных бумаг, а также финансовыми возможностями, которые позволяют им качественно оценивать риски и в достаточной степени осознанно инвестировать в более рискованные инструменты фондового рынка.»

[8, с. 55].

В свою очередь, в законодательстве стран ЕАЭС отсутствует определение, раскрывающее особенности понятия «квалифицированный инвестор». При этом в законодательстве стран ЕАЭС предусмотрены два подхода к определению лиц квалифицированными инвесторами. В РА, РК, РФ, согласно пп. 23) ст. 3 Закона РА о РЦБ, п. 1 ст. 5-1 Закона РК о РЦБ, п. 1 ст. 51.2 Закона РФ о РЦБ, квалифицированными инвесторами являются лица, указанные в Законе о РЦБ, а также лица, признанные квалифицированными инвесторами, в установленном законодательством порядке. В КР, в соответствии абз. 20 ст. 2 Закона КР от 26.07.1999 № 92 «Об инвестиционных фондах», «квалифицированный инвестор – это физическое или юридическое лицо, в том числе являющееся нерезидентом КР, которое соответствует требованиям, предъявляемым законодательством КР в сфере рынка ценных бумаг к квалифицированному инвестору» [12]. Кроме того, в п. 6 Положения о квалифицированных инвесторах закреплено, что при наличии хотя бы одного из перечисленных оснований в данном Положении, лицу-резиденту в порядке, установленном настоящим Положением, может быть присвоен статус квалифицированного инвестора. Как видно из данных норм в законодательстве КР, в отличие от РА, РК, РФ, прямо не указывается лица, являющимися квалифицированными инвесторами.

Брокеры в странах ЕАЭС могут признать клиентов квалифицированными инвесторами, если они отвечают установленным законодательством требованиям. В РК указанные требования предусмотрены в Правилах признания организациями, осуществляющими брокерскую и (или) дилерскую деятельность на рынке ценных бумаг, индивидуальных и институциональных инвесторов квалифицированными инвесторами (утв. Постановлением Правления Национального Банка РК от 24.02.2012 № 78). В данных Правилах установлены следующие «требования к лицам для признания их квалифицированными инвесторами: 1) для физического лица: а) наличие высшего экономического, математического или юридического образования; б) наличие стажа работы в финансовой организации не менее трех лет; 2) для юридического лица: наличие в штате не менее двух сотрудников, имеющих высшее экономическое, математическое или юридическое образование, а также стаж работы в финансовой организации не менее трех лет; 3) количество совершенных сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение одного календарного года, предшествующего дате подачи заявления о признании квалифицированным инвестором, составляло не менее пятидесяти сделок на организованном рынке ценных бумаг» [13].

В РФ названные требования закреплены в п. п. 4 и 5 ст. 51.2 Закона РФ о РЦБ, гл. 2 Указания Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами». Согласно вышеуказанным нормативным правовым актам, «в РФ физическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если оно отвечает любому из следующих требований: 1) общая стоимость ценных бумаг, которыми владеет это лицо, и (или) общий размер обязательств из договоров, являющихся производными финансовыми инструментами и заключенных за счет этого лица должны составлять не менее 6 млн руб.; 2) имеет опыт работы в российской и (или) иностранной организации, которая совершала сделки с ценными бумагами и (или) заключала договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами: а) не менее 2 (двух) лет, если такая организация (организации) является квалифицированным инвестором; б) не менее 3 лет в иных случаях; 3) совершало сделки с ценными бумагами и (или) заключало договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, за последние четыре квартала в среднем не реже 10 раз в квартал, но не реже одного раза в месяц. При этом совокупная цена таких сделок (договоров) должна составлять не менее 6 млн руб.; 4) размер имущества, принадлежащего лицу, составляет не менее 6 млн руб. 5) имеет высшее экономическое образование или любой из следующих аттестатов и сертификатов: квалификационный аттестат специалиста финансового рынка, квалификационный аттестат аудитора, квалификационный аттестат страхового актуария, сертификат «Chartered Financial Analyst (CFA)», сертификат «Certified

International Investment Analyst (СИА)», сертификат «Financial Risk Manager (FRM)». В РФ юридическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если оно является коммерческой организацией и отвечает любому из следующих требований: 1) имеет собственный капитал не менее 200 млн руб.; 2) совершало сделки с ценными бумагами и (или) заключало договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами, за последние четыре квартала в среднем не реже 5 (пяти) раз в квартал, но не реже 1 (одного) раза в месяц. При этом совокупная цена таких сделок (договоров) должна составлять не менее 50 млн. руб.; 3) имеет оборот (выручку) от реализации товаров (работ, услуг) за последний заверченный отчетный год не менее 2 млрд. руб.; 4) имеет сумму активов за последний заверченный отчетный год в размере не менее 2 млрд. руб.» [14].

В КР требования, которым должны соответствовать лица, признаваемые квалифицированными инвесторами на рынке ценных бумаг, отражены в п. 6 Положения о квалифицированных инвесторах. В соответствии с данным пунктом, «при наличии хотя бы одного из нижеперечисленных оснований, лицу может быть присвоен статус квалифицированного инвестора: 1) наличие лицензии уполномоченного государственного органа КР на любой вид деятельности в сфере банковской деятельности, рынка ценных бумаг, либо деятельности в сфере страхования; 2) наличие высшего экономического образования у физического лица и опыта работы в сферах банковской деятельности, рынка ценных бумаг, либо деятельности в сфере страхования не менее 5 лет; 3) общая рыночная или балансовая стоимость ценных бумаг, которыми владеет это лицо, составляет не менее 30 тыс. МРП; 4) общая рыночная или балансовая стоимость ценных бумаг, предназначенных для приобретения только квалифицированным инвестором, которыми владеет это лицо, составляет не менее 10 тыс. МРП; 5) лицо подписало согласие с инвестиционной декларацией эмитента, выпускающего ценные бумаги, предназначенные для приобретения только квалифицированными инвесторами при этом размер средств, который будет вложен данным лицом в приобретение таких ценных бумаг, должен составлять не менее 10 МРП; 6) лицо в течение последних и подряд идущих 12-ти месяцев совершило не менее 10-ти сделок с ценными бумагами, при этом общая сумма таких сделок составила не менее 30 МРП.» [3].

Таким образом, из вышеизложенного видно, что законодательство стран ЕАЭС устанавливает высокие требования к лицам, имеющие намерения быть признанными квалифицированными инвесторами.

Обсуждения.

Ю.И. Кабановская отмечает, что установление таких высоких требований уполномоченными органами связано с тем, что «неквалифицированные инвесторы имеют: 1) низкий уровень финансовой грамотности; 2) недостаточной финансовой дисциплины; 3) неполное понимание возможных рисков; 4) нежелание вникать в суть инструментов и знакомиться с условиями договора на оказание услуг на финансовом рынке. А также попытка некоторых инвестиционных компаний навязать им рискованные инструменты. Кроме того, неквалифицированные инвесторы в основном имеют небольшие инвестиции, потеря которых может сказаться на ухудшении качества их жизни.» [15, с. 20-21]. Д.А. Вавулин «среди основных причин упомянутых жестких требований выделяет борьбу с фирмами-однодневками и серыми схемами, осуществляемыми на фондовом рынке. Так, он пишет, что имеется случаи, когда менеджеры крупных компаний регистрируют аффилированную организацию в целях движения через нее денежных потоков, а также перевода на нее основных активов. Между тем требования по собственному капиталу и активам для таких «дочерних» организаций не оговаривались, и крупные компании пользовались этим, в частности, для маржинальной торговли на фондовом рынке.» [16].

Вместе с тем, при установлении вышеизложенных требований, как указывает М.В. Михайлова, «необходимо учитывать, что они с одной стороны, должны быть адекватными и максимально определенными, а с другой – не должны создавать барьеров входа и ужесточать контроль» [6, с. 102]. Также, по словам Ю.И. Кабановской, «подобные жесткие требования дестимулируют инвесторов.

К примеру, по ее высказыванию, снижение количества активных инвесторов – физических лиц – на срочном рынке приводит к катастрофическому падению ликвидности. При этом отсутствие целых групп инвесторов, практикующих спекулятивные стратегии, приводит к невозможности и экономической нецелесообразности использования инструментария срочного рынка даже категориями квалифицированных инвесторов и профессиональных инвесторов.» [15, с. 22-23].

В связи с этим И.Г. Горловская, Л.Н. Иванова, Н.В. Торопыно отмечают, что «одним из важной задачи является оптимизация критериев квалификации инвесторов, так как многие организации не могут быть признаны квалифицированными инвесторами, поскольку, в частности, объем их бизнеса не соответствует закрепленным критериям, например, некоторые венчурные фонды» [7, с. 166].

Помимо вышеизложенной проблемы, в законодательствах стран ЕАЭС по указанным требованиям имеется расхождение, в частности, в части их перечня, объема, степени и т.д.

В свою очередь, вышеотмеченные расхождения являются предпосылками для возникновения барьеров или бюрократии в совершении сделок с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами квалифицированными инвесторами из одной страны ЕАЭС в других странах ЕАЭС.

В этой связи, в целях решения вышеуказанных проблем полагаем необходимым в законодательстве ЕАЭС предусмотреть, что брокеры в странах ЕАЭС могут признавать граждан стран ЕАЭС и юридических лиц, созданные по законодательству стран ЕАЭС, квалифицированными инвесторами, также на том основании, что они являются таковыми по законодательству другой страны ЕАЭС или таковыми признаны в соответствии с законодательством другой страны ЕАЭС.

Кроме того брокеры в странах ЕАЭС могут признавать лиц квалифицированными инвесторами в отношении одного вида или нескольких видов ценных бумаг и иных финансовых инструментов, одного вида или нескольких видов услуг, предназначенных для квалифицированных инвесторов.

Так, согласно п. 5 ст. 5-1 Закона РК о РЦБ, п. 9 ст. 51.2 Закона РФ о РЦБ, брокеры признают лиц квалифицированными инвесторами в отношении одного вида или нескольких видов ценных бумаг и иных финансовых инструментов, одного вида или нескольких видов услуг, предназначенных для квалифицированных инвесторов. В законодательство стран РА и КР вышеизложенное положение отсутствует.

Заключение

Подводя итог анализа, проведенного в настоящей статье, отметим следующее:

1. В законодательстве стран ЕАЭС отсутствует определение, раскрывающее особенности понятия «квалифицированный инвестор». На наш взгляд, понятие «квалифицированный инвестор» состоит из следующих особенностей:

1) цели введения института «квалифицированный инвестор», в частности: а) защитить неквалифицированных инвесторов от убытков, возникающие в результате совершения рискованных сделок на рынке ценных бумаг или реализации рисков, заложенных в самих финансовых инструментах, б) определить инвесторов, которые в силу своей квалификации, в частности, опыта, имущественное положение, могут в необходимой мере обеспечить защиту от вышеуказанных убытков, в) допустить в обращении финансовых инструментов, а также совершении сделок на рынок ценных бумаг, сопряженные с высокими уровнями рисков;

2) порядок определения квалифицированных инвесторов: а) закрепление в законе перечень лиц, являющимися квалифицированными инвесторами, б) признание брокерами лиц квалифицированными инвесторами;

3) требования к лицам, имеющие намерения быть признанными квалифицированными инвесторами;

4) виды финансовых инструментов, услуг, сделок на рынке ценных бумаг, предназначенных для квалифицированных инвесторов.

2. Вышеуказанные особенности позволяет предложить следующее определение понятия «квалифицированный инвестор»: Квалифицированный инвестор – это физическое или юридическое

лицо, которому законом либо в силу признания брокером его соответствия требованиям, предъявляемым законодательством к квалифицированному инвестору, допускается на рынке ценных бумаг приобретать ценные бумаги и иные финансовые инструменты, и (или) пользоваться услугами и (или) совершать сделки, предназначенных для квалифицированных инвесторов.

3. В целях решения проблем оптимизации установленные законодательством стран ЕАЭС требования к лицам, имеющие намерения быть признанными квалифицированными инвесторами, а также выравнивания расхождения в законодательстве стран ЕАЭС по вышеуказанным требованиям полагаем необходимым в законодательстве стран ЕАЭС предусмотреть, что брокеры в странах ЕАЭС могут признавать граждан стран ЕАЭС и юридических лиц, созданные по законодательству стран ЕАЭС, квалифицированными инвесторами, также на том основании, что они являются таковыми по законодательству другой страны ЕАЭС или таковыми признаны в соответствии с законодательством другой страны ЕАЭС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан от 02.08.2003 г. № 461 «О рынке ценных бумаг» // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 2003 г., № 14, ст. 119; «Казахстанская правда» от 10 июля 2003 года № 199-200.

2. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // «Российской газете» от 25.04.1996 г. № 79, в Собрании законодательства Российской Федерации от 22.04.1996 г. № 17 ст. 1918.

3. Постановлением Правительства КР от 28.01.2019 № 24 «Положение о квалифицированных инвесторах и ценных бумагах, предназначенных для приобретения только квалифицированными инвесторами» // Газета «Эркин-Тоо», № 8, 05.02.2019.

4. Закон Кыргызской Республики от 24.07.2009 г. №251 «О рынке ценных бумаг» // «Эркин Тоо» от 11 августа 2009 г. №70-71; Ведомости Жогорку Кенеша Кыргызской Республики №7, 2009 года, Ст.761; «Нормативные акты Кыргызской Республики» от 31.08.2009 г. №35.

5. Закон Республики Армения от 20.10.2007 г. №3Р-195 «О рынке ценных бумаг» // Официальные ведомости Республики Армения, 31.10.2007 г., №53 (577), Ст. 1098.

6. Михайлова М.В. Иностранцы инвесторы на российском фондовом рынке. Квалифицированные инвесторы: пути усовершенствования для компаний-нерезидентов // Российское предпринимательство. 2010. № 6-1. С. 97-102.

7. Горловская И.Г., Иванова Л.Н., Торопыно Н.В. Квалифицированные инвесторы: понятие и сущность // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2012. № 3. С. 161-166.

8. Шалева А.В. Особенности правового статуса квалифицированного инвестора // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. 2012. № 1. С. 54-58.

9. Мусин Т. Квалифицированные инвесторы (дата опубликования: 31.10.2012 г.) / Информационный портал «Zakon.kz». URL: <https://www.zakon.kz/4521804-kvalificirovannyye-investory-t.-musin.html> (дата обращения: 09.09.2022).

10. Хабаров С.А. Эволюция понятия «квалифицированный инвестор» // В сборнике: Проблемы современного российского законодательства материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор С.И. Сулова; Иркутский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России). 2015. С. 260-263.

11. Ясус М. Об установлении специального правового режима защиты прав непрофессионального участника рынка ценных бумаг - розничного инвестора // Хозяйство и право. 2013. № 2 (433). С. 83-93.

12. Закона Кыргызской Республики от 26.07.1999 № 92 «Об инвестиционных фондах» // Газета «Эркин-Тоо», № 66, 13.08.1999.

13. Постановлением Правления Национального Банка РК от 24.02.2012 № 78 «Об утверждении

Правил признания организациями, осуществляющими брокерскую и (или) дилерскую деятельность на рынке ценных бумаг, индивидуальных и институциональных инвесторов квалифицированными инвесторами» // Казахстанская правда, № 237-238 (27056-27057), 25.07.2012.

14. Указания Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» // Вестник Банка России, № 51 (1647), 15.06.2015, с. 44-50. URL: <https://cbr.ru/StaticHtml/File/11158/ves150615051.pdf> (дата обращения: 09.09.2022).

15. Кабановская Ю.И. Квалифицированные и неквалифицированные инвесторы рынка ценных бумаг // Ученые записки Международного банковского института. 2018. № 2 (24). С. 16-26.

16. Вавулин Д.А. Квалифицированные инвесторы - новые субъекты российского фондового рынка // Финансы и кредит. 2008. № 24 (312). С. 2-5.

Brokerage services provided to qualified investors in the countries of the Eurasian Economic Union

Kuznetsov Aleksei Vladimirovich

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Astrakhan State University, Astrakhan, Russia.
E-mail: varlamow@rambler.ru

Pavlova Gulnara Shamilyevna

Senior Lecturer,
Astrakhan State University, Astrakhan, Russia.
E-mail: gulnaraa83@mail.ru

Lysikova Irina Vasilyevna

Senior Lecturer,
Astrakhan State University, Astrakhan, Russia.
E-mail: irina_polulyah@mail.ru

Toshpulotov Alisher Aminovich

PhD student,
Russian-Tajik (Slavonic) University, Dushanbe, Tajikistan.
E-mail: a.toshpulotov@yandex.com

Annotation. The article examines public relations associated with the provision of brokerage services to qualified investors in the securities market in the countries of the Eurasian Economic Union.

Recently, consideration of the issues of providing brokerage services in the countries of the Eurasian Economic Union has become of particular importance in the context of deepening economic integration of the EAEU countries in order to create a common financial market within the EAEU and ensure non-discriminatory access to the financial markets of the EAEU countries; ensuring guaranteed and effective protection of the rights and legitimate interests of consumers of financial services; determining approaches to risk management in the financial markets of the EAEU countries.

In this regard, the aim of the article is to develop provisions that contribute to the establishment of a similar approach in the provision of brokerage services to qualified investors in the securities market in the EAEU countries. To achieve this goal, general, general scientific and particular scientific methods of legal science were used: the dialectical method, analysis, synthesis, generalization, abstraction, induction, analogy, hypothetical-deductive and comparative legal methods.

The results of the study in this article can be used in legislative work to harmonize the legislation of the EAEU countries in the field of the securities market in the EAEU countries, as well as in scientific research in the field of the financial market.

The results of this study are the identified theoretical and practical problems in the provision of brokerage services to qualified investors in the securities market in the EAEU countries, as well as developed proposals to eliminate these problems.

Keywords: Eurasian Economic Union, brokerage services, broker, qualified investor, securities market, stock market, financial market, financial instruments, securities, derivative financial instruments

Теоретико-методологические подходы к исследованию кризисных процессов

Чечулин Иван Алексеевич 

Соискатель,

ФГБОУ ВО «Уральский государственный Экономический Университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация.

E-mail: Chechulin-ivan@mail.ru

Аннотация. Настоящая работа посвящена критическому обзору литературных источников по исследованию кризисных процессов. Автором рассмотрена теория кризиса как социально-экономического явления, раскрываются подходы к исследованию и типологизации кризисных процессов, даётся авторская типология кризисов как внутрисубъектных и внесубъектных явлений и обобщаются исследования кризисных процессов в соответствии с указанной типологией.

Ключевые слова: Банкротство; Ликвидация; Капитал и структура собственности; стоимость фирм; Организационное поведение; Антикризисное управление; Управление бизнесом.

JEL codes: G33 D21 H12

Для цитирования: Чечулин , И.А. Теоретико-методологические подходы к исследованию кризисных процессов / И.А. Чечулин . - DOI 10.52957/22213260_2022_9_113. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №9. - С.113-120. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.09.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_9_113

Введение

В настоящее время существует множество различных определений категории «кризис», при этом в силу возрастающих противоречий в международных отношениях, климатических изменениях, изменениях хозяйственных укладов и пропорций международного разделения труда, перед хозяйственными субъектами встают вызовы, требующие развитых навыков и методов управления кризисом. Автор ставит перед собой цель ответить на вопрос, что же представляет собой кризис, обобщить существующие взгляды, раскрыть его природу, что в дальнейшем позволит улучшить управление кризисами, интерпретировать предпосылки и последствия, лучше идентифицировать кризисы, а также выявлять те возможности, которые открываются кризисными процессами.

Автор выдвигает гипотезу о том, что кризис является неотъемлемым элементом всяких жизненных процессов, который заключается в снижении адаптационных свойств исследуемого субъекта по мере нарастания изменений внешней или внутренней среды.

Методом настоящего исследования, является критический обзор литературных источников по тематике исследования, а также определение дальнейших направлений исследования. Направление исследования кризисных процессов достаточно объёмно и находит своё отражение в работах Шумпетера [1], Маркса [2], Кейнса [3], Пезенти [4], Туган-Барановского [5], Китчина [6], Жугляра [7], Кузнецова [8], Чижевского [9], Гурфинкеля [10], Тоффлера [11], Гумилёва [12] и других, которые заложили основу исследований кризисных процессов. В целях достижения поставленной цели настоящее исследование поделено на четыре части. В первой части рассмотрена теория кризиса как социально-экономического явления, во второй раскрываются подходы к исследованию и типологизации кризисных процессов, а также даётся авторская типология кризисов как внутрисубъектных и внесубъектных явлений. В третьей и четвёртой частях соответственно обобщаются внутрисубъектные и внутрисубъектные исследования кризисов.

Теоретические воззрения на кризис как социально-экономическое явление

Приступая к исследованию всякого вопроса, считаю необходимым в первую очередь определиться с базовыми понятиями и положениями, используемыми в исследовании. В своём труде

о логическом атомизме, Рассел [13, с. 7] указывал, что в процессе всякого познания исследователь всегда связан определённой степенью субъективности. Всякая аргументация должна отталкиваться от чего-то, представляемого автором истинным. Рассел, однако замечает, что такие понятия, кажущиеся истинными, часто бывают недостаточно чёткими, а то и двусмысленными.

Автор позволит себе привести пример из своей практики, относительно уплаты пенсионных взносов, который возник в результате различного понимания ст. 5 Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах». По мнению органа пенсионного обеспечения, в соответствии с законом о пенсионном страховании, субъект, являющийся адвокатом и индивидуальным предпринимателем, обязан уплачивать фиксированный пенсионный взнос дважды, с чем был не согласен автор, считающий, что нужно уплачивать один раз. Спор дошёл до Конституционного Суда РФ, который встал на сторону плательщика и указал на необходимость единовременной уплаты ежегодного пенсионного взноса. Было разъяснено, что регистрация в качестве страхователя как индивидуального предпринимателя и как арбитражного управляющего в силу требований закона не влечет его обязанности уплачивать страховые взносы в виде фиксированного платежа дважды так как индивидуальные предприниматели и арбитражные управляющие относятся к одной категории страхователей, а обязанность по исчислению и уплате страховых взносов по каждому основанию, возникает исключительно при отнесении плательщика страховых взносов одновременно к нескольким категориям плательщиков, а именно: лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам или лица, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам. В дальнейшем указанная статья, вместе с передачей полномочий Пенсионного фонда Налоговой службе, регулирующие положения были внесены в ст. 419 Налогового кодекса, перенесены они были в неизменном виде. Результатом переноса стали повторные судебные разбирательства уже с Налоговой службой по тем же самым положениям. Возникший спор был разрешён аналогичным образом. Эти обстоятельства показывают важность единообразного прочтения текстов и лингвистического взаимопонимания.

Итак, рассмотрим, что же представляет собой кризис.

Рассмотрим саму этимологию слова. Слово кризис имеет греческое происхождение и произошло от глагола *krino*, и означал выбор между различными вариантами, в свой черёд выражение *krisis*, в свою очередь, описывал различные судебные разбирательства и их результат в виде решения [14]. Из указанного можно заключить, что кризис связан с опасным состоянием, требующим вмешательства субъекта, приведение имеющегося в соответствие с желаемым [15, с. 7]. Распространение этого термина было связано с развитием и внедрением достижений греческой медицины, как медицинское понятие, кризис описывал такое состояние объекта, в данном случае больного, в котором решается судьба пациента, будет ли он жить или нет. Из судебной сферы и медицины, термин проник в область культуры – театры и литературу, где им обозначался высшая точка сюжетной драмы. По накалу страстей и драматическим поворотам, театру подобна политика, куда этот термин так же проник [16, с. 206].

Кризис экономический, в словарях-справочниках по экономической теории [17; 18] определяется как сильное ухудшение экономического состояния территории, которое проявляется рядом таких отрицательных явлений, как банкротства предприятий, безработица, разрыв сложившихся деловых связей, что в итоге сказывается на благосостоянии населения. В толковых словарях приводятся различные варианты трактовки термина, в частности, кризис может пониматься как тяжелое переходное состояние или резкое изменение с негативной окраской [19] или острое затруднение в чём либо, например, в организации бытовой деятельности [20].

Можно обнаружить утверждение, что кризис является понятием неопределяемым, определение которого понятно интуитивно [21].

Коротков [22] отмечает, что вероятность возникновения кризиса и его возникновение не являются равнозначными понятиями. Кризис же он определяет, как обострение противоречий

внутри субъекта, угрожающее его жизнестойкости в рыночной среде.

У Юна [23] кризисная ситуация описывается как ограниченный во времени процесс, ведущий к ухудшению способности самовоспроизводства хозяйствующим субъектом. Иванов [24] определяет кризис как закономерный этап развития рыночной экономики, который характеризуется неравномерностью развития, спадом производства или сбыта, то есть диспропорцией.

В работах Манушина [25] кризису даётся следующее определение – это ситуация, в которой стейкхолдеры оценивают отклонение от нормы как слишком значительное, но при этом способны улучшить будущее состояние объекта своими действиями. Также кризису даётся определение состояния субъекта хуже, чем у других игроков той же среды, имеющих схожие ресурсы и возможности. Данное определение обладает новизной и примечательно тем, что оно оценивает ощущения и понимание стейкхолдеров, чего не было в других определениях.

Обратим отдельно внимание на ещё один термин - катастрофа, он также имеет греческое происхождение и означает развитие событий, которые приводят к нежелательному изменению состояния субъекта и наносит ему ущерб. Важно отметить, что кризис, это не катастрофа, которая обладает разрушительным характером, а в некоторых случаях, может являться завершением нежелательного течения факторов кризиса. Также кризис не следует считать эквивалентом риска, который может кризису предшествовать и лишь обозначает вероятность его возникновения. Кризис носит объективный характер и требует совершения корректирующих состояние действий. По мнению автора, наиболее ёмкое определение, на которое в дальнейшем автор планирует опираться, содержится в Большом энциклопедическом словаре, в котором кризис определяется как острое затруднение в чём-либо. Затруднения могут быть совершенно разными и в разных областях прохождения, важно, по мнению автора, уяснить, что затруднение может иметь место тогда, когда есть какая-либо цель, на пути к достижению к которой возникают эти затруднения. Действительно, если субъект не имеет цели, то и любые факторы, будут лишь отклонять траекторию его движения, субъект будет подобен катящемуся с горы камню, несомому селевым потоком, которые встречает на своём пути препятствия в виде деревьев или других камней, что не может вызывать негативного отклика субъекта в форме диагностики кризиса. В этом случае речь будет идти не о затруднениях, а о препятствиях, что не есть одно и то же.

Данное отступление было необходимо, дабы определить условия кризиса субъекта:

1. Наличие цели у субъекта;
2. Наличие затруднений на пути к цели;
3. Возможность устранения затруднений.

Обратим внимание, что в некоторых определениях содержится указание на неожиданность изменений состояния субъекта или внешней среды, предшествовавших кризису. В целях дальнейшего исследования, автор будет опираться на определения, исключаяющие данную трактовку.

Один из основных постулатов экономической теории гласит, что всякий потребитель стремится добиться максимальной полезности, которая представляет собой субъективную оценку и имеет общий знаменатель субъективного ощущения потребителя от процесса потребления полезности [26, с. 41]. Всякий экономический субъект является потребителем либо действует в интересах какого-либо потребителя – стейкхолдера своей деятельности и потому стремится к максимизации получаемой полезности. Автор считает, что всякую цель, в достижении которой возникает затруднение, то есть кризис в деятельности субъекта, можно обобщить как кризис максимизации полезности.

Рассуждая о пути достижения благополучия и его сохранения, Макиавелли [27] указывал, что образ действий субъекта, в целях сохранения и достижения благополучия, должен отвечать своему времени. Различные действия, по замечаниям Макиавелли, приводят к успеху в одном случае и не приводят в другом, и наоборот. Залогом благополучия Макиавелли видит в способности менять образ своего поведения соразмерно требованиям времени.

Таким образом, можно заключить, что для достижения успеха, организация должна привести своё

состояние и образ поведения, в соответствии с требованиями внешней среды, то есть адаптироваться к внешней среде. Кризис же, в свою очередь, является ничем иным как дезадаптацией организации по отношению к внешней среде. Такой взгляд на организационное поведение и суть кризиса нашёл своё отражение в теории экологии организационных популяций Ханнана и Фримана [28]. Эта теория уподобляет организации одной отрасли к популяции родственных живых организмов, борющихся между собой за место под солнцем. Подобно эволюционным процессам, рыночная экосистема обуславливает естественный отбор, выживает в котором самая адаптированная организация. Процесс такой адаптации заключается во внимательном наблюдении руководством организации за требованиями среды и приведение организации и образа корпоративного поведения к требованиям среды. Ставить знак равенства между организационной и животной эволюцией, разумеется, не стоит, что их отличает, так это наличие воли руководителя, направленной на целевые изменения в организационной структуре. Ханнан и Фриман полагали, что наиболее эффективной становится эволюция организации при централизованной системе управления и авторитарной структуре принятия решений.

Согласиться с этим мнением мы себе пока позволить не можем. Так, например, иное мнение об эффективности управления адаптационными процессами в организации придерживается Адизес [29], указывая на необходимость изменения степени централизации управленческими процессами на различных этапах жизненного цикла.

Итогом продолжительной дезадаптации может стать полное и разрушительное несоответствие организационного поведения и её структуры целям деятельности, в частности обеспечения безубыточности. Такое состояние неизбежно станет причиной вытягивания денежных ресурсов из стейкхолдеров в целях поддержания жизнеспособности предприятия и дальнейшее вероятное его банкротство, то есть та самая, упомянутая выше – катастрофа.

Проведя обобщения определений, делаем заключение, что кризис связывается с изменениями, подрывающими сложившееся равновесное состояние. Зафиксируем, что кризис является ничем иным как дезадаптацией организации в своей рыночной среде. По какой же причине происходят эти изменения, почему не удаётся удержать состояние равновесия системы бесконечно долго – рассмотрим это далее.

Подходы к исследованию и типологизации кризисных процессов

Учёные экономисты предлагают различные способы классификации кризисных процессов, в целях их дальнейшего исследования, однако в целом они достаточно близки и различаются обычно масштабом и степенью детализации.

В частности, Осипов [30] выделяет следующие типы кризисов:

1. Общеэкономические кризисы.

1.1. Товарно-рыночный. Требуется незначительные корректировки в экономическом поведении.

1.2. Производственно-структурный. Необходима частичная или полная реформа организационно-хозяйственной структуры

1.3. Системно-трансформационный. Требуется полная реорганизация.

2. Частные (неэкономические) кризисы.

Исследования в области кризисов в определённой мере смешиваются с теориями экономических циклов, и, по мнению автора, теории кризисов можно разделить на две большие группы: одна группа исследует кризисы на микроуровне, исследуя механизм адаптации хозяйствующих субъектов, пути повышения адаптационных качеств и способы взаимодействия со средой, а другая группа исследует причины изменений среды, ведущей к дезадаптации через различные теории экономических циклов. Эти группы автор полагает возможным именовать внутрисубъектными и внесубъектными, по аналогии со сферами кризисных взаимодействий, отражённой в другой работе автора [31].

Маренков [32] указывает, что кризисы типологически могут быть частичными, системными, управляемыми, кратковременными и затяжными скрытыми, локальными, случайными и

закономерными, естественными и искусственными. В основу типологии кризисов им положены классификация рисков, которые представлены на рисунке 1. Риски Маренков делит укрупненно на частные и спекулятивные.

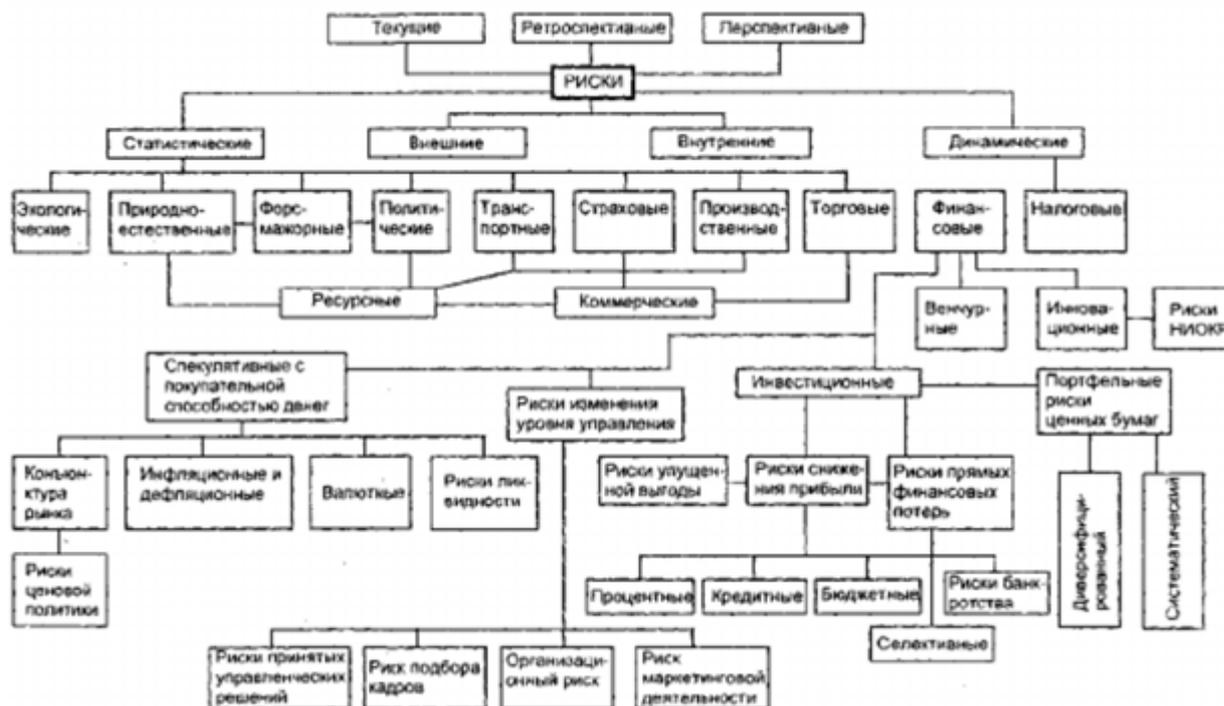


Рисунок 1 - Типология рисков [32, с. 94]

Яковцев [33] проводит классификацию кризисов по нескольким признакам:

1. По длительности
 - 1.1. Краткосрочные
 - 1.2. Среднесрочные
 - 1.3. Долгосрочные
 - 1.4. Сверхдолгосрочные
2. По объекту
 - 2.1. Экономические
 - 2.2. Социально-политические
 - 2.3. Духовные
 - 2.4. Научно-технологические
 - 2.5. Экологические
 - 2.6. Природно-органические
 - 2.7. Природно-неорганические
3. По характеру
 - 3.1. Завершение фазы развития
 - 3.2. Завершение цикла
 - 3.3. Изолированные
 - 3.4. Кумулятивно-резонансные
 - 3.5. Периодические
 - 3.6. Случайные

Баранова предлагает классификацию видов кризисов [34] по следующим критериям: среда (управленческий, финансовый, кадровый, маркетинговый, технический, технологический, социальный), прогнозируемость (предсказуемые (закономерные), неожиданные (случайные),

продолжительность (краткосрочные, среднесрочные; – долгосрочные, сверхсрочные), глубина дезорганизации (глубокие, средние, легкие), по стадиям кризиса (усиливающиеся, приостанавливающиеся, преодолеваемые, непреодолимые), проявляемость (скрытые, явные).

Манушиным [35] предложена авторская классификация макроэкономических кризисов по причине (неэкономические, экономические) и месту возникновения (внутренние, внешние, смешанные), по форме (неэкономические, экономические), по области воздействия, масштабу, силе угроз, проявлению новых возможностей, по силе волнового эффекта, повторяемости, продолжительности, качеству управления в предкризисный период, посткризисным последствиям. Хотя данная классификация разветвлённая и очень подробная, такие критерии как выявление новых возможностей, качество управления и посткризисные последствия, автор считает излишне субъективными, применение которых на практике видится бессмысленным.

В связи с тем, что кризисы показывают значительную дифференциацию по множеству признаков, группой авторов под руководством Короткова [36] предложена разветвлённая типология кризисов, учитывающая эту дифференциацию. Коротков указывает, что типология и понимание кризиса позволяет снизить его остроту и повысить эффективность мер управления. Данная типология представлена на рисунке 2

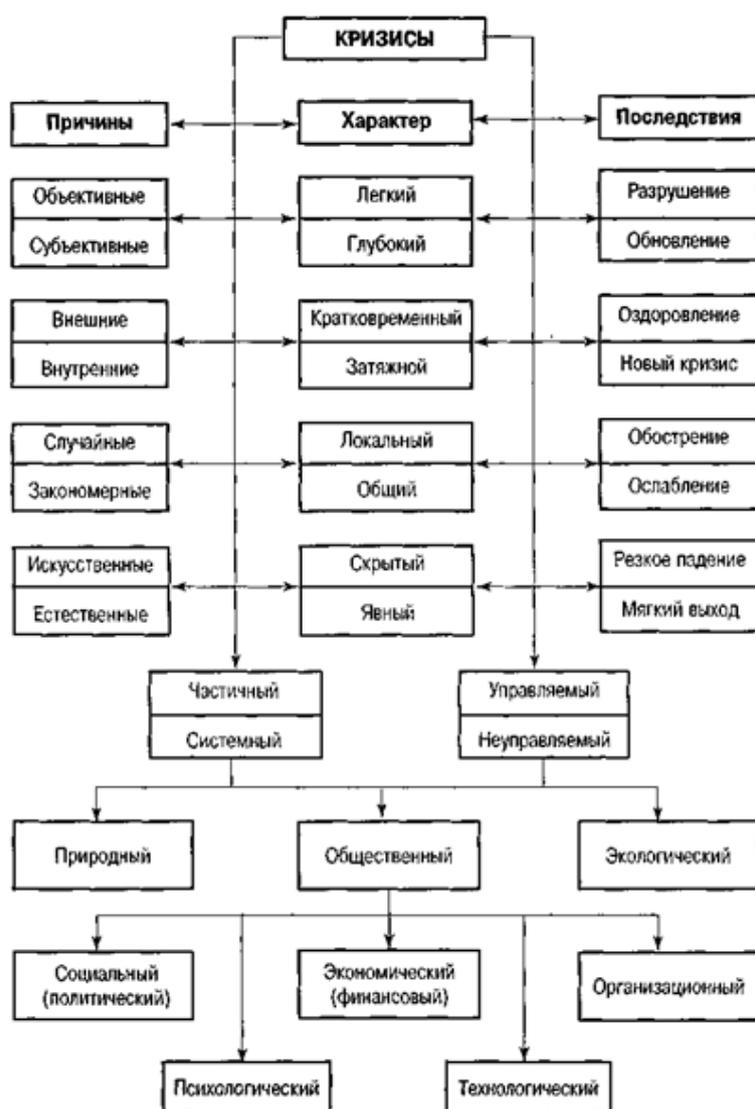


Рисунок 2 - Типология кризисов [36, с. 94.]

Как видим, типологии охватывают кризисные явления в чреде в целом, не уделяя внимание внутрисубъектными кризисным событиям. Существует ряд типологий, раскрывающих кризисные процессы внутри субъектов экономической среды.

В частности, Грайнер [37], используя фазы роста организации, выделяет следующие типы кризисов на предприятии, которые последовательно проходит организация.:

1. Кризис лидерства;
2. Кризис автономии;
3. Кризис контроля;
4. Кризис бюрократии.

Схожий, психологический подход использует Адизес, выделяя следующие кризисные этапы в жизненном цикле предприятия:

1. Кризис приверженности идее (увлечение)
 - 1.1. Отсутствие страха и низкая приверженность проекту
 - 1.2. Избыточно длительное планирование.
 - 1.3. Концентрация на деньгах, а не на продукте
2. Кризис начального этапа
 - 2.1. Низкое качество продукта
 - 2.2. Задержка в начале продаж
 - 2.3. Низкое качество персонала
 - 2.4. Задержки в принятии управленческих решений
 - 2.5. Плохая финансовая дисциплина
 - 2.6. Отсутствие работы над ошибками и обратной связи с потребителем
3. Кризис начала роста
 - 3.1. Недостаточное делегирование
 - 3.2. Неэффективный контроль издержек
 - 3.3. Снижение качества продукта или услуги
 - 3.4. Нецелевое расходование средств
 - 3.5. Снижение качества персонала
4. Кризис становления
 - 4.1. Потеря ценных кадров
 - 4.2. Рост рентабельности при снижении выручки
 - 4.3. Избыточная централизация
 - 4.4. Отток инвестиций
 - 4.5. Управленческая чехарда

Задача руководства предприятия в концепции Адизеса заключается в достижении баланса между предпринимательством и администрированием, эти две черты находятся в постоянном противоборстве и преобладание одной из них в конечном счёте, ведёт к гибели предприятия.

Вклад в развитие типологии кризисов внёс Манушин [38], который предпринял попытку раскрытия основных типов кризисных явлений внутри предприятия, выстроив их взаимосвязь внутри классификации. Он предложил классифицировать кризис по причинам возникновения (финансы, коммерция, производство, управление, кадры, инновации, управление рисками), способу обнаружения, по силе воздействия на предприятие, по требуемой оперативности реагирования, по последствиям для предприятия.

Исследовав и сравнив методологические подходы к типологизации кризисов, автор приходит к выводу, что типологизация кризисов является разработанным в экономической науке направлением, подходы могут быть разделены на внесубъектные и внутрисубъектные уровни типологизации, при этом ряд типологий внесубъектного уровня являются излишне перегруженными трудно оцениваемыми критериями, очевидно, в целях выделения их из общей массы, к таким автор относит

типологию Манушина и Короткова. Вместе с тем типологизация на внутрисубъектном уровне выделяется акцентом на психологические особенности принятия управленческих решений и работы персонала.

Внесубъектные исследования кризисных процессов

Экономическая мысль рассматривает экономические циклы и, следовательно, кризис как его часть, неотъемлемой формой проявления экономического развития. В своей работе, описывающей различные теории кризисов, Манушин [39] отмечает, что во внесубъектной области исследований нет чёткой границы между теориями экономических циклов и теориями кризисов.

Исследование кризисных процессов через призму экономических циклов берёт начало в 18 веке в работах Сисмонди [40]. Причина кризиса усматривалась в диспропорции производства и потребления, что требовало внешнего вмешательства в рыночные процессы. На тот период экономические исследования были затруднены недостоинством эмпирических данных, а также периодическими войнами и следующими за ними разрушениями, которые и представлялись основной причиной кризисных процессов. Однако промышленный кризис 1825 года вынудил экономистов взглянуть на этот вопрос под другим углом. Впоследствии идеи Сисмонди найдут своё отражение в работах других именитых учёных.

Толчок исследованию экономических циклов придал также Кейнс, у которого циклический характер приписывается развитию всех экономических систем, как неотъемлемая черта без всяких внешних воздействий. В качестве основополагающих переменных, ведущих к циклическому движению, выделяются:

1. Спрос на труд;
2. Совокупный выпуск;
3. Заработная плата;
4. Инвестиции;
5. Ставка процента;
6. Уровень цен.

Последователи Кейнса разработали несколько систем уравнений. Одним из известных результатов неокенсианства является IS-LM модель, описывающая закрытую экономику и демонстрирующая взаимосвязь между указанными выше переменными.

Развивая модель экономических циклов, Шумпетер, выделил четыре фазы экономического цикла, назвав их *peak* (вершина), *contraction* (сжатие), *trough* (дно), *expansion* (подъём). Представим их на рисунке 3. Длительность цикла принято рассчитывать по экстремумам.

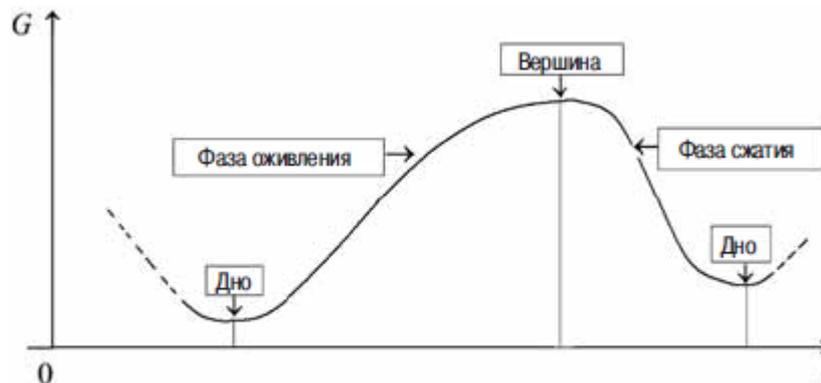


Рисунок 3 - Структура экономического цикла по Шумпетеру [1, с. 10]

Рассматривая кризисы, нельзя обойти стороной Маркса. Маркс на примере истории хлопчатобумажной промышленности демонстрирует циклический характер кризиса отрасли, выделив 4 фазы циклического развития, которые последовательно сменяют друг друга [4, с. 95]. Представим

модель Маркса на рисунке 4

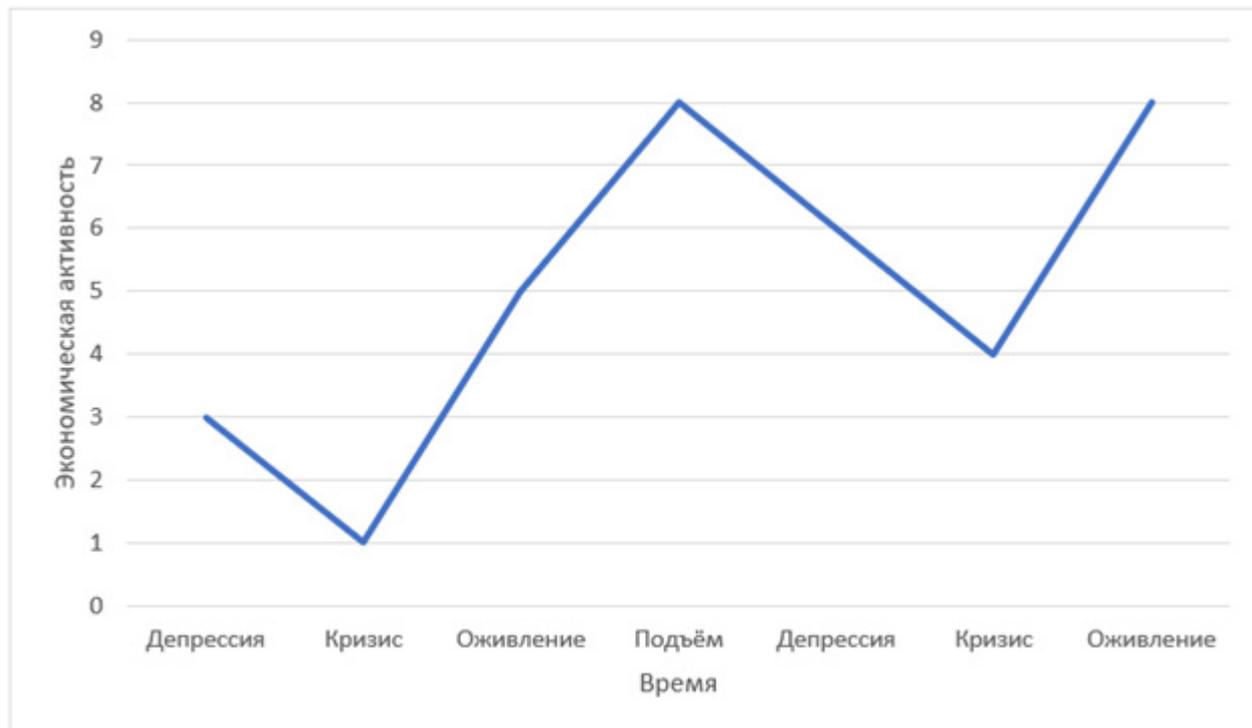


Рисунок 4 - Фазы экономического цикла по Марксу

Маркс подробно рассматривает движение товаров и денег в экономике, в основу причин кризисов им были положены факторы, препятствующие этим движениям. В качестве причин кризисов им выделяются такие факторы как недопотребление или избыток сбережений, затоваривание или недостаточная реализация продукции, в обоих случаях возникает диспропорция между денежной и товарной массой в экономике, что влияет на уровень цен. Так, в случае затоваривания, провоцируется падение уровня цен, в ряде случаев ниже себестоимости, что приводит к недостижению производителями точки безубыточности, провоцирует банкротства и безработицу, что как следствие снижает платёжеспособный спрос. События, влекущие к кризису, могут быть различны по своей природе, иметь как политические, так и экологические, но причиной всякого кризиса Маркс видит именно в нарушении хода обращения капитала, вызванной дисбалансом отраслей экономики [2]. Кризис является той силой, что восстанавливает нарушенное равновесие отраслей, обесценивая часть капиталов и перераспределяя их между отраслями, открывая путь новому экономическому циклу, который будет развиваться по тем же законам. Важно отметить ограничение, установленное Марксом: кризисы, по его мнению, присущи исключительно капиталистическим экономическим системам.

Вклад в развитие теории циклического характера экономики внёс учёный-экономист Туган-Барановский. На примере развития экономики Англии, следуя марксистской догматике, Туган-Барановский доказывал, что кризис присущ капиталистической форме хозяйствования, в связи с наличием в нём тенденции к перепроизводству, наличию конфликта интересов капиталистических субъектов и отсутствию баланса и организации между отраслями [5].

Что касается и типов циклов, и их длительности, то можно выделить ряд исследований, по именам которых были поименованы соответствующие циклы или волны.

Наиболее короткие по длительности представляют собой циклы Китчина, продолжительностью от 3 до 4 лет, которые были им привязаны к колебаниям моровых запасов золота, циклы также могут быть обусловлены задержкой в передаче информации для принятия управленческих решений, что приводит к дисбалансу в отраслях экономики [6].

Исследованию кризисных циклов, на основе эмпирических данных посвятил свою работу Жугляр. Причину кризисных процессов Жугляр видел в колебании цен, волатильность которых усиливалась через банковский кредит. По его имени названы циклы продолжительностью 7-11 лет [7].

Нобелевским лауреатом Кузнецом [8] была сформулирована концепция 15-25 летних циклов, обусловленных демографическими процессами, движением миграционных потоков, строительством и инвестициями в оборудование.

Кондратьев [41], развивая положения циклического характера кризисов, обусловленные нарушением равновесия экономической системы, выделил несколько видов циклов – менее года (сезонные), три с половиной года, от семи до одиннадцати лет и большие конъюнктурные циклы в полвека. По его мнению, колебания экономической активности носят регулярный характер, повторяются циклически. В качестве объективных причин Кондратьев выделил неравномерность научно-технического прогресса и накопления капитала, скачкообразный характер изменения хозяйственных укладов, общественно-политические процессы и другие. Теория Кондратьева вызвала дискуссии среди экономистов и навлекла на себя немалую критику, была подвергнута эмпирической проверке и отчасти дискуссии приобрели политический характер. По имени Кондратьева названы длинные 45-60 лет циклы, которые связываются некоторыми исследователями с изменением технологических укладов.

Теория кризисных циклов получила развитие в трудах Чижевского. В них была выдвинута и подтверждена гипотеза о наличии взаимозависимости между солнечными циклами и циклами Кондратьева. В своей работе Чижевский продемонстрировал взаимосвязь циклов солнечной активности и вспышек холеры за период с 1823 по 1923 годы [9]. В другой своей работе [42] представлена взаимосвязь урожайности хлеба и солнечных циклов. Изменение урожая неизбежно влечёт за собой дисбаланс в отраслях и нарушает трансформацию капитала, провоцируя кризис. В дальнейшем эта теория получила продолжение в работах Белкина [43], который на примере эмпирических данных о ВВП США и мировом валовом продукте за период с 1960 по 2020 годы продемонстрировал эту взаимосвязь и явную корреляцию. Белкиным выявлен ещё один важный элемент кризиса: опираясь на работы доктора физико-математических наук Обридо [44] и доктора медицинских наук Гурфинкеля, выявлена взаимосвязь между производительностью работников и циклами солнечной активности. Эта зависимость подтверждается следующими доводами: высокая солнечная активность ведёт к увеличению числа магнитных бурь, которые в свою очередь влияют на капиллярный кровоток человека, замедляя его, происходит гемодепрессия, то есть ухудшение состава крови и, следовательно, самочувствие, настроение, производительность людей. На эмпирических данных Белкин не только доказал эту зависимость, выделил годовую задержку в реакции экономики на всплески солнечной активности, но и спрогнозировал развитие экономики в будущем через циклы солнечной активности. О важности психоэмоционального состояния работников, применительно к субъекту экономической деятельности, автор писал в другой своей работе [31], и этот же вопрос будет рассмотрен далее.

В настоящее время насчитывается большое количество моделей и теорий экономических циклов или волн, число которых может превышать тысячу. Но обобщая исследования, можно выделить следующие ключевые позиции. Во—первых это форма и фазы экономического цикла, представленные у Шумпетера и которые традиционно включают четыре фазы [1]. Затем это сами циклы, различной продолжительностью:

1. Циклы Китчина 3-4 года
2. Циклы Жугляра 7 -11 лет
3. Строительные и демографические циклы 15-25 лет
4. Циклы Кондратьева 45-60 лет.

Выделяют и другие более длинные циклы, описанные в научной литературе, длительность которых может превышать тысячу лет, например, циклы Гумилёва и Тоффлера.

Сами же волновые теории, исходя из логических принципов, которыми руководствовались авторы, можно разделить по следующим группам. Первая группа теорий включает в себя две подгруппы, первая из которых видит источником циклического характера экономического развития природные явления, это натуралистические теории, которые не рассматривают особенности хозяйственной жизни и производственной деятельности. Вторая подгруппа исследует психологические особенности человеческого поведения, изменение настроения, производительность труда, стремление к поведению. Следующая группа теорий исследует кризисы, рассматривая хозяйственные процессы, производственные отношения и нарушения в равновесии отраслей экономики, возникающие в их процессе. Третья группа объясняет циклический характер экономики, проявлением специфики денежно-кредитных отношений, изменением баланса между инвестициями и сбережением. Представим эти группы в виде рисунка 5, выделив видных исследователей в этих группах.



Рисунок 5 - Группы волновых теорий по причинным факторам волнового развития

Исследование кризиса через призму экономических циклов, неизбежно наталкивается на ряд трудностей. Во-первых, различные подразделения одного хозяйственного субъекта могут находиться на разных этапах такого цикла. Во-вторых, как видно из рисунка 5, выделяются различные причинные факторы для циклического характера развития экономики, которые могут, в свою очередь не совпадать между собой, сглаживая или наоборот усиливая друг друга, резонируя. Совокупность этих факторов, затрудняет определение стадии экономического цикла, длину волны.

Внутрисубъектные исследования кризисного процесса

Рассматривая причины кризиса, Шикин, Агаян и Григорян [22] выделили три аналогии, которые описывают ключевые взаимодействия, являющиеся движущей силой кризиса.

Первая аналогия заключается в возможности математического описания мира материального и управление им. Однако отмечается, что математические модели требуют существенной подгонки к той или иной ситуации, что также было замечено автором в другой работе [46]. Некоторый скепсис автора по отношению к математическим моделям кризисов подкрепляется утверждением, что отладка модели в ряде случаев может привести и к отказу от первоначальной концептуальной системы и поиску основы для новой. Хотя автор и является сторонником детерминистической картины мира [47], которая, безусловно, подлежит математическому описанию, построение математической

модели требует накопления недостижимо большого количества фактических данных и измерений, пребывающих в разнонаправленной динамике, возможности современной математики зачастую оказываются превышенными. Отказываться от математических методов, вместе с тем, разумеется, не следует.

Вторая аналогия заключается в уподоблении кризиса болезни. Действительно эта аналогия логически вытекает из теории организационных популяций. Эта аналогия используется для построения кризисных циклов, которые образуют следующие стадии, схематически отражённые на рисунке 6

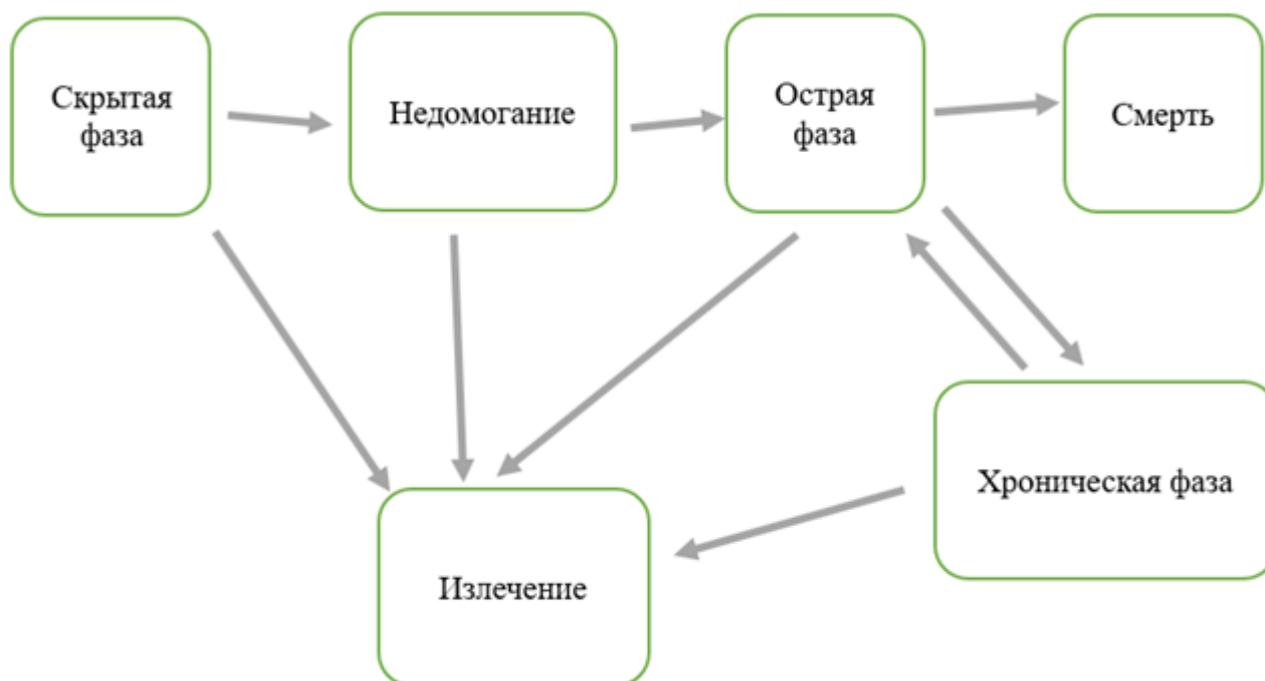


Рисунок 6 - Фазы кризиса

На этапе скрытой фазы, хотя и присутствуют симптомы, они не препятствуют жизнедеятельности, не создают явный дискомфорт, кризис имеет идеалистическую форму, он есть и его нет одновременно. Постепенно симптомы начинают проявлять себя в периоды явного отклонения свойств внешней среды от привычного для организации, это этап недомогания, который при болезни наиболее проявляет себя в период нагрузок. Деадаптация набирает силу и начинает проявляться регулярно, возникает угроза жизни, значительно снижается производительность. В том случае, если удастся избежать смерти на этом этапе, кризис переходит в хроническую стадию. На этом этапе, за счёт оперативного вмешательства, достигается достаточный для продолжения существования уровень адаптации, однако качество жизни, уровень производительности уже ниже, чем в предкризисный период. Существовать на этом этапе можно достаточно долго, но риск перехода в острую фазу по-прежнему сохраняется. На этом этапе возможно проведение тщательного изучения причин деадаптации субъекта, внесение изменений и создание механизма мониторинга кризисных сигналов, в целях недопущения возврата в стадию острого кризиса.

Третья аналогия заключается в необходимости избыточных, на первый взгляд, адаптационных мерах. Хотя использование электронных вычислительных мощностей позволило существенно продвинуться в прогнозировании изменений внешней среды и предсказании силы их воздействия, абсолютной точности достичь невозможно, исходя из фундаментальных физических принципов [48]. Применение избыточных мер проактивных адаптационных мер, позволит получить преимущество перед другими игроками рынка и усилить свои позиции в период отраслевого кризиса.

Выделяются различные подходы к дроблению кризиса на фазы. Выделение фаз, их точное

определение важно для понимания тех задач и методов их достижения, которые будут наиболее результативны при управлении кризисом.

Достаточно популярна аналогия кризиса экономического с болезнью, что находит отражение в различных исследованиях. Так, например Финк [49] выделяет три этапа кризиса.

Первый этап кризиса, по Финку, это продромальная фаза, в ходе этого этапа следует уделить внимание дроблению зон ответственности и формированию предписаний по действиям на случай развития кризиса и возникновения нежелательных его проявлений. Вторая фаза кризиса именуется острой, скорость протекания и интенсивность может быть разной, однако во всех случаях нежелательные проявления присутствуют явно и влияют на деятельность субъекта. Третью фазу Финк именуется хронической, в ходе которой субъект адаптируется к своему состоянию, восстанавливается и ведёт ретроспективный анализ. Последним этапом является этап разрешения кризиса, который, однако, является и предтечей к продромальной фазе следующего кризисного цикла. Таким образом, Финк исходит из циклического характера развития кризисов, выделяя также некий волновой эффект кризиса, считая осложнения от предыдущего кризиса, причиной последующих. Взгляд на кризис как на непрерывный и постоянный спутник жизнедеятельности кажется автору достаточно обоснованным, однако выделение волнового характера кризиса не кажется универсальным. Также Автор полагает возможность перехода из хронической в острую фазу кризиса под усиливающимся воздействием внешних факторов.

В работе Адизеса содержится схожее мнение о кризисе как непрерывном явлении, сопутствующем хозяйственной деятельности в виде имеющихся проблем. В том случае, если хозяйственный субъект не способен справиться с имеющимися затруднениями и проблемами самостоятельно, возникает угроза его дальнейшего существования, такой момент и является кризисом. Проблемы возникают в силу изменений, которые снижают степень адаптации субъекта. В силу того, что изменения неизбежны, степень адаптации организации постоянно стремится к снижению, не давая руководству почитать на лаврах слишком долго. Изменения могут быть разносторонними, в силу чего отдельные структурные подразделения субъекта одновременно могут находиться на разных этапах кризиса.

В этом случае, с точки зрения Адизеса, кризис приобретает следующую циклическую трехфазовую последовательность, представленную на рисунке 7.

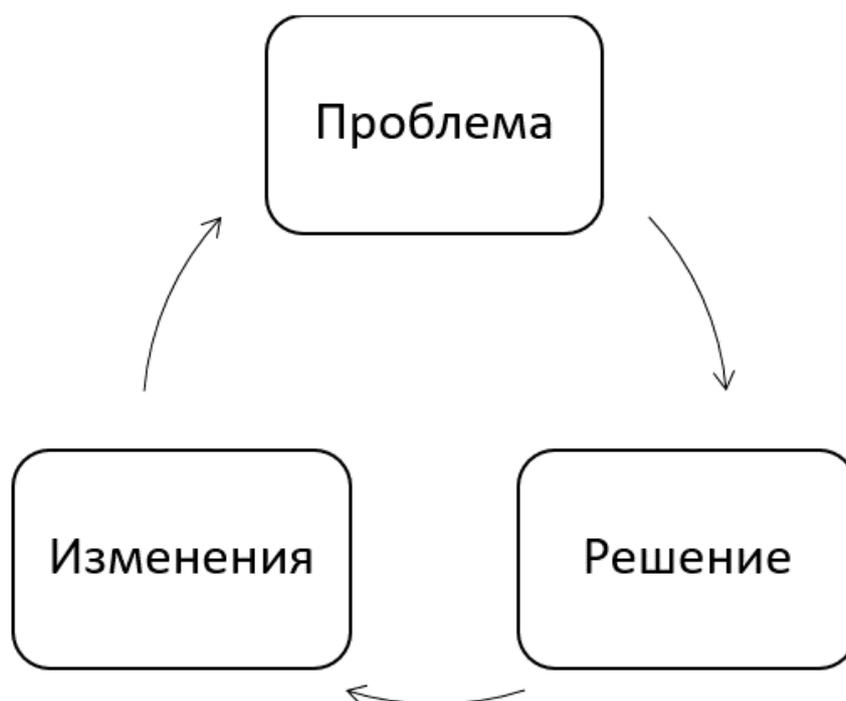


Рисунок 7 - Кризисная последовательность

В свою очередь несколько другой подход использует Огастин [50]: отказываясь от аналогии кризиса и болезни, фазы выделяются по психологическим факторам. Рассмотрим их ниже:

1. Попытка предотвращения кризиса.
2. Подготовка к кризисному удару
3. Признание кризиса
4. Сдерживание кризиса
5. Разрешение кризиса
6. Извлечение пользы из кризиса.

Огастин полагает предотвращение кризиса невозможным, а наилучшие результаты при сдерживании кризиса извлекает тот, кто заблаговременно подготовился к образу поведения внутри кризиса, в этом случае для организации открывается окно возможностей для капитализации сложившейся ситуации. Психологический подход к дроблению кризиса на фазы видится Автору весьма интересным, так как все управленческие решения принимаются людьми, и от характера их поведения определяется во многом психологическими факторами.

Схожий подход демонстрируют Митрофф и Пошан [51], выделяя пять фаз кризиса:

1. Обнаружение и анализ признаков приближающегося кризиса.
2. Подготовка и принятие проактивных мер.
3. Снижение ущерба, реактивные меры.
4. Восстановление.
5. Обучение, ретроспективный анализ.

Как видно, подходы Огастина, Митроффа и Пошана противоречат концепции непрерывности кризиса как состояния дезадаптации организации, кризис рассматривается ими как разовое явление, что, по мнению Автора, обуславливает недостаточно результативный подход к управлению кризисными процессами в целом. Рассматривая кризис как разовое явление, важно определить момент начала и окончания этого явления, как видим из представленных выше подходов к выделению этапов, исследователи также по-разному отвечают на этот вопрос.

Исследователи, по мнению автора, ошибочно определяют первый этап как момент обнаружения сигналов кризиса или явного проявления кризиса. Кризис, по мнению автора, может существовать материально, то есть в виде явных своих проявлений, так и идеально в виде угрозы своего явного проявления. Чтобы выяснить, в какой момент начинается кризис и когда возникает состояние дезадаптации или угрозы его возникновения, нужно определить истоки адаптации субъекта.

Исследователи [52] выделяют два подхода к определению момента дезадаптации. Первый именуется кризисным детерминизмом, второй - интенциональностью.

Кризисный детерминизм ориентирован на развитие инструментария стратегического прогнозирования и планирования. С точки зрения кризисного детерминизма, хозяйственный субъект представляет собой метастабильную систему, находящуюся в неустойчивом равновесии с рыночной средой, на поддержание состояния которого требуется расходование различных ресурсов. Улучшение качества планирования и прогнозирования, с точки зрения кризисного детерминизма, позволяет применять меры проактивно и уменьшает расход ресурсов на стабилизацию системы.

Будучи самоорганизующейся открытой системой, хозяйствующий субъект имеет способность к адаптации, компенсируя незначительные, периодические изменения во внешней среде. Хозяйствующий субъект способен самостоятельно решать проблемы без перехода в кризисное состояние. Подобно живому организму, субъект эволюционирует, поддерживая достаточный уровень адаптации.

Слишком быстрые или значительные изменения рыночной среды могут сделать невозможным естественный эволюционный процесс хозяйствующего субъекта, вызвав его дезадаптацию, кризис и даже катастрофу. [53]. Исследования в области кризисного детерминизма ориентируются на изучение причинно-следственных связей как прямого, так и косвенного характера, а также построения

поведенческих моделей управляющих. В связи с тем, что хозяйственные субъекты существуют в одной экосистеме, с высокой долей вероятности будут выбирать одинаковые траектории управленческих решений в ответ на изменения рыночной среды, неизбежна их конкуренция за внешние ресурсы, необходимые для проведения адаптационных мероприятий.

Интенциональный подход рассматривает субъективные стороны управления адаптациями в условиях кризиса. С интенциональной точки зрения, управленческие решения часто могут быть обусловлены не стремлением идентифицировать и решить проблему, а субъективными реакциями управляющих, направленными на нейтрализацию неблагоприятных факторов, влияющих на хозяйствующий субъект, а не на выявление причин снижения адаптации и их устранение. То есть управленческий персонал может начать воздействовать на следствие, а не причину за счёт мобилизации ресурсной базы субъекта. Принимаемые руководством решения часто могут выглядеть волюнтаристскими и самонадеянными, интенсивность деятельности может быть сильно обусловлена личностными качествами руководителя – волей к победе, жертвенностью и стойкостью. Действительно, для преодоления трудностей эти качества имеют большое значение, может, и большее, чем ресурсная база и исследование этой стороны управления важно для построения модели управления кризисом.

Как ранее было отмечено автором [32], большое значение для эффективности антикризисного управления имеет психоэмоциональное состояние менеджмента организации. Так как адаптация является плодом деятельности людей и принимаемых ими управленческих решений, то и источником адаптационной способности является эффективность организации, которую можно уподобить многоклеточному организму, где клетками будет каждый отдельный её сотрудник, то есть коллектив, а не планирование и прогнозирование является источником адаптивных способностей, планирование и прогнозирование будет лишь плодом их работы.

Можно предположить, что эти два подхода выражают два человеческого качества – рациональное и эмоциональное. Однако, по мнению автора, всякая эмоциональная деятельность поддаётся рациональному анализу с позиций детерминизма.

По мнению Сторхолста [54], интенциональные и детерминистические модели также отражают две группы стратегий управления – проактивную и реактивную соответственно. Интенциональная модель в данном случае рассматривается как субъективная и эмоциональная, не опирающаяся на анализ причинно-следственных связей. Согласиться с этой позицией Автор не может. Эмоциональные реакции и интуитивные решения менеджмента, присутствующие в интенциональных моделях, не являются случайными. Интуиция представляет собой вид мыслительной деятельности, которая происходит на подсознательном уровне без осознания путей решения мыслительных задач, с последующим вынесением результатов такой деятельности в сознательную область [55]. Соответственно по своей сути интенциональные модели также являются детерминистическими. Это обусловило необходимость сочетания кризисного детерминизма и интенциональности. Попытку синтеза детерминизма и интенциональности провели Гребиньяк и Дожейс [56], утверждая, что адаптация хозяйствующего субъекта определяется взаимодействием субъективных решений стейкхолдеров и внешним детерминизмом. Такой синтетический подход к определению истоков адаптации именуется коэволюционным. Адаптация происходит наилучшим образом при соответствии этих факторов друг другу, на что, как мы могли видеть ранее, указывал и Макиавелли.

Синтетическая коэволюционная модель основывается на утверждении о неизбежности реакции хозяйствующего субъекта на изменения внешней среды. Разрабатывая коэволюционную модель, Бош, Флайер и Воберд [57] выделили два вида организационной эволюции – микро и макро. Первая касается внутренних процессов, вторая, в свою очередь, локализуется во внешних взаимодействиях организации.

В ходе исследования и развития методологии построения коэволюционных моделей кризиса Зуб и Кузьмин сформировали модель, представленную на рисунке 8, которая отображает

последовательность событий, влекущих кризис.

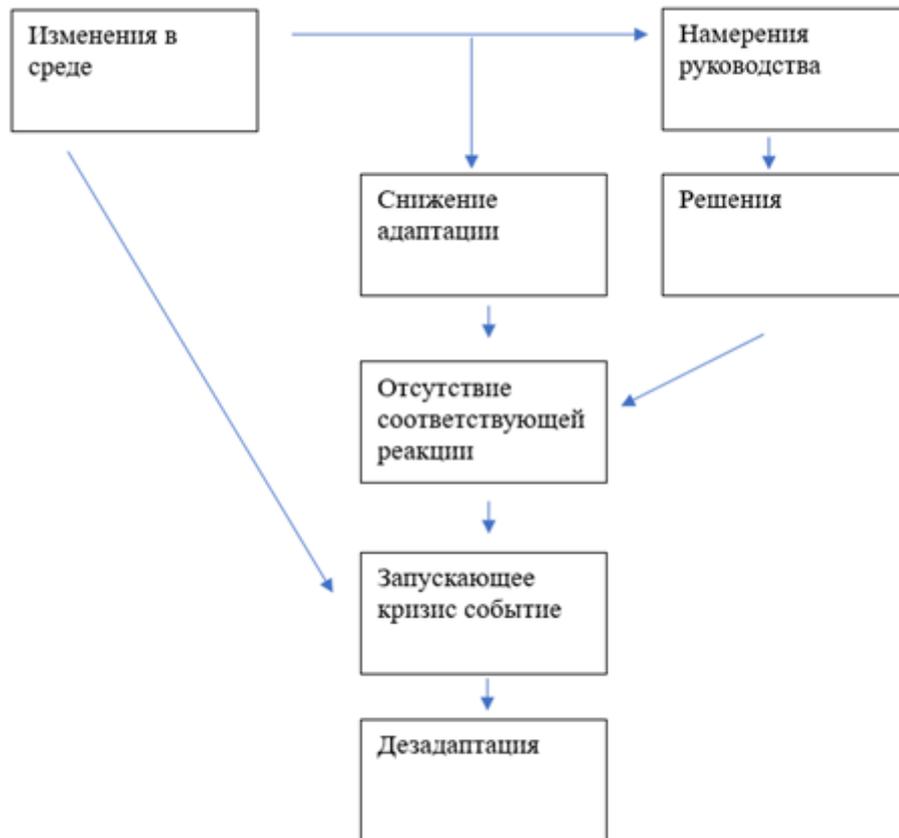


Рисунок 8 - Коэволюционная модель кризиса

Следует отметить, что исследователи выделили в качестве элемента модели некое событие, запускающее кризис. Это отличает их модель от ранее представленных и требует более подробного изучения, всегда ли кризису предшествует стартовое событие или кризис может развиваться плавно, вытекая из состояния нарастающей дезадаптации. Такое ограничение модели требует проверки на эмпирических данных.

Заклучим также, что поддержание уровня адаптации, или его рост, является выражением результативности эволюции хозяйствующего субъекта. В свою очередь эволюция обладает своей ценой, которую можно учесть при расчёте эффективности адаптационных процессов. При определённых значениях изменения среды эволюция становится убыточной, неэффективной, в этом случае организации требуется внешнее воздействие, дополнительные ресурсы для достижения адаптации. Что касается управленческих моделей, авторитарного и демократического типа, предположительно они имеют разную эффективность в разных ситуациях. Об этом в своей работе также пишет Адизес. Изучение этой эффективности, требует дополнительного исследования.

Результаты и обсуждение

В ходе настоящего исследования автор нашёл подтверждение своей гипотезе о том, что кризис является неотъемлемой частью всех жизненных процессов, которая заключается в снижении адаптационных свойств субъекта экономической жизни и проявляется как фаза циклического развития экономической системы.

Исследовав и сравнив методологические подходы к типологизации кризисов, автор приходит к выводу, что типологизация кризисов является разработанным в экономической науке направлением, подходы могут быть разделены на внесубъектные и внутрисубъектные уровни типологизации.

Исследование кризиса через призму экономических циклов неизбежно наталкивается на ряд трудностей. Во-первых, различные подразделения одного хозяйственного субъекта могут находиться на разных этапах такого цикла. Во-вторых, выделяется множество причинных факторов для циклического характера развития экономики, которые могут, в свою очередь не совпадать между собой, сглаживая или, наоборот, усиливая друг друга, резонируя. Совокупность этих факторов, затрудняет определение стадии экономического цикла, длину волны. Проведённая работа открыла перспективы для дальнейшего исследования кризисных процессов:

1. Всегда ли кризису предшествует стартовое событие или кризис может развиваться плавно, вытекая из состояния нарастающей дезадаптации.

2. Каким образом может быть оценена эффективность и результативность адаптационных процессов.

3. Какие управленческие модели являются наиболее эффективными и результативными при проведении адаптационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акаев, А. А. Большие циклы конъюнктуры и инновационно-циклическая теория экономического развития Шумпетера-Кондратьева / А. А. Акаев // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 2(61). – С. 7-29. – EDN QCNFPX

2. Капитал: критика политической экономии: [перевод с немецкого] / Карл Маркс. - Москва: Политиздат. Т. I, кн. 1: Процесс производства капитала. - 1983. - 905 с.

3. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное : переводное издание / Джон Мейнард Кейнс ; [пер. с англ.: Е. В. Виноградова [и др.] ; вступ. ст. Н. А. Макашевой ; под науч. ред. П. Н. Ключкина]. - Москва : Эксмо, 2009. - 958 с

4. Очерки политической экономии капитализма [Текст] : В 2 т. / А. Пезенти ; Пер. с итал. под общ. ред. чл.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского [и др.] ; Предисл. чл.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского [и др., с. 5-62]. - Москва : Прогресс, 1976. - 21 см. Т. 2. - 1976. - 884 с.

5. Туган-Барановский, М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь / М. И. Туган-Барановский. — Санкт-Петербург : тип. И.Н. Скороходова, 1894. — 512 с. — Текст : непосредственный

6. Kitchin, J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin. — Текст : непосредственный // The Review of Economics and Statistics. — 1923. — № 1. — С. 10-16.

7. Juglar, C. Des crises commerciales et de leur retour périodique en France en Angleterre et aux États-Unis / C. Juglar. — Paris : Guillaumin, 1889. — 565 с. — Текст : непосредственный

8. Kuznets, S. Secular Movements in Production and Prices / S. Kuznets. — Boston : Houghton Mifflin, 1930. — 536 с. — Текст : непосредственный.

9. Чижевский, А. Л. Космический пульс жизни / А. Л. Чижевский. — Москва : Мысль, 1995. — 766 с. — Текст : непосредственный.

10. Гурфинкель, Ю. И. Физиологические и патофизиологические аспекты влияния солнечной активности на организм человека / Ю. И. Гурфинкель // Влияние космической погоды на человека в космосе и на Земле : Международная конференция, Москва, 04–08 июня 2012 года / Институт космических исследований Российской академии наук. – Москва: Институт космических исследований Российской академии наук, 2012. – С. 38-39. – EDN VTACTX

11. Шок будущего : научное издание / Э. Тоффлер; авт. предисл. и науч. ред. П. С. Гуревич; пер. с англ.: Е. Руднева [и др.]. - Москва : АСТ, 2001. - 558 с.

12. Гумилёв, Л. Н. Этногенез и биосфера Земли / Л. Н. Гумилёв. — Москва : Астрель, 2006. — 510 с. — Текст : непосредственный

13. Рассел, Б. Философия логического атомизма / Б. Рассел. — Томск : Водолей, 1999.—. — 192 с. — Текст : непосредственный 7 стр.

14. Шубрт, И. Размышления о понятии «кризис» / И. Шубрт // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 6(36). – С. 70-84. – DOI 10.15838/esc/2014.6.36.6. – EDN TEOOQR
15. Сидорина, Т. Ю. Философия кризиса: учебное пособие / Т. Ю. Сидорина. — Москва : Флинта, 2003. — 456 с. — Текст : непосредственный. Стр.-7
16. Koselleck, R. Begriffsgeschichten: Studien zur Semantik und Pragmatik der politischen und sozialen Sprache / R. Koselleck. — Frankfurt am Main : Suhrkamp, 2006. — 569 p. — Текст : непосредственный.
17. Грузков, И. В. Словарь-справочник по экономической теории / И. В. Грузков, З. С. Дотдueva, Н. А. Довгоцько [и др.] ; под общ. ред. О. Н. Кусакиной. - Ставрополь : ТЭСЭРА., 2014. - 380 с. - ISBN 978-5-906061-48-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/514665> (дата обращения: 24.06.2022)
18. Грузков, И. В. Словарь-справочник по экономической теории / И. В. Грузков, З. С. Дотдueva, Н. А. Довгоцько [и др.] ; под общ. ред. О. Н. Кусакиной. - Ставрополь : ТЭСЭРА., 2014. - 380 с. - ISBN 978-5-906061-48-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/514665> (дата обращения: 24.06.2022). – Режим доступа: по подписке
19. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 512 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). - ISBN 978-5-16-009966-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1845135> (дата обращения: 24.06.2022). – Режим доступа: по подписке
20. Кузнецов, С. А. Большой толковый словарь русского языка / С. А. Кузнецов. — Санкт-Петербург : Норинт, 1998. — 1534 с. — Текст : непосредственный
21. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. - Москва : Советская энциклопедия ; Санкт-Петербург : Фонд «Ленингр. галерея», 2002. - 1628 с.
22. Агаян, Г. М. Кризисы: комплексный управленческий анализ / Г. М. Агаян, А. А. Григорян, Е. В. Шикин // Государственное управление. Электронный вестник. – 2016. – № 57. – С. 69-114. – EDN WMGFFJ
23. Антикризисное управление: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Э.М. Короткова. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва : ИНФРА-М, 2010. - 620 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-16-002459-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/213554> (дата обращения: 09.08.2022). – Режим доступа: по подписке
24. Методология антикризисного управления : Учеб.-практ. пособие / Г.Б. Юн. - М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2004. – 430
25. Антикризисное управление: от банкротства-к финансовому оздоровлению / [Иванов Г. П., Беляев С. Г., Кошкин В. И. и др.]; Под ред. Г. П. Иванова. - М. : Закон и право, 1995. - 317 с
26. Манушин, Д. В. Новый взгляд на понятие «кризис» / Д. В. Манушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 15(318). – С. 17-24. – EDN PYTWTZ
27. Экономическая теория : учебник / под ред. Р.С. Гайсина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 330 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005470-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1846451> (дата обращения: 01.07.2022). – Режим доступа: по подписке.
28. Макиавелли Н. Государь: сочинения. // Москва: Эсмо-Пресс, 1998. - 656 с.
29. Ханнан М., Фриман Дж. Экология организационных популяций // Теория организации. М.: Высшая школа менеджмента. 2010. С. 416–459.
30. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпораций / И. Адизес. — 2004. — Москва : 2004, 2014. — 700 с. — Текст : непосредственный
31. Осипов, Ю. М. Теория хозяйства: Начала высшей экономики / Ю. М. Осипов. — Москва : Моск. ун-т, 1998. — 599 с. — Текст : непосредственный.
32. Чечулин, И.А. Концептуальные исследования организационно-экономического содержания антикризисного управления / И.А. Чечулин. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_99. - Текст : электрон-

ный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.99-122. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

33. Маренков, Н. Л. Антикризисное управление: контроль и риски коммерческих банков и фирм в России / Н. Л. Маренков. — Москва : УРСС, 2002. — 358 с. — Текст : непосредственный

34. Яковец, Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. — Москва : Наука, 1999. — 447 с. — Текст : непосредственный

35. Баранова, Н. С. Диагностика кризисных процессов на предприятии методические и прикладные аспекты (на примере предприятий Алтайского края) : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм)» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Баранова Наталья Сергеевна. — Кемерово, 2004. — 26 с. — EDN ZMVOUH

36. Манушин, Д. В. Современная классификация макроэкономических кризисов / Д. В. Манушин // Финансы и кредит. — 2013. — № 2(530). — С. 35-46. — EDN PMOTCR.

37. Коротков, Э. М. Антикризисное управление : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Э. М. Коротков. — Москва : ИНФРА-М, 2008. — 619 с. — Текст : непосредственный

38. Greiner L. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review, 1989. — №5. — P. 63-76.

39. Манушин, Д. В. Совершенствование системы антикризисного управления на промышленных предприятиях : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм)» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Манушин Дмитрий Викторович. — Казань, 2006. — 250 с. — EDN NNZHRJ.

40. Манушин, Д. В. Обзор, обобщение и оценка теорий экономических циклов и кризисов. Выделение и сопоставление новых теорий: политико-экономического условного цикла и бесконечного кризиса / Д. В. Манушин // Финансы и кредит. — 2016. — № 2(674). — С. 9-26. — EDN VEAL0J

41. Кузнецов, Ю. А. Математическое моделирование экономических циклов: факты, концепции, результаты / Ю. А. Кузнецов // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 17(224). — С. 50-61. — EDN NRFWED

42. Проблемы экономической динамики : [монография] / Н. Д. Кондратьев; редкол.: Л. И. Абалкин [и др.] ; Ин-т экономики АН СССР, Отд-ние экономики АН СССР. - Москва : Экономика, 1989. - 525 с. : рис., табл. - (Экономическое наследие / редкол.: Л. И. Абалкин [и др.]). - Библиогр.: с. 502-520. - Библиогр. в примеч.: с. 451-501. - ISBN 5-282-00700-2

43. Чижевский, А. Л. Земное эхо солнечных бурь / А. Л. Чижевский. — Москва : Мысль, 1976. — 367 с. — Текст : непосредственный.

44. Белкин, В. А. Большие циклы солнечной активности как основа больших циклов конъюнктуры Кондратьева / В. А. Белкин // Вестник Челябинского государственного университета. — 2012. — № 8(263). — С. 41-48. — EDN OXUHPF

45. Солнечная активность и геомагнитные возмущения / В. Н. Обридко, Х. Д. Канониди, Т. А. Митрофанова, Б. Д. Шельтинг // Геомагнетизм и аэрономия. — 2013. — Т. 53. — № 2. — С. 157-166. — DOI

10.7868/S0016794013010148. – EDN PVWZQF

46. Чечулин, И. А. Оценка эффективности антикризисного управления муниципальными унитарными предприятиями жилищно-коммунальной сферы на территории Свердловской области / И. А. Чечулин, А. А. Кудрявцев // Отходы и ресурсы. – 2021. – Т. 8. – № 4. – DOI 10.15862/11ECOR421. – EDN JOREKY.

47. Чечулин, И. А. Философская проблема свободы воли и предопределения в контексте социальных и управленческих процессов / И. А. Чечулин // e-FORUM. – 2022. – Т. 6. – № 1(18). – С. 7. – EDN RYELPO

48. Кузьмин, Е. А. Принципы управления неопределенностью / Е. А. Кузьмин // Проблемы анализа риска. – 2014. – Т. 11. – № 4. – С. 52-69. – EDN SYZIFJ

49. Fink, S. Crisis Management: Planning for the Inevitable / S. Fink. — New York : American Management Association, 1986. — 264 с. — Текст : непосредственный

50. Огастин, Н. Управление в условиях кризиса / Н. Огастин, А. Шарма, А. Кеснер. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 256 с. — Текст : непосредственный

51. Pauchant, T. Transforming the crisis-prone organization : preventing individual, organizational, and environmental tragedies / T. Pauchant, I. Mitroff. — San Francisco : Альпина Бизнес Букс, 1992. — 255 с. — Текст : непосредственный

52. Зуб, А. Т. Кризис как угроза организационной адаптации / А. Т. Зуб, С. С. Кузьмин // Russian Journal of Economics and Law. – 2021. – Т. 15. – № 3. – С. 425-439. – DOI 10.21202/2782-2923.2021.3.425-439. – EDN KTYVAK

53. Darwinism, organizational evolution and survival: key challenges for future research / G. Abatecola, F. Belussi, D. Breslin, I. Filatotchev // Journal of Management & Governance. 2016. Vol. 20 (1). Pp. 1–17. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10997-015-9310-8>

54. Stoelhorst J. W. Why is management not an evolutionary science? Evolutionary theory in strategy and organization // Journal of Management Studies. 2008. Vol. 45. Pp. 1008–1023. DOI: <https://doi.org/10.1177/147470490900700101>

55. Филин, С. А. К вопросу о роли интуиции как метода в менеджменте и принятии стратегических управленческих решений / С. А. Филин, И. Д. Лабуза // Вестник Академии. – 2018. – № 1. – С. 64-75. – EDN XMJSLZ

56. Hrebiniak L., Joyce W. Organizational adaptation: strategic choice and environmental determinism, Administrative Science Quarterly, 1985, Vol. 30, pp. 336–349

57. Flier B., Van den Bosch F., Volberda H. Coevolution in the strategic renewal behavior of British, Dutch and French financial incumbents: interaction of environmental selection, institutional effects and managerial intentionality, Journal of Management Studies, 2003, Vol. 40, pp. 2163–2187. DOI: <https://doi.org/10.1046/j.1467-6486.2003.00416.x>

Theoretical and methodological approaches to the study of crisis processes

Chechulin Ivan Alekseevich

Aspirant,

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation.

e-mail: Chechulin-ivan@mail.ru

Annotation. This work is the critical review of the literature on the crisis processes topic. The author considers the theory of crisis as a socio-economic phenomenon, describes approaches to the study and typology of crisis processes, gives the author's typology of crises as intra-subject and extra-subject phenomena, and generalizes the study of crisis processes in accordance with this typology

Keywords: Bankruptcy; Liquidation; Capital and Ownership Structure; Value of Firms; Organizational Behavior; Crisis Management; Business Administration

Экономическая безопасность в теоретической системе экономической науки в Эпоху Великого Эволюционного Перелома

Субетто Александр Иванович

доктор философских наук, доктор экономических наук, кандидат технических наук,
Петровской академии наук и искусств, Санкт-Петербург, Россия
E-mail: subal1937@yandex.ru

Введение

Костромской ученый-экономист Владимир Васильевич Чекмарев издал в 2018-ом году антологию своих научных работ – статей, глав из научных монографий и учебных пособий – в виде 2-х-томника под общим названием «Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов: теория и практика» [1, 2].

Эта антология, несмотря на разнообразие поставленных проблем, обсуждаемых тем, есть своеобразное концептуальное единство, объединяющим фокусом которого служит категория экономической безопасности, содержание которой раскрывается системой понятий, таких как «экономическая безопасность России», «экономическая безопасность образовательной системы» (как в целом на уровне страны, так и на уровне отдельных вузов, школ и т.д.), «экономическая безопасность регионов», «экономическая безопасность человека» и др.

1. Десять вопросов в теоретико-концептуальном осмыслении феномена экономической безопасности

В. В. Чекмарев рассматривает такие вопросы в теоретико-концептуальном осмыслении феномена экономической безопасности, как:

1) связь теории экономической безопасности с учением о длинных экономических циклах Н.Д. Кондратьева и в целом с теорией циклического развития, как важным компонентом теоретической экономики [1, с. 13 – 22; 2, с. 123 – 131];

2) роль системы образования в структуре экономической безопасности регионов и страны [1, с. 84 – 93; 2, с. 9 – 13, 112 – 113];

3) экономическая безопасность как фактор становления новой парадигмы управления социально-экономическим развитием (в рамках понятийной системы экономического институционализма [2, с. 17 – 19]) [1, с. 205 – 241; 2, с. 141 – 153];

4) экономическая безопасность в контексте взаимодействия формальной (находящейся в правовом поле государства) экономики с «теневой» (находящейся за границами правовых и экономических регуляторов экономического развития со стороны государства) и «неформальной» экономиками [1, с. 40 – 93, 184 – 190, 424 – 440; 2, с. 16 – 17];

5) экономическая безопасность в контексте инновационного развития российской экономики [1, с. 103 – 126, 221 – 230, 404 – 411];

6) связь становления личности, перспектив её социализации и экономической безопасности российского общества и государства [1, с. 158 – 168, 200 – 205, 241 – 248, 300 – 320; 2, с. 44 – 61];

7) мера экономической безопасности на основе её представления как системы экономических рисков [2, с. 265 – 267, 293 – 297, 315 – 320];

8) место и роль экономической безопасности в структуре обеспечения и реализации стратегии

развития экономических систем разного ранга – экономики Рос-сии, региональной экономики, экономики хозяйствующих субъектов [1, с. 101 – 103, 205 – 240; 2, с. 17 – 19, 123 – 140, 159 – 167, 183 – 211];

9) концепция экономической безопасности образовательных систем разного ранга [1, с. 126 – 146, 172 – 176, 384 – 410, 453 – 471; 2, с. 9 – 15];

10) социокультурные и ценностные основания обеспечения экономической безопасности [1, с. 38 – 100, 158 – 167, 200 – 204, 256 – 275, 424 – 439; 2, с. 91 – 97, 175 – 198, 349 – 353];

и другие.

Проблему цикличности в контексте длинных волн Кондратьева он определяет, опираясь на уже выполненные теоретические обобщения в этой области, как «проблему объективности возникновения кризисов», и я добавлю к этому – и как соответственно проблему длинных волн в циклической динамике экономической безопасности, как меры качества страновых экономических систем, и одновременно как проблему волновой динамики социальности человека, как «биосоциального существа» [1, с. 19]. Он обращает внимание на резонансную связь кризисов в разных сферах жизнеобеспечения общества – экономической, политической, культурной, продовольственной. Он пишет «сегодняшние финансовые потрясения завтра могут обернуться политическими кризисами, а текущий кризис выступить в качестве детонаторов будущих кризисов» [1, с. 19], – и поэтому теория циклов Н.Д. Кондратьева становится методологической основой предсказания кризисов в системе обеспечения экономической безопасности, «особенно в части среднесрочных кризисов» [1, с. 19].

В.В. Чекмарев ставит проблему управляемости социально-экономическим развитием России на научной основе, в том числе на основе новой политической экономики, которая позволила бы преодолеть доминирующий метод проб и ошибок в политике экономических реформ и в управлении развитием российского общества [1, с. 22 – 35].

2. Проблема становления системологии и системогенетики экономической безопасности

При рассмотрении проблемы экономической безопасности образования, опираясь на мои работы по системологии образования, в том числе по системогенетике, социогенетике и теории циклов, используя методологию и структурный подход, представленный в этих работах, он ставит проблему о системологии экономической безопасности вузов (ЭБВ), раскрывая её структуру, с выделением таких теоретических подразделений, как [1, с. 128, 129]:

- системная эпистемология ЭБВ;
- системогенетика ЭБВ;
- типология ЭБВ;
- законы и принципы обеспечения ЭБВ;
- теория проектирования систем управления, обеспечивающих ЭБВ.

В структуре системной эпистемологии ЭБВ он выделил, по аналогии с тем, что было представлено мною в системологии образования:

- теорию эксперимента в области управления развитием образовательных систем – вузов;
- управленческую инноватику;
- фактор цикличности в «логике» возникновения угроз;
- классификационные методы исследования системы управления вузом;
- теорию общественного интеллекта и теорию фундаментальных противоречий человека.

В.В.Чекмарев замечает:

«С позиции системогенетики системология экономической безопасности вуза в ряде работ рассматривается как составная часть системологии системы образования. На основе методологических подходов, предложенных в работах А.И. Субетто, структура системологии экономической безопасности вуза позволяет увязать состояние экономической безопасности и системогенетические особенности системы образования в целом и вуза в частности» (выдел. мною, С.А.) [1, с. 129].

К сожалению, эта линия в исследованиях В.В. Чекмарева, направленная на раскрытие системологии и системогенетики экономической безопасности, намеченная в статье «Экономическая безопасность образования: опыт обобщения постановки проблем в работах российских ученых», опубликованной в 2012 году в журнале «Экономика образования» (№4, с. 104 – 111), не получила дальнейшего развития.

В то же время именно системная экспликация экономической безопасности и разработка системологии (системной теории) экономической безопасности хозяйственных систем вообще, может стать тем общим системно-методологическим основанием, на котором только и можно раскрыть единство подходов (с одновременным раскрытием различий, диктуемых «природой» систем) к разработке теорий экономической безопасности на уровне разных хозяйствующих субъектов (вуз, школа, региональная образовательная система, экономика регионов, городов, поселений, экономическая система России, глобальная экономическая система и т.д.).

Интересными являются выполненные В.В. Чекмарев замечательные обобщения и классификация разных подходов к экспликации экономической безопасности и разработке концепций её обеспечения для разных хозяйствующих субъектов в условиях рыночной конкуренции и рыночной нестабильности, авторами которых являются такие видные ученые-экономисты, исследователи, как Л.И. Абалкин, Е. Олейников, В. Сенчагов, С.Ю. Глазьев, А. Илларионов, А. Орлов, А. Скопин, И.Я. Богданов, В.В. Зыков и О.С. Ефимова, С.В. Степашин, представители Уральской школы по диагностике экономической безопасности регионов России [1, с. 435 - 438].

Например, Л.И. Абалкин выделяет 3-и основных базовых компонента в системе экономической безопасности:

- 1) независимость экономики;
- 2) стабильность и устойчивость экономики;
- 3) способность к саморазвитию.

Им выделены 2-е группы нарастающей кризисности:

- первая группа – это экономические системы, не достигшие предельного уровня угроз (нарастание угроз);
- вторая группа – это экономические системы, превысившие пределы зоны стабильности и вошедшие в зону нестабильности.

А. Скопин составил классификатор, состоящий из 6 типов депрессивных регионов, с попыткой создать (уже в моём определении) квалиметрию экономической безопасности этих регионов на основе балльных шкал.

С.Ю. Глазьев разработал систему показателей экономической безопасности хозяйственного комплекса России на основе 22-х модулей и провёл сравнение по этим модулям с ведущими странами мира.

Аппарат диагностики экономической безопасности страны по С.В. Степашину включает 23 модуля внутренних и 14 модулей внешних угроз. Им же были предложены алгоритмы расследования преступлений, увеличивающих уровень экономической безопасности.

К сожалению, само понятие экономической безопасности, как следует из того, что представлено в книге, остаётся, по моей оценке, размытым.

Во-первых, не определено, чем же, всё-таки, является экономическая безопасность – мерой качества (интегральным показателем качества) экономической системы или же свойством, состоянием?

Например, в разделе «Коррупционность, коррупциогенность, административные барьеры, экономическая безопасность: институциональный подход» экономическая безопасность определена так [1, с. 438, 439]:

«Под экономической безопасностью территориального образования (области, республики, федерального округа) понимается совокупность условий и факторов, характеризующих текущее

состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность в процессах интеграции с экономикой Федерации:

- возможность проводить собственную экономическую политику в рамках Федерации;
- способность безобвално реагировать на резкие геополитические изменения;
- способность осуществлять... крупные экономические мероприятия... по неотложным ситуациям на территории...;
- возможность на договорной основе оказывать помощь сопредельным областям, республикам и регионам, существующая несбалансированная экономическая ситуация в которых может негативно отразиться на экономических интересах территории...».

Как видно из определения, родовым понятием по отношению к понятию «экономическая безопасность» выступает «совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние». Скорее всего, это родовое понятие лучше подходит к понятию «система экономической безопасности».

Во-вторых, все-таки не раскрыты те изменения в понятийном аппарате экономической науки вообще, и в понятийном аппарате политэкономии (социальной экономики по Н.Д. Кондратьеву), или теоретической экономики, в частности, которые вызваны самим фактом появления категории «экономическая безопасность». Не раскрыты с нужной теоретической полнотой соотношения категорий «экономическая безопасность» и «устойчивое экономическое развитие», «экономическая безопасность» и «жизнеспособность экономической системы», «экономическая безопасность» и «способ общественного производства», «экономическая безопасность» и «общественно-экономическая формация» и др.

В целом считаю, что представленная 2-х-томником антология работ В.В. Чекмарев замечает: а по проблеме обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной конкуренции и гиперконкуренции на «геополитическом поле» является хорошей «заявкой» на создание достаточно полной теоретико-концептуальной системы по решению заявленной проблемы. Созданы «основания» в виде теоретико-эмпирических обобщений по разным аспектам этой проблемы для следующего шага в исследованиях и теоретическом обобщении – шага по созданию достаточно полной и замкнутой теории экономической безопасности.

3. Экономическая безопасность в Эпоху Великого Эволюционного Перелома требует «расставания» с рыночно-капиталистической системой

Ниже я решил несколько расширить пространство теоретической рефлексии над понятием экономической безопасности в переживаемую, по моей оценке, человечеством Эпоху Великого Эволюционного Перелома, отвечая на заявленную заглавием статьи тему и опираясь на выполненные мною разработки по ноосферизму, ноосферной парадигме экономической науки в XXI веке, а также по уже начавшейся ноосферно-парадигмальной революции в науке и культуре XXI века.

Почему именно на рубеже XX и XXI веков экономическая теоретическая мысль в России и в мире обратилась к проблеме экономической безопасности (в библиографии, приведенной 2-х-томнике, В.В. Чекмарев замечает: «им это достаточно хорошо проявлено»)?

Мой ответ следующий: потому что человечество после того, как глобальный экологический кризис на рубеже 80-х-90-х годов XX века перешел в первую фазу Глобальной Экологической Катастрофы, вошло в Эпоху Великого Эволюционного Перелома.

Рыночно-капиталистической системе хозяйственного природопотребления Природа как Единое Целое (планета Земля и её Биосфера как суперорганизмы, имеющие собственные гомеостатические механизмы, или механизмы устойчивости, поддерживающие параметры внутренней среды в заданных пределах; на сложную организацию планеты Земля, как на живую мегасистему, указывает Дж.Лавлок [4]) подписала экологический приговор в форме разворачивающихся процессов первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы в моей оценке. В Докладе Мировому Банку, написанном группой ученых под руководством Р. Гудленда, Г. Дейли и С. Эль-Серафи в 1991 году [3], был вынесен рыночному своеобразный вердикт: «в условиях уже заполненной земной экологической ниши, рыночный

меха-низм развития экономики исчерпал себя» [3; 5, с. 9].

По оценке А.А. Зиновьева [6, 7] в мире в класс рыночной элиты входит не более 50 – 80 млн. человек, т.е. всего 1% населения мира. При этом в руках 385 миллиардеров сосредоточились триллионы долларов, в то время как два миллиарда людей живут на 2 доллара в день (на душу населения). Таким образом, «мировой капитализм» (в понятийной системе Дж. Сороса [8]) или строй мировой финансовой капиталократии (в системе понятий разработанной мною теории капиталократии и глобального империализма) превратился в «экологического могильщика» человечества.

В «Манифесте ноосферного социализма» (2011) я сформировал положение-предупреждение человечеству:

«Капитализм – могильщик человечества в XXI веке в том смысле, что если он, ведя борьбу за самосохранение, одержит победу и у человечества не хватит разума и воли сбросить объятия этого исторического трупа, то он, порождая свою экологическую гибель, уведёт с собой в небытие и человечество».

В работе «Капиталократическая эсхатология» (2014) я развил это положение в форме анализа причин экологического самоуничтожения строя капиталократии. В книге «Западня глобализации» (2001) немецкие эксперты-аналитики Г.-П. Мартин и Х. Шу-манн рассказали о совещании в отеле «Фермонт» в Сан-Франциско (Калифорния – США, сентябрь 1995 года) ведущих олигархов мира, на котором была сформулирована канни-балистская модель «20%:80%», по которой 80% населения Земли объявились «лишними» с позиции воспроизводства мирового капитала – и соответственно должны быть «убраны» с лица Земли теми или иными средствами. Обсуждение этой модели сопровождалось словами под смех участников этой беседы, которые произнёс главный управляющий Sun Гейдж, со ссылкой, что авторство этой «формулы» принадлежит его коммерческому директору Скоту Макнили: дилемма будущего состоит в том, что «либо ты ешь на ленч, либо на ленч едят тебя» [9, с. 20, 21].

Сформулированная «формула» не только лишает экономической безопасности 80% населения земного шара, более того, обрекает их на «заклание», ради тех представителей пирамиды мировой финансовой капиталократии, которые «едят на ленч» этих «лишних людей», превращая их в «мертвые души».

Поистине слова из арии Мефистофеля «Сатана там правит бал, люди гибнут за металл» обретает в современной системе мировой капиталократии зловещую материализацию. При этом, на экономическую смерть обречена на этом «пиру» по формуле «либо ты ешь на ленч, либо на ленч едят тебя» и сама капиталократия, что я и показал в «Капиталократической эсхатологии».

Из изложенного вытекает императив экономической безопасности населения планеты Земля как императив «расставания» с рыночно-капиталистической системой в XXI веке.

4. Решение проблемы экономической безопасности России – отказ от рыночно-капиталистической парадигмы развития

Эпоха Великого Эволюционного Перелома есть выражение действия императива выживаемости человечества и России, который есть императив перехода всей системы <Биосфера – Человечество> в Ноосферу, в новый качественный тип целостности Биосферы, в котором коллективный разум человечества (пройдя свои «роды», т.е. пройдя преобразование себя из качества «Разума-для-Себя» – в качество «Разум-для-Биосферы, Земли, Космоса», т.е. в Ноосферный разум) «встраивается» в гомео-статические механизмы Биосферы и планеты Земля и начинает управлять социо-природной эволюцией, соблюдая требования законов-ограничений, отражающих действие этих гомеостатических механизмов.

Речь идет о новом качестве человеческого разума как о «разуме управляющим».

Почему же так остро встал вопрос о ноосферном разуме как управляющем разуме, учение о котором входит в теоретическую систему Ноосферизма и в концепцию ноосферной экономики, именно в конце XX века?

Мой ответ состоит в следующих положениях:

1. Первая фаза Глобальной Экологической Катастрофы фактом своего по-явления проманифестировала «выход» на арену всемирной истории новой «логики» с большой буквы (наряду с Внутренней Логикой Социального Развития – ВЛСР) – Боль-шой Логикой Социоприродной Эволюции (БЛСЭ), основанием которой является энерге-тический базис воздействия мирового хозяйства и соответственно глобальной экономики на живое вещество Биосферы (энергетический базис хозяйственного природопотребления). По этому основанию вся социальная история человечества с момента Неолитической ре-волюции предстала в виде двух неравновеликих периодов:

- 1) Малоэнергетической стихийной Истории до начала XX века и
- 2) Высокэнергетической Стихийной Истории XX века, родившей глобальный экологический кризис на рубеже 50-х – 60-х годов, который перешел в первую фазу Гло-бальной Экологической Катастрофы на рубеже 80-х – 90-х годов.

2. В XX веке произошел скачок в энергетике мирового хозяйства в 10 в 7-й степени (в среднем) раз, что мне позволило определить XX-й век и как Энергетическую революцию, и как Большой Энергетический Взрыв в социальной эволюции челове-чества.

Этот энергетический скачок проявил действие открытого мною Закона интел-лектно-информационно-энергетического баланса, который формулируется так (поло-жение-теорема):

• «чем больше со стороны социальной системы воздействие, по своей энерге-тической мощи, на природу, тем больше требуется лаг упреждения в про-гнозировании последствий от этого воздействия, и соответственно – тем более долгосрочным должно быть стратегическое управление будущим со стороны этой социальной системы..., и тем более наукоемкими должны быть такое управление и олицетворяющая его власть».

Реализация этого закона требует социальной организации жизни и соответ-ственно системы хозяйствования на Земле в виде Ноосферного Экологического Ду-ховного Социализма и на его базе – управляемой социоприродной эволюции – един-ственной модели устойчивого развития, которую ищут умы человечества и не могут найти, поскольку находятся в «плелу» апологетики рыночно-капиталистической системы, и соответственно – системы ноосферной безопасности, частью которой выступает и но-осферная экономическая безопасность.

Таким образом, проблема экономической безопасности расширяется. На путях стратегии развития в пространстве рыночно-капиталистической и глобально-империалистической системы экономическая безопасность обретает ложные, иллю-зорные, фетишные «одежды», потому что самому «миру рынка и господства капита-ла» и соответственно всей Стихийной парадигме Истории подписала экологический приговор Природа. Процессы первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы де-факто есть рыночно-генный и капиталогенный экоцид человечества, уже поро-дивший глобальную патологию человечества.

В России рыночные реформы, на фоне отказа от планирования развития, почти то-тальной приватизации, приведшей к потере управляемости социально-экономическим раз-витием, де-факто превратились в её «рыночный геноцид» – в рыночный геноцид систе-мы жизнеобеспечения населения (складывается подозрение, что «фермонтская модель 20%:80%» успешно применена с помощью «рыночных реформ» применительно к России; «пенсионная реформа», закон о которой принят Государственной Думой в сентябре 2018-го года, предстает как форма действия этого рыночного геноцида), рыночный геноцид образо-вания, науки, культуры.

В работе «Рыночный геноцид России и стратегия выхода из исторического тупика» (2013) я утверждал:

«...в России сложился рыночный геноцид, т.е. механизм ликвидации у значительной части

общества с помощью рынка прав на жизнь, на продолжение рода, – и этот рыночный механизм ликвидации «лишнего населения» в России неотвратимо действует, и так называемый «русский крест», т.е. превышение уровня смертности населения над уровнем рождаемости уже в течение почти 20 лет в России, – явление не случайное, а закономерное, и оно есть форма проявления рыночного геноцида».

М.Г.Делягин во время выступления на Московском экономическом форуме в марте 2013 года приходит к неутешительному выводу, что рыночная реформа в России породила социально-экономическую систему, перерабатывающую жизни людей, в целом – большинство российского общества «в личные богатства».

Он так жёстко оценил экономическую ситуацию в России [10]:

«Социально-экономическая политика России – это либерализм, то есть фашизм в его современном проявлении. Никто не хочет уничтожить нас сознательно: нас просто перерабатывают в личные богатства. «Ничего личного – только бизнес». Если бы на дверях Бухенвальда вместо «Работа делает свободным» было бы написано это, он работал бы и сейчас, и его акции обращались бы на биржах. Такая система нежизнеспособна, эта система не допускает возможности развития...» (выдел. мною, С.А.).

5. Эпоха Великого Эволюционного Перелома как Роды Действительной – Ноосферной – Экономической Науки и на её основе – Роды Действительных онтологических оснований для создания адекватной теории экономической безопасности

Итак, теоретическая проблема экономической безопасности так же многопланова, как многопланово современное состояние экономической науки, которая переживает кризис, отражающий де-факто фактически экологическую катастрофу всей рыночно-капиталистической системы хозяйственного взаимодействия человечества с Природой.

Роды Действительного Разума, как миссия, которую выполняет Эпоха Великого Эволюционного Перелома, – это одновременно и Роды Действительной – Ноосферно-ориентированной – Науки, а в её составе – Роды Действительной – Ноосферной – Экономической Науки.

В монографии «Русская наука: от прошлого – к ноосферной ответственности за будущее России и человечества в XXI веке» (2018) в главе «Императив становления ноосферной политэкономии» я указывал на то, что «природа» в теоретической системе «управляемой ноосферной экономики» уже предстаёт не только и не столько поставщиком ресурсов, сколько гомеостатической мегасистемой в виде Биосферы, частью которой выступает мировая экономическая система в форме мирового хозяйства».

Открытый мною закон гетерогенности мировой экономики, сопряженный с законом энергетической стоимости, служит основанием для выделения в понятийной системе ноосферной политэкономии законов срединного уровня, отражающих специфику функционирования и развития экономических систем тех или иных локальных цивилизаций.

Для России, как евразийской, общинной, с самой большой энергоёмкостью воспроизводства и с самым большим хронотопом (пространство-временем) бытия, специфическими законами, (без учета которых не может быть теоретически осмыслен механизм обеспечения экономической безопасности в её развитии), являются: инфраструктурный закон, закон централизации управления, закон плановости, закон кооперации, закон достаточного сектора мобильной экономики, закон стратегического резервирования, закон общинно-государственного землепользования, закон идеократии.

Из-за холодного климата в России всегда доминировал закон кооперации над законом конкуренции, причем это проявлялось не только в высокой исторической сохранныости крестьянской общины, и затем в СССР материализовалось в колхозно-совхозной системе организации аграрной экономики, но и в кооперационной функции по отношению к экономике самого российского государства.

В.Т. Рязанов отмечал, что мобилизационность российской экономики предопределяла такую её важную черту, как государственность. Рисково-мобилизационные факторы, обусловленные суровым климатом, протяженностью коммуникаций воспроизводства, определили, по В.Т. Рязанову, «чрезвычайно высокую институциональную роль государства» и способствовали «возникновению государственного (казённого) уклада с тенденцией нарастания его масштабов» [11, с. 349, 350]. За этим следовало постоянное ограничение и торможение развития конкурентно-рыночных отношений, которое было базовым условием и экономической безопасности России, как холодной цивилизации с высокой энергетической стоимостью воспроизводства жизни общества. В примате государственно-кооперативного начала в экономике России, – как показывает В.Т.Рязанов, – проявилась «объективная потребность использовать более высокий уровень концентрации производства в целях реализации экономии затрат от масштаба. С учетом экономического пространства России эффект масштаба в принципе выступил важнейшим фактором укрепления конкурентной позиции отечественного производства в мировой экономике» [11, с. 351].

К доказательству изложенного можно только добавить важный вывод из эмпирического обобщения А.Девятова, представленного в книге «Красный дракон. Китай и Россия в двадцать первом веке» (2002) [12]. Он обнаружил одну закономерность, отражающую собой одну из сторон географического детерминизма, в частности – действия открытого мною закона энергетической стоимости:

- развитой капитализм оказался возможным только в благодатных географических условиях (на средних широтах) в Западной Европе и Северной Америке, которые позволили создать систему, где «идеалом» является «жирное счастье, сон наяву с обеспеченным до предела мыслительным процессом пассивных масс, занятых безмерным производством-потреблением, где убеждение-движитель со-стоит в «личном материальном благополучии, богатстве», где пассивное большинство приняло главную идею – «идею частного капитала как главный критерий богатства и божественного статуса» [12, с. 197, 198].

Изложенное, в рамках ограниченного объема статьи, показывает сложную природу феномена «экономическая безопасность».

6. О системологии экономической безопасности: какие теоретические концепты должны быть разработаны

В системном контексте, если ставить вопрос о системологии экономической безопасности, должны быть раскрыты такие теоретические концепты (конструкты), как:

- системная иерархия («системная вертикаль») экономической «мир-системы» (если воспользоваться этим понятием Э. Валлерстайна) и ей соответствующая иерархическая система экономических безопасностей (как мер качества экономических систем разного уровня системной иерархии);
- теория циклов степеней «открытости-закрытости» экономических систем разного ранга с учетом действия всей системы факторов в логике управления социоприродной эволюцией;
- экономическая безопасность как мера качества управления социально-экономическим развитием и мера его устойчивости;
- квалиметрия системы управления экономической безопасности как управления структурой экономических рисков на основе разного типа байесовских моделей;
- экономическая безопасность в системе обеспечения ноосферной безопасности;
- экономическая безопасность в ноосферной системе обеспечения качества жизни людей, их воспроизводства жизненных сил общества.

7. Теория экономической безопасности в XXI века, в логике действия ноосферного императива, требует ноосферно-ориентированной когнитивной матрицы

Сам системный контекст нейтрален по отношению к когнитивным матрицам исследования

экономических процессов и явлений.

В настоящее время отечественные ученые в основном пытаются решать проблемы экономической безопасности на основе когнитивных матриц экономического либерализма, разных институциональных подходов, избегая исторического противостояния капитализма и социализма.

Если же в проблему экономической безопасности включить это фундаментальное противостояние в современной истории, начиная с 1917 года, с момента свершения Великой Русской (Октябрьской) Социалистической Революции, то вне когнитивной матрицы, определяемой понятийной системой марксизма-ленинизма и её современным развитием на базе Ноосферизма, адекватно построить теорию экономической безопасности невозможно.

Возникает проблема адекватной теории наблюдателя, позволяющая правильно выстроить сам процесс познания экономической безопасности, да ещё в Эпоху Великого Эволюционного Перелома, когда на «повестку дня» XXI века поставлен Ноосферно-Социалистический Прорыв человечества, который, я уверен, начнётся из России, и который есть базовое условие реализации императива экологического выживания человечества на Земле.

В целом, возвращаясь еще раз, к антологии работ В.В. Чекмарев замечает: а в виде 2-х-томника «Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов: теория и практика» [1, 2], подчеркну ещё раз её теоретическую и практическую ценность.

Я только хотел показать, что рыночная парадигма экономической безопасности, хотя и имеет право на своё развитие в рамках действующих реалий и конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов, но она, вместе со стихийной парадигмой истории, оказалась исчерпанной, потому что рынок вместе с системой мирового капитализма и экономического колониализма превратился в механизм экологического самоуничтожения человечества.

Выживание человечества связано с Ноосферизмом, как новым путем развития в форме управляемой социоприродной эволюции на базе общественного интеллекта, научно-образовательного общества и Ноосферного Экологического Духовного Социализма. И по-этому экономическая безопасность должна быть «встроена» в императив выживаемости человечества, как ноосферный императив, и начать «работать» на ноосферную экономику и ноосферную безопасность.

Эпоха Великого Эволюционного Перелома, таким образом, меняет природу экономической безопасности, делая её ноосферной так же, как и хозяйство человечества на Земле, и всю глобальную экономику.

С 13 по 20 августа 2018-го года в Китае был проведен XXIV Всемирный философский конгресс под знаковым названием «Учиться быть человеком» [13]. Экс-президент Всемирной федерации философских обществ Вильям Мак-Брайд отметил:

«Маркс – философ нашего времени»; он «обладал сверхъестественными способностями, сочетал в себе блестящий интеллект с проведением блестящих исследований во всех аспектах того, что означает быть человеком. Он раскрыл механизмы жизни людей, называя их «экономическими» в самом широком смысле этого слова, – всё это действует реально, особенно в современном мире» [13].

«Учиться быть человеком» в XXI веке – это означает «учиться быть ноосферным человеком». И в этом состоит ноосферный императив – императив «Родов Действительного Разума».

Вместе с этими «Родами» осуществляется и ноосферная – вернадскианская – революция в науке и культуре, и еще раз повторю, – в том числе в экономической науке, политэкономии и соответственно в системе представлений, отвечающих на вопрос «Что есть экономическая безопасность?».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чекмарев В.В. Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов: теория и практика. В 2-х томах. Том 1. – Кострома: Изд-во Костром. гос. ун-та, 2018. – 476с.
2. Чекмарев В.В. Обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов: теория и практика. В 2-х томах. Том 2. – Кострома: Изд-во Костром. гос. ун-та, 2018. – 380с.
3. Goodland R., Daly H., El Serafy S. (Eds.). Environmental Sustainable Economic De-velopment. Building on Brundtland. Washington DC. World Bank. 1991
4. Lovelock, J.E. Gaia. A new look at Life in Earth. Oxford Univ. Press, 1979. 252 p.
5. Зубаков В.А. Эндоекологическое отравление и эволюция: стратегия выживания (К саммиту ООН «Рио+10»). – СПб.: ФГПУ «Щербинская типография», 2002. – 86с.
6. Век XX – анфас и профиль. – М.: Новый век, 2001. – 528с.
7. Закулиса (по материалам интервью с А.А.Зиновьевым)// «Завтра». – 2000. - №18
8. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. – М.: Инфра-М., 1999. – 262с.
9. Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западня глобализации. Атака на процветание и демо-кратию/ Перев. с нем. – М.: Издат. Дом «Альпина», 2001. – 335с.
10. Делягин М. Кризис. Неутешительный прогноз// «Завтра». – 2013. – Апрель. – №15(1012). – с. 3
11. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: XIX – XXвв. – СПб.: «Наука», 1998. – 796с.
12. Девятков А. Красный дракон. Китай и Россия в двадцать первом веке. – М.: Ал-горитм, 2002. – 288с.
13. Маслихин А.В. Учиться быть человеком. Марксистская философия на XXIV Всемирном философском конгрессе// «Советская Россия». – 2018. – 25 сентября. – №185(14637). – с. 3