

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 3 (51) 2019

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

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Мелиховский В.М. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Вахрушев Д.С. (Ярославль, Россия)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Вахрушева Н.А. (Ярославль, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Сысоев С.А. (Минск, Беларусь)

Длугопольский А.В. (Тернополь, Украина)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Завьялова Е.Б. (Москва, Россия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

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

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: vagordeev@rambler.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. Теоретическая экономия: новые аспекты разработки	5
--	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Берендеева А.Б. Новые социальные и экономические концепции оценки трансформаций Российского общества и экономики.....	12
Горгола Е.В. Либеральные теоретические постулаты и мифы, как орудие глобализма и как инструмент информационного манипулирования общественным мнением в гибридной агрессии запада против России	29
Лебедев К.Н. Марксистская теория социально-экономического развития и теория технологических укладов: аналогии методов и выводы	59

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЯГТУ О ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Водомеров Н.К. Преодоление технологического отставания России и цифровая экономика .	70
Шкиотов С.В., Маркин М.И. Развитие цифровой экономики в России как фактор роста национальной конкурентоспособности	74
Резолюция Международной научно-практической конференции «Интеграция науки и практики как механизм развития цифровой экономики», посвященной 25-летию инженерно-экономического факультета.....	80

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Шишкина Н.А. Экономика образования: рентабельность образовательных программ	83
Ананьев А.А. Что мешает развитию российского машиностроения? Часть 1 – внутренние проблемы	89

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Борисова Н.А., Кузнецов В.П. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы её развития	102
Чжоу Цайцюань, Мамий И.П. Экономический анализ добычи и потребления каменного угля в КНР в период с 2005 -2017 гг.	108
Несиоловская Т.Н., Новицкая П.И. Реализация риск-ориентированного подхода на примере ассоциации саморегулируемой организации «ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ».....	113
Никифорова Ю.М. Навигатор интеллектуального капитала как инструмент оценки ресурсов компании.....	116

РЕЦЕНЗИИ И ОТКЛИКИ

Позднякова У.А. О книге Бруно С. Сержи и Коул С. Сканлон «Предпринимательство и развитие в 21 веке»	140
Бондырева И.Б. Рецензия на статью Егорова В.Н., Шаховой И.Ю. «Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспекты)».....	144

Бузгалин А.В. Профессор Цаголов остается с нами.	148
---	-----

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: НОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ



Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,
действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: vgordeev@rambler.ru

Аннотация: Представлен редакторский обзор материалов третьего (пятьдесят первого) номера журнала. Показано, что каждый из них в той или иной мере вносит определенный вклад в разработку теоретической экономики. По мнению автора, в работах А.Б. Берендеевой, Е.В. Горголы, Н.К. Водомерова, М.Л. Альпидовской содержатся дополнительные аргументы в пользу полиметодологического подхода и приоритета развитию классической политэкономии в исследовании сущностно-содержательного аспекта рассматриваемых категорий. Следовательно, можно говорить о новых аспектах разработки теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях. Таким образом, содержание данного номера выступает достойным продолжением предыдущей полусотни номеров нашего журнала.

Ключевые слова: теоретическая экономика; полиметодологический подход; приоритет развитию классической политэкономии в исследовании сущностно-содержательного аспекта рассматриваемых категорий; новый парадигмальный мейнстрим в экономических исследованиях.

JEL: A13; A14

THEORETICAL SAVINGS: NEW ASPECTS OF DEVELOPMENT

Valery Gordeev, doctor of Economics,
chief editor of the journal Theoretical Economics,
Yaroslavl state technical University
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: An editorial review of the third (fifty-first) number of the journal is presented. It is shown that each of them in one way or another contributes to the development of theoretical savings. According to the author, in the works of A. B. Berendeeva, E.V. Gorgola, N.K. Vodomerov, M.L. Alpidovskaya contains additional arguments in favor of a polymetodological approach and a priority for the development of classical political economy in the study of the substantive aspect of the categories under consideration. Consequently, we can talk about new aspects of the development of theoretical economy as a new paradigm mainstream in economic research. Thus, the content of this issue is a worthy continuation of the previous fifty issues of our magazine.

Keywords: theoretical economy; polymetodological approach; priority to the development of classical political economy in the study of the essential content of the categories under consideration; new paradigm mainstream in economic research.

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Представляем Вам очередной, третий (пятьдесят первый), номер нашего журнала, который, на наш взгляд, содержит новые аспекты разработки нашей концепции теоретической экономики.

Мы призываем Вас, уважаемый читатель, к продолжению нашей взаимной постоянной работы с Вами над освоением и дальнейшим развитием теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях!

Сначала традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики», где опубликовано три работы, представляющие, по моему мнению, интерес с точки зрения развития нашей концепции в тех или иных аспектах. Во-первых, статья под названием «Новые социальные и экономические концепции оценки трансформаций российского общества и экономики». Её подготовила Берендеева Алла Борисовна, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», кафедра экономической теории и региональной экономики, (г. Иваново, Российская Федерация). В её работе рассмотрены теории, концепции, взгляды, связанные с тенденциями и закономерностями в развитии производительных сил и производственных отношений, трансформации общественных отношений и самого человека, в становлении новой институциональной среды в XX–XXI вв. Раскрыты основные положения двадцати социально-экономических теорий и концепций оценки трансформаций российского общества и экономики. Приведены труды ведущих российских и зарубежных ученых по заявленной тематике. Предложен авторский подход к обоснованию принципов современной социально-экономической политики. Обоснован комплексный подход к оценке социально-экономического развития, результатов реформирования российской экономики с учетом объективных и субъективных характеристик. Автор дает характеристику роли нашей концепции теоретической экономики, а исследовании современных трансформаций российского общества и экономики. Важно, считаю, отметить, что А.Б. Берендеева принадлежит к научной школе Б.Д. Бабаева и Е.Е. Николаевой, отстаивающей полиметодологический подход с приоритетом развития классической политэкономии [см., например: 1; 2; 3], который был поддержан и получает развитие концепцией теоретической экономики.

Во-вторых, в этой рубрике представлена работа под названием «Либеральные теоретические постулаты и мифы, как орудие глобализма и как инструмент информационного манипулирования общественным мнением в гибридной агрессии Запада против России». Её автор - Горгола Евгений Викторович, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник ФГБУ «46 ЦНИИ» Министерства обороны Российской Федерации, (г. Москва, Российская Федерация). В его статье отмечается, что конце XX века в наиболее развитых государствах сформировалось рыночное хозяйство, основанное на господстве финансового капитала, который стремится к глобальному господству любыми путями. Поэтому так важно стало наднациональное макроэкономическое управление финансовыми потоками в мире на основе либеральных идей, заложенных в самую суть действующей Системы национальных счетов, а в США является самостоятельной военно-политической силой. Кроме того, в статье на основе политэкономического подхода с использованием методического аппарата современного институционализма и военно-экономического анализа исследуются эволюция, основные черты и особенности функционирования военно-промышленного комплекса США; раскрываются источники его военно-технологического и военно-экономического опережения по сравнению с другими странами и в то же время причины его неэффективности. Под влиянием апологетов военного бизнеса государство в США вынуждено проводить ярко выраженную глобалистскую политику. Таким образом, работа Е.В. Горголы посвящена остроактуальной теме, слабо освещаемой в отечественных и, как правило, искаженно отражаемой в зарубежных экономических журналах, а исследование проведено в русле методологии теоретической экономики.

В-третьих, в данной рубрике публикуется статья под названием «Марксистская теория социально-экономического развития и теория технологических укладов: аналогии методов и выводы». Её написал Лебедев Константин Николаевич, доктор экономических наук, доцент, профессор Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при

Правительстве Российской Федерации», (г. Москва, Российская Федерация). Автор отмечает, что в настоящее время на былое место марксистской теории социально-экономического развития в социально-экономической науке и практике пытается претендовать теория технологических укладов. Цель настоящего исследования – показать несовершенства последней как официальной теории государственной социально-экономической политики российского государства. Для достижения этой цели в работе демонстрируется сходство методов формирования и применения для предсказания будущего главных законов обеих теорий – общего закона смены этапов социально-экономического развития и конкретного закона смены последнего этапа. В обеих теориях они, по мнению автора статьи, характеризуются аналогичными нарушениями требований к логическому и философскому методам социально-экономического исследования, что говорит о том, что теорию технологических укладов может ожидать судьба марксистской теории социально-экономического развития. Заметим, в свою очередь, что степень новаторства статьи оказалась выше, чем могла бы рассчитывать на полную и безоговорочную поддержку членов редколлегии нашего журнала, сторонников приоритетности развития марксистской политэкономии в русле концепции теоретической экономики. Однако работа К.Н. Лебедева выступает важным стимулом для осмысления глубинных методологических проблем и дискуссии по ним на страницах нашего журнала в последующих номерах, за что мы благодарны автору.

Затем Вашему вниманию вот уже в четвертый раз [предыдущие три были в №6(48), №1(49) и №2(50)] представляется новая рубрика под названием «Конференция в ЯГТУ о цифровой экономике». В данном номере в этой рубрике мы знакомим Вас с тремя материалами. Во-первых, тезисы доклада, с которыми выступил по скайпу перед участниками пленарного заседания конференции Водомеров Николай Кириллович, доктор экономических наук, профессор, профессор ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», член редколлегии нашего журнала (г. Курск, Российская Федерация). Тема его доклада – «Преодоление технологического отставания России и цифровая экономика». В докладе анализируется проблема преодоления технологического отставания России. Цель исследования – выяснить условия достижения технологической независимости России. При этом с учетом темы конференции автор уделяет особое внимание возможной роли цифровой экономики в решении этой проблемы. В докладе установлено, что расширение использования цифровых технологий в экономической деятельности, хотя и способно принести определенный экономический эффект, но не в состоянии решить проблему преодоления технологического отставания; более того, несет в себе риски усугубления этой проблемы. Автором обоснована необходимость использования государственного планирования машиностроения для достижения успеха в преодолении технологического отставания России и показана роль цифровых технологий как средства организации такого планирования. Таким образом, Николай Владимирович, считаю, поддерживает и развивает высказанный нами на пленарном заседании конференции взгляд на цифровую экономику с позиции концепции теоретической экономики [см.: 4].

Во-вторых, тезисы доклада «Развитие цифровой экономики в России как фактор роста национальной конкурентоспособности», обобщающие исследование членов редколлегии нашего журнала – Шкиотова Сергея Владимировича и Маркина Максима Игоревича (ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль). В своем докладе авторы в очередной раз указывают на неоднозначность современной теории национальной конкурентоспособности, – проведенные ранее исследования показали отсутствие взаимосвязи между показателями национальной конкурентоспособности, качества жизни населения, производительности труда по российской экономике в долгосрочном временном интервале. Полная версия большого исследования наших молодых авторов, поддержанная грантом РФФИ, была опубликована на страницах нашего журнала в прошлом году [6-8]. Считаю, что цикл этих работ является важным шагом в развитии современной теории национальной конкурентоспособности в условиях глобализации, послужит не

только интересам развития «большой науки», но и станет фундаментом для написания докторской и кандидатской работы наших авторов, соответственно.

Во-третьих, в этой рубрике публикуется текст резолюции, принятый участниками конференции в ЯГТУ. В его доработке с учетом замечаний и предложений, высказанных в ходе конференции, приняли активное участие Михаил Илларионович Воейков, доктор экономических наук, профессор, зав. сектором Института экономики Российской Академии наук; Бэлла Григорьевна Шелегеда, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Донецкой академии управления и государственной службы (г. Донецк, Республика Украина); Елена Евгеньевна Николаева, доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории и региональной экономики Ивановского государственного университета; Галина Алексеевна Родина, доктор экономических наук, профессор, профессор Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. В тексте резолюции, как Вы можете убедиться, поддержан наш взгляд на цифровую экономику как объективную потребность развития производительных сил, требующего соответствующей модификации производственных отношений, а значит и смены макроэкономической политики. Высказаны соответствующие рекомендации в адрес органов власти, субъектов бизнеса и научного сообщества.

В следующей рубрике - «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» - публикуется в этом номере статья под названием «Экономика образования: рентабельность образовательных программ». Её подготовила Шишкина Надежда Александровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Управление предприятием» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», (г. Ярославль, Российская Федерация). Автор отмечает, что государственные образовательные учреждения высшего образования, одновременно с выполнением государственного задания, ведут платную образовательную деятельность. Актуальность исследования обусловлена потребностью экономического обоснования затрат, обеспечивающих рентабельность платных образовательных программ. В исследовании на основе метода группировки расходов в разрезе постоянных и переменных выполнен расчёт маржинальной доходности при разных вариантах количества, обучающихся в группе, рентабельности платных образовательных программ и порога рентабельности образовательной программы. В рамках исследования определен допустимый уровень предоставления скидки при оплате образовательной услуги с целью повышения конкурентоспособности образовательного учреждения и привлечения абитуриентов с более высоким уровнем знаний. Предварительный расчет затрат на обучение, утверждает автор, позволит снизить риски возникновения убытков или снижения дохода в случаях невыполнения плана приема обучающихся в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Далее в этом номере следует рубрика «Творчество молодых исследователей». В ней Вашему вниманию представлены три работы. Во-первых, публикуется статья под названием «Цифровая экономика в России: состояние и перспективы её развития». Подготовили её Борисова Наталья Александровна, студентка профиля «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина» (г. Нижний Новгород, Российская Федерация) и Кузнецов Виктор Павлович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия» указанного университета. Авторы отмечают, что в настоящее время активно начали развиваться цифровые технологии. В связи с этим большой популярностью стала пользоваться Интернет-экономика или «цифровая экономика». Данное направление позволяет улучшить работу бизнеса, социальной сферы, благоустроить города и другое. В данной статье рассматривается «цифровая экономика» в России. В настоящее время, считают авторы, Россия не входит в группу стран-лидеров по использованию этого направления, но мелкими и уверенными шагами движется по этому пути. Также приведен план мероприятий государства по развитию цифровой экономики в России на ближайшие 2017-2030 годы. Целью данного исследования является

выявление состояния цифровой экономики в России и оценка перспектив развития этого направления в будущем с помощью метода прогнозирования.

Во-вторых, в этой же рубрике представлена статья под названием «Экономический анализ добычи и потребления каменного угля в КНР в период с 2005 -2017 гг.». Её авторы - Чжоу Цайцюань, гражданка Китайской Народной Республики, аспирантка кафедры «Статистика» экономического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», (г. Москва, Российская Федерация) и Мамий Ирина Петровна, кандидат экономических наук, доцент названной кафедры. В данной статье представлены результаты экономического анализа добычи и потребления каменного угля в КНР в период с 2005 по 2017 гг. Вначале авторами показано развитие энергетической стратегии этого периода, выделено 3 основных этапа, из анализа которых следует вывод о тенденции к снижению потребления каменного угля и стимулированию перевода энергетической отрасли на низкоуглеродное сырье, создание зеленой экономики. Проведено сравнение запланированных в стратегии показателей добычи и потребления каменного угля с фактическими, для того, чтобы удостовериться в реальности выполнения энергетических планов. Изучение потребления каменного угля в анализируемом периоде по секторам экономики Китая демонстрирует его замещение только в секторе транспорта. Однако в планах на XIII пятилетку (2016-2020 гг.) стоит задача создания экологически чистой, безопасной и эффективной современной энергетической системы, а также снижение потребления доли угля в структуре потребления первичной энергии до 58,0%. В настоящее время уголь по-прежнему остается основным энергетическим ресурсом в структуре потребления Китая, и его доля составляет 60,4%.

В-третьих, статья декана инженерно-экономического факультета ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет» Несиоловской Татьяны Николаевны и магистранта второго года обучения Полины Новицкой «Реализация риск-ориентированного подхода на примере ассоциации саморегулируемой организации «ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ». В своей работе авторы отмечают, что возможность применения риск-ориентированного подхода в любой сфере заключается в дифференциации рисков: контроль в зонах повышенного риска растет, а в более безопасных зонах – снижается, вместе с тем, реализация риск-ориентированного подхода имеет свои особенности в зависимости от объекта его внедрения. Далее авторы раскрывают возможности риск-ориентированного подхода при организации контроля за деятельностью членов саморегулируемых организаций (СРО), связанных со строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом особо опасных, технически сложных и уникальных объектов.

В заключении, в данной рубрике публикуется статья под названием «Навигатор интеллектуального капитала как инструмент оценки ресурсов компании». Ее автор Никифорова Юлия Михайловна, аспирант кафедры «Экономика и управление предприятиями и производственными комплексами» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет». В данной статье, автор отмечает, что в настоящее время одним из ключевых вопросов, который необходимо решать, как с управленческой, так и с операционной точки зрения, а также с позиции стратегического анализа выступают «ресурсы компании», которые должны быть задействованы таким образом, чтобы в значительной мере максимизировать создание «ценности фирмы», а значит, приумножить ее потенциал. Никифорова Ю.М., для более полного и ясного определения и восприятия ресурсов организации, классифицирует ресурсы компании и описывает их некоторые характерные особенности. Отмечается необходимость поиска инструментов, помогающих руководителям компаний лучше понять, как их ресурсы взаимодействуют в процессе создания ценности и конкурентного преимущества, и фиксировать сложные взаимодействия ресурсов как в плане воздействия на создание ценности, так и отслеживания реальных трансформаций.

В рубрике «Рецензии, отклики» публикуется в этом номере два материала. Во-первых, это статья под названием «Секреты успеха современного бизнеса от профессоров Гарвардского университета

(Harvard university. USA) Бруно С. Сержи (Bruno S. Sergi) и Коул С. Скнлон (Cole C. Scanlon)» в книге «Предпринимательство и развитие в 21 веке» («Entrepreneurship and development in the 21st century»). Её написала Позднякова Ульяна Александровна, кандидат экономических наук, директор АНО «Институт научных коммуникаций» (г. Волгоград, Российская Федерация). Здесь представлена рецензия на книгу профессоров Гарвардского университета (Harvard University, USA) Бруно С. Сержи (Bruno S. Sergi) и Коул С. Скнлон (Cole C. Scanlon) «Предпринимательство и развитие в 21 веке» (“Entrepreneurship and development in the 21st century”). В рецензируемой книге, отмечает У.А. Позднякова, выявлена современная роль предпринимательства в развитых и развивающихся странах и предложены рекомендации для государственного и корпоративного управления в интересах интенсификации развития этих стран. Показано, что в развитых странах предпринимательство стимулирует развитие транспортной инфраструктуры и способствует их все большему вовлечению в международную торговлю. В развивающихся странах роль предпринимательства заключается в финансировании (через инвестиции) и стимулировании (через спрос, маркетинг) развития их экономики. Обозначены секреты успеха («точки роста») современного бизнеса.

Во-вторых, эта рубрика представляет работу под названием «Рецензия на статью Егорова В.Н., Шаховой И.Ю. «Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспекты)»». Рецензируемая статья ректора Ивановского государственного университета, доктора экономических наук, профессора Владимира Николаевича Егорова и заместителя декана экономического факультета названного вуза, кандидата экономических наук, доцента Ирины Юрьевны Шаховой была ранее опубликована в нашем журнале [см.: 5]. Автор публикуемой сейчас рецензии - Бондырева Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО Ярославский государственный технический университет, (г. Ярославль, Российская Федерация). В рецензии рассматриваются формы образования студентов в вузе: традиционные и новые. Отмечается необходимость развития дистанционного обучения в условиях цифровой экономики. Ставится вопрос о границах применения исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий. Рассматриваются преимущества и недостатки дистанционного обучения, анализируются источники его финансирования.

Таково основное содержание материалов представленного номера. Как видите, в нем, действительно, представлены материалы, продолжающие разработку теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях, чем мы занимаемся вот уже девятый год, взаимодействуя с Вами, уважаемый читатель.

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

С уважением, В.А. Гордеев

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Николаева Е.Е. Взаимодействие политэкономического и институционального подходов в экономических исследованиях как требование современной экономической теории / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. — № 4. — июль 2012 – С. 14-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

2. Николаева, Е.Е. Научная школа профессора Бронислава Дмитриевича Бабаева (к 85-летнему юбилею) / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 2. — С. 90-92. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

3. Бабаев, Б.Д., Берендеева А.Б. Социальные свойства экономики: показатели и факторы нарастания, торможения/ Б.Д. Бабаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика»,

2018. — № 2. — С. 29-43. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

4. Гордеев, В.А., Майорова М.А., Шкиотов С.В., Маркин М.И. Цифровая экономика в зеркале теоретической экономики /В.А. Гордеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 6. — С. 66-69. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

5. Егоров, В.Н., Шахова И.Ю. Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспект) /В.Н. Егоров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 5. — С. 47-54. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

6. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и качеством жизни населения на примере развитых стран мира // Теоретическая экономика. – 2018. - №1. – С.36-46.

7. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и качеством жизни населения на примере развивающихся стран мира // Теоретическая экономика. – 2018. - №3. – С.89-97.

8. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Верификация взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности, качеством жизни населения и производительностью труда на примере стран с переходной экономикой // Теоретическая экономика. – 2018. - №4. – С.89-97.

НОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ОЦЕНКИ ТРАНСФОРМАЦИЙ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

Берендеева Алла Борисовна

доктор экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»
кафедра экономической теории и региональной экономики
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: abab60@mail.ru

Аннотация: Рассмотрены теории, концепции, взгляды, связанные с тенденциями и закономерностями в развитии производительных сил и производственных отношений, трансформации общественных отношений и самого человека, в становлении новой институциональной среды в XX–XXI вв. Раскрыты основные положения 20-и социально-экономических теорий и концепций оценки трансформаций российского общества и экономики. Приведены труды ведущих российских и зарубежных ученых по заявленной тематике. Предложен авторский подход к обоснованию принципов современной социально-экономической политики. Обоснован комплексный подход к оценке социально-экономического развития, результатов реформирования российской экономики с учетом объективных и субъективных характеристик.

Ключевые слова: российская экономика, российское общество, социальные и экономические концепции, трансформация российского общества, негативные последствия российских реформ.

JEL: A13; A14; B30

NEW SOCIAL AND ECONOMIC CONCEPTS OF THE ASSESSMENT OF TRANSFORMATIONS OF RUSSIAN SOCIETY AND ECONOMY

Berendeeva Alla Borisovna,
doctor of economic science, associate professor of department of Economic Theory and Regional Economics
Ivanovo State University
Ivanovo, Russian Federation

Abstract: Theories, concepts, and views related to trends and patterns in the development of productive forces and production relations, the transformation of social relations and the person himself, in the development of the new institutional environment in the XX – XXI centuries are considered. The main provisions of 20 socio-economic theories and concepts for evaluating the transformations of Russian society and economy are revealed. The works of leading Russian and foreign scientists on the stated subject are presented. The author's approach to the substantiation of the principles of modern socio-economic policy is proposed. A comprehensive approach to the assessment of socio-economic development, the results of the reform of the Russian economy, taking into account objective and subjective characteristics, is substantiated.

Keywords: Russian economy, Russian society, social and economic concepts, transformation of Russian society, negative consequences of Russian reforms.

В настоящее время для российской экономики характерен недостаточный уровень конкурентоспособности, инновационной активности, внутреннего инвестиционного и потребительского спроса. В условиях четвертой индустриальной революции российская экономика сталкивается с все более разнообразными и сложными задачами, вызовами и угрозами и оказывается недостаточно готовой к их решению. Поэтому важно учитывать глобальные изменения в развитии производительных сил и производственных отношений, в трансформации общественных отношений и самого человека, в становлении новой институциональной среды.

О высоком интересе к теоретическому осмыслению общественного развития свидетельствует, например, то, что в научных журналах открыты специальные рубрики: например, в журнале «Вопросы экономики» это рубрики «Отечественная экономическая мысль: прошлое и настоящее», «Вопросы теории», «Экономическая политика: теория и практика», в Российском экономическом журнале (РЭЖ) – «Методология, теория, практика», в журнале «Государственная служба» – «Теория и практика управления», «Теории общественного развития», в журнале «Вопросы государственного и муниципального управления» – «Проблемы управления: теория и практика», а в журнале «Социологические исследования (СоцИс)» – «Теория. Методология», «Новые идеи и явления в общественном сознании и социальной практике» и т.д.

Важную роль в развитии теоретической мысли играет журнал «Теоретическая экономика», созданный в 2011 г. по инициативе кафедры экономической теории Ярославского государственного технического университета и руководимый доктором экономических наук, профессором, действительным членом Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания В. А. Гордеевым. При этом главная цель журнала – в том числе разработка концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях [1, с. 5].

Вторая половина XX в. породила концепции социальной экономики (социальной экономики, социозкономики), социального рыночного хозяйства, экономической социодинамики, социализации и социальных свойств экономики, социальных издержек, социальной ответственности бизнеса, социальной безопасности и др. Особая роль человека как ресурса, капитала в экономике разрабатывается в рамках теорий и концепций: человеческого капитала, национального богатства, инновационной экономики, цифровой экономики, информационного общества, экономики знаний, креативной экономики, и др. При этом социальные проблемы исследуются в рамках междисциплинарного подхода – на стыке наук, прежде всего экономики, социологии, психологии, учения о ноосфере и т.д.

Активно выдвигаются новые теории, концепции, идеи. Известны теории «индустриального общества» Дж. Гэлбрейта, «супериндустриализма» О. Тоффлера, постиндустриального общества (или теория трех стадий) Д. Белла. На основе разработок по изучению постиндустриального общества сформировалась вначале концепция информационного общества, на смену ей пришли концепции экономики знаний и общества, основанного на знаниях.

Идеи новой индустриализации, неоиндустриализма отражены в публикации доктора экономических наук П. Лемещенко. Он отмечает «издержки» реформ на бывшем советском пространстве – «социальная апатия, отчуждение основной массы производителей не только от средств производства, произведенного продукта, но и от культуры в широком смысле слова – это далеко не полный перечень итогов современной рыночной реформы» [2, с. 75].

Российская экономика пока не вписывается в постиндустриальную и экономику знаний. В многочисленных современных публикациях поднимается вопрос о деиндустриализации российской экономики. Отмечается, что в силу объективных и субъективных исторических обстоятельств структура российской экономики оказалась сильно деформированной, как по сравнению со структурой общественных потребностей, так и в отличие от индустриально развитых стран экономик рыночного типа.

К середине 1990-х гг. в России сложилась особая социально-экономическая и политическая система – олигархический капитализм. Как отмечает доктор экономических наук А. Бузгалин, «господство в экономике кланово-корпоративных структур, образующих основу не только экономической, но и политической власти. Кланово-корпоративный капитализм основан на сращивании бизнеса и политики, симбиозе крупных собственников из экс-номенклатуры или теневого бизнеса и коррумпированных (лоббирующих) групп в законодательных, исполнительных и судебных органах власти» [3, 4].

Россию начала XXI в. ученые характеризуют как «общество катастрофы»; пишут о воспроизводстве в России авторитарного режима; о пренебрежении правящим классом принципа социальной справедливости [5].

«Издержки» российского реформирования отражены в концепциях: изъянов смешанной экономики, общественных метаморфоз, общества травмы, неопределенности, прекариата как нового класса, безопасности / вызовов, угроз, рисков и др.

Доктор философских наук А. Рубинштейн рассматривает провалы смешанной экономики в рамках теории опекаемых благ, при этом общая концепция изъянов смешанной экономики обуславливает патерналистскую активность государства. По его мнению, «стандартные провалы – наличие монополии, экстерналий информационной асимметрии и т.п., – дополнены «поведенческим провалом», который... обусловлен иррациональными действиями индивидуумов, выбирающих такой вариант поведения, который в соответствии с предпочтениями «патера» не обеспечивает максимизацию их благосостояния». Выделен особый вид изъянов смешанной экономики – «патерналистский провал», и содержится анализ порождающих его механизмов формирования патерналистских установок государства и некоммерческих организаций [6, с. 71–72].

В рамках концепции общественных метаморфоз рассматривается «усложняющаяся природа современных метаморфоз как нелинейных явлений, инициирующих разрывы и травмы прежнего бытия, в результате шока обретающего иное качество». Согласно данной концепции «сложные социоприродные реалии по-своему рефлексировать деятельность людей и структур, выступающих как акторы. В результате происходит интерференция вызовов в виде потенциально возможных «нормальных аварий» и вызовов усиливающегося цивилизационного противоборства» [7, с. 3]. Ученые выступают за «переоткрытие» места и роли современных метаморфоз в функционировании социума и природы, обосновывают эффект «стрелы времени», что означает развитие общественных метаморфоз ускоряющимися темпами и усложняющимся образом; когда данные метаморфозы становятся самостоятельным фактором социоприродных турбулентностей. В этих условиях «возрастает значимость выработки управленческих подходов к метаморфозам, преследуя цель направить их потенциальную энергию на гуманизацию человеческих отношений, изменение вектора взаимодействия общества с неживой и живой природой» [7, с. 8].

Происходящие в настоящее время негативные явления и процессы в развитии российской экономики обусловили изменение мироощущения широких слоев, усилили у их представителей чувство неуверенности в завтрашнем дне. Как считают доктора социологических наук П. Козырева и А. Смирнов, «отсутствие экономического роста, выявление все большей ограниченности возможностей социальной политики государства, ухудшение материального положения значительной части россиян, обострение проблем, связанных с обеспечением безопасности, состоянием образования и медицинского обслуживания, – все эти процессы, отражающиеся на условиях жизни населения и воспринимаемые гражданами непосредственно, через личный жизненный опыт, оказывались в период кризисного десятилетия весомыми факторами, ослабляющими или нередко подрывающими настроения социального оптимизма» [8, с. 74–75].

В рамках концепции общества травмы, автор концепции доктор философских наук Ж. Тощенко к обществам травмы относит страны, «длительное время стагнирующие и/или деградирующие в своем развитии, находящиеся в состоянии рецессии» для них характерно «отсутствие четкой и ясной стратегии развития; экономическая деградация; отсутствие созидательных общественных сил; переходы властных ресурсов в капитал и, наоборот, капитала во властные ресурсы; отстранение – добровольное и насильственное – большинства населения от участия в политической жизни; отсутствие государственной идеологии и/или национальной идеи; игнорирование национальных интересов или, напротив, чрезмерная их абсолютизация; резкое увеличение социального неравенства; социальные деформации и утрата стремления к национальному суверенитету; неуважительное

отношение к традициям и прошлому страны или, наоборот, архаизация ушедших в Лету (историю) этноконфессиональных установок и патриархальных ориентаций» [9, с. 16–17].

Под травмой автор понимает результат длительной неопределенной трансформации общественных отношений, характеризующийся деформацией экономических, социальных, политических, а также духовно-культурных отношений и, как следствие – генерирующей непредвиденные социальные последствия. «Обществу травмы присущи отсутствие стратегических целей развития, хаотичность действий, неспособность мобилизовать активные творческие силы на реализацию преобразований и преодоление деструктивных тенденций. Особую роль приобретает деятельность политических и экономических акторов («элиты»), ведущая к непрогнозируемым эффектам вследствие несогласованности и противоречивости действий, олицетворяющих сугубо корпоративные и групповые эгоистические интересы» [9, с. 16–17]. К травмированным обществам Ж. Тощенко относит и Россию. Говорится о необходимости раскрепощения созидательных сил не только бизнеса, но и творческих людей, которые олицетворяют «научный гений русских людей», а также социальные реформы, которые не только бы удовлетворяли потребности народа, но и подпитывали новые технологии в экономике [9, с. 19–20].

Концепция неопределенности. Кризис 1990-х гг. в России, годы экономической нестабильности оказали влияние на все стороны жизни общества. Как пишут доктора социологических наук П. Козырева и А. Смирнов, «за истекшие годы в стране произошло немало важных событий, породивших как позитивные, так и негативные последствия, которые привели к значительным переменам в социально-экономическом положении населения, существенно изменили условия жизни россиян. Новые черты приобрел жизненный уклад людей. Перемены, происходившие в социально-экономическом положении граждан, вносили в массовое сознание новые элементы, в значительной мере меняющие представления об окружающей действительности и своих возможностях, о своем настоящем и будущем» [8, с. 66].

Важнейшим фактором экономического развития и жизни россиян в кризисных условиях стала возросшая неопределенность, характеризующаяся, по мнению большинства исследователей, неясностью настоящего и непредсказуемостью будущего, недостатком знаний о текущих событиях и условиях, в которых будет протекать деятельность, низкой степенью предвидения этих условий, неясностью будущих возможностей. Неопределенность имеет особенности: она связана с риском, генерирует разного рода вызовы, выступает в качестве фактора, усложняющего жизненные ситуации, превращающего их в нестабильные и непредсказуемые, характеризующиеся неоднозначностью, наличием большого количества случайных событий, всегда связана с множественностью альтернатив, неожиданным появлением экстремальных условий, выходящих за пределы норм. Неумение или неспособность жить в ситуации непредвиденности вызывает волнение или беспокойство, усиливает тревогу и различные страхи [8, с. 66–67].

Как отмечает Ж. Тощенко, неопределенность является одной из наиболее существенных характеристик длительное время переживающих колоссальные потрясения «травмированных обществ», к которым в полной мере относится нынешняя Россия. При этом последнее десятилетие стало для россиян чрезвычайно серьезным испытанием. Ситуация в экономике характеризовалась наличием большого количества возросших рисков, быстротечным развитием негативных тенденций, нестабильностью и непредсказуемостью [9, с. 22].

Снизилась значимость заработной платы и увеличилась весомость государственных трансфертов в формировании доходов населения. Стремление компенсировать снижение зарплаток, недостаточность предложений официального трудоустройства с достойной оплатой труда, наличие большого количества разного рода барьеров, существенно ограничивающих легальные возможности по реализации экономического потенциала работников, вынуждали многих россиян к поиску зарплаток в обход государства. Немаловажное значение имело и то, что в России при довольно

высоком уровне образования населения крайне неэффективно работают социальные лифты. Еще одной весомой причиной роста сектора теневой занятости стало ухудшение положения бизнеса, особенно малого и среднего. Исследование авторов позволило выделить тенденции и поведенческие настроения граждан в условиях нестабильности экономики 2008–2016 гг. [8, с. 69–70].

Несмотря на обострение многих негативных социальных процессов и проблем (бедность, социально-экономическое неравенство, угроза безработицы, рост цен и др.), уровень удовлетворенности россиян своей жизнью оставался довольно высоким. Население постепенно приспособилось к изменившейся экономической ситуации, к необходимости постоянной экономии, к отказу от дорогих покупок. Сложная экономическая ситуация становилась не просто знакомой, а привычной и поэтому воспринималась не особенно болезненно. Россияне накопили опыт повседневного функционирования в условиях кризиса, что вместе с рядом других факторов сглаживало их беспокойство по поводу происходящего [10, с. 13–14].

Многие, независимо от того, насколько сложно протекала их жизнь, были склонны рассматривать неблагоприятную ситуацию, в которой они оказались, как временное явление, которое следует пережить или перетерпеть. В условиях возросшей неопределенности жизненных обстоятельств люди не строили далеко идущих планов, продолжая решать повседневные проблемы и стараясь адекватно реагировать на те или иные вызовы. Заметный спад уровня удовлетворенности россиян своей жизнью был отмечен только во время последнего экономического кризиса 2014–2016 гг. За этот период существенно увеличилось количество респондентов, которые считали, что они или их семьи довольно сильно пострадали от негативных последствий кризиса. Представители более обеспеченных слоев населения полагали, что кризис коснулся их более ощутимо, чем в 2008–2009 гг. Массовые слои населения, принявшие на себя значительную, если не основную часть негативных последствий кризисного периода, демонстрировали высокий уровень неудовлетворенности своим материальным положением [8, с. 74–76].

Но, несмотря на отмеченные выше тенденции, ученые пишут о кризисе социального оптимизма населения, аспектами которого стали, «с одной стороны, накопленная усталость, снижение уровня своих притязаний, требований и ожиданий, убежденности в способности самостоятельно осуществлять жизненные планы, ослабление ориентации на собственные, индивидуальные усилия; с другой стороны – уменьшение склонности россиян связывать реализацию своих целей и жизненных планов с переменами в экономической сфере» [8, с. 77].

Применительно к России развивается концепция прекариата.

Прекариат – это новый социальный класс, который во многом определяет лицо современных обществ [11], социальная группа, насчитывающая в России от 30 до 40 % трудоспособного населения, ограничена и лишена тех прав, которыми обладают постоянно работающие работники, имеющие гарантированную занятость.

Доктор философских наук Ж. Тощенко подробно анализирует структуру российского прекариата, который включает: часть трудоспособного населения, занятого постоянно на временной работе, людей, работающих неполный рабочий день или перебивающихся сезонными и случайными приработками, безработных, представителей творческих профессий, части занятых заемным трудом, мигрантов, стажеров и часть студенчества. Для прекариата характерно неустойчивое социальное положение, потеря или снижение социального статуса, статусный диссонанс, социальная незащищенность, лишение многих социальных гарантий, нестабильность дохода, отсутствие перспективы, др. [12, с. 4–7].

Автор отмечает, что «прекариат все еще есть «класс в себе», который стоит на пороге превращения в «класс для себя». Он уже стал устойчивым социально-классовым образованием, которое объединяет огромные массы людей и закрепляет их в статусе постоянной временности социального положения и отчетливого понимания ущербности и ограниченности в реализации своих

возможностей и способностей. По мере осознания этих обстоятельств прекариат имеет тенденцию превращения в потенции в опасное образование – будущий класс, от сознания и поведения которого будет зависеть судьба страны» [12, с. 12].

Развивается концепция социальной безопасности.

Общеизвестно, что потребность в безопасности принадлежит к числу базисных мотивационных механизмов человеческой жизнедеятельности. Как пишут доктор социологических наук Е. Подольская и кандидат наук В. Назаркина, «недооценка или игнорирование проблем безопасности на всех уровнях социальной организации неизбежно ведет к падению жизнеспособности, конкурентоспособности и даже гибели соответствующих ее элементов (субъектов)». Они отмечают, что в социологическом теоретизировании по проблемам социальной безопасности сложились три взаимосвязанных концепта, базирующиеся на гуманистическом видении человека как высшей ценности: теория человеческого капитала (1960–е гг.), модель человеческого развития (1980–1990-е гг.) и концепция человеческой безопасности (первая половина 1990-х гг.) [13, с. 134].

Во второй половине XX в. социальная безопасность получила новое смысловое наполнение за счет выделения в ее структуре двух составляющих: качества жизни (охрана здоровья; питание; одежда; жилище и условия проживания; образование; культура; коммуникации; семья и детство; свободное передвижение; свободный доступ к информации; отдых и т.д.) и уровня жизни (показатели социального развития; прожиточный минимум; минимальная и средняя, номинальная и реальная заработная плата; доходы и расходы населения; рост потребительских цен; задолженность по выплате заработной платы).

В результате термин «социальная безопасность» наполнился новыми смыслами: это не просто защита от реальных и потенциальных угроз, но и определенный инструментарий оценки реализации целей социальной политики. Как отмечают авторы, «был сделан переход к более широкому пониманию угроз и безопасности – от концепции безопасности, ориентированной на государство, к концепции безопасности, ориентированной на человека». Они пишут, что безопасность выступает как:

- потребность и интерес;
- ощущение и ценность;
- социальное отношение, строящееся на выполнении норм и принципов безопасных взаимоотношений между людьми, народами, государствами;
- результат и процесс поддержания оптимальных параметров жизнедеятельности, обеспечения защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства, противодействия различным угрозам;
- социальная функция защиты через органы законодательной, исполнительной и судебной власти членов общества, их собственности, природных и социальных объектов от различных опасностей;
- система специальных структур, средств, методов и мероприятий, позволяющая реализовать функции, полномочия и обязанности обеспечения безопасности на основе определенной нормативно-правовой основы;
- наука и искусство доведения международной, национальной, государственной, военной, экономической, информационной, экологической и другой безопасности до высочайшего мастерства за счет применения нестандартных решений, неординарных действий и творческих подходов [13, с. 135].

Таким образом, безопасность рассматривается в структурном аспекте как состояние и как процесс.

В Отчете ООН предложено рассматривать угрозы человеческой безопасности сквозь призму категорий: безопасность экономическая, политическая, продовольственная, личная, безопасность здоровья, безопасность сообщества и др. [14, с. 22–24].

Таким образом, концепция безопасности связана с концепцией вызовов, угроз, рисков. По

мнению ученых, происходит рост издержек и накопление напряжений, внутренние и внешние вызовы-угрозы, а также вызовы-возможности. В качестве условий выбора траекторий исторической динамики, которые зависят от характера ответных стратегий на вызовы, выступают следующие: «пошаговые изменения, эскалация конфликтов, турбулентные периоды, быстрый подъем и расцвет, переход на более высокую стадию эволюции» [15].

Например, Д. Зеркалов выделяет угрозы безопасности человека, создаваемые глобализацией:

- резкое увеличение зависимости жизни людей от интересов транснациональных компаний;
- снижение значимости фактора территориальной обусловленности («уменьшение пространства»),

т. е. изменения в жизни человека все чаще и сильнее зависят от процессов, происходящих далеко от места его жительства (доходы, работа, здоровье и т.п.); многие процессы, в том числе рыночные отношения, приобретают все более опосредованный характер;

- изменение (снижение) роли национальных границ, которые теряют свое значение не только для торговли, капиталов и информации, но и для идей, норм, культуры, ценностей;

- рост значимости фактора времени («уменьшение времени»), т. е. увеличение темпов изменения рынков и технологий способствует резкому ускорению ритма жизни и одновременно росту нестабильности в обществе и уязвимости человека; многократное увеличение скорости происходящих процессов, стремление соответствовать темпам глобальной конкуренции кардинально меняют условия жизнедеятельности человека.

Растут риски, являющиеся следствием изменений, происходящих далеко от места его проживания; риски, которые нельзя предотвратить на национальном уровне; расширяется сфера, увеличивается внезапность и усиливается разрушительный характер действия рисков [16].

Рассчитывается индекс жизненных шансов и рисков. Как отмечает доктор социологических наук Н. Тихонова, из трех страт российского общества нижняя страта массовых слоев российского общества (около 30 % населения) характеризуется невозможностью поддерживать типичный для среднего россиянина стандарт жизни, в их жизни доминируют разного рода риски, а круг их жизненных возможностей очень ограничен [17, с. 57].

Как отмечает доктор философских наук Н. Лапин, «российское общество модернизируется, но спонтанно, медленно и неэффективно. В нем отсутствуют эффективные механизмы саморазвития в условиях нарастания больших рискоопасных вызовов. Оно оказалось в новой области бифуркаций, где возможны как обострение социально несправедливых (паразитарных) результатов реверсивного транзита, так и становление новых качеств, способов саморазвития» [18, с. 11].

По мнению автора, «дальнейшие шаги становления демократических способов саморазвития российского общества и его региональных сообществ в направлении реального, персонифицированного гуманизма могут быть связаны с массовым использованием компьютерных технологий, включая оцифровывание экономики, для получения информации о запросах, предпочтениях населения при подготовке решений органов управления, которые значимы для населения и его сообществ – от местных (муниципальных) до всероссийского, а также для контроля за осуществлением принятых решений» [18, с. 12].

На каких принципах выстраивать социально-экономическую политику будущей, цифровой экономики? Ответ на этот вопрос может дать рассмотрение теорий и концепций модернизации, социального государства, солидарности и сплоченности, социального партнерства, общественного здоровья, экономики счастья, справедливости, доверия в обществе, др.

Переход от традиционного к индустриальному обществу в современной социологии называют модернизацией. И хотя теория модернизации была разработана западными социологами (П. Бергер, Д. Белл, А. Турен и др.) применительно к развивающимся странам, тем не менее она актуальна и для других стран. В настоящее время модернизация охватывает практически все сферы жизни общества: экономику, социальную и политическую сферы, духовную жизнь. Как отмечает

доктор философских наук М. Горшков, «термин «модернизация» прочно вошел и закрепился в общественном и научно-аналитическом лексиконе, обретя статус главного слова эпохи, суверенного элемента интеллектуального и политического пейзажа современной России, способного, согласно распространенным представлениям, спасти страну, выведя ее к новым историческим рубежам и горизонтам развития» [19, с. 30].

Автор делает акцент на том, что в сложившейся ситуации в России необходимо осуществление системной модернизации, выходящей за рамки единичных хозяйствующих субъектов и не сводимой к отдельным отраслевым прорывам и даже развитию инноваций. Важным, по мнению автора, является осознание задач модернизации, поставленных на государственном уровне, а также «понимание умонастроений самого общества, выявление соответствия предлагаемой «сверху» модели модернизации особенностям национального менталитета россиян, сложившейся структуре социального сознания, иерархии ценностей, интересам, возможностям и способностям населения, недоучет которых обусловил некогда трудности перехода к рыночной модели развития общества» [19, с. 31].

Выделяется модернизация технико-экономическая, социальная и социокультурная, модернизация политической системы страны. Автор делает вывод, что «сравнительно успешно развивается процесс формирования у россиян новой модели ценностей, включая рост значимости достигательных ценностей, прагматизма, экономической рациональности и т.д. И в то же время в других областях, в том числе в сфере формирования адекватной требованиям глобальной экономики системы производственных отношений, процессы модернизации откровенно пробуксовывают» [19, с. 31-32].

По мнению автора, «в российском обществе есть и внутренний динамизм, и ярко выраженный запрос на модернизацию, причем даже не столько экономики, сколько, прежде всего, сложившейся системы социальных отношений... а социальной базой модернизационного прорыва России может стать только так называемый «новый средний класс», объединяющий, прежде всего, профессионалов и концентрирующий значительную часть тех, кого называют «модернистами»... Главным тормозом же модернизационного прорыва, снижающим его вероятность с учетом инициируемого «сверху» характера российской модернизации, выступает государственный аппарат, точнее – коррумпированность части чиновников» [19, с. 32, 41].

Концепция социального государства. В Российской Федерации принципы социального государства были впервые признаны в Конституции 1993 г. (ст. 7).

Считается, что «в основе социального государства неоиндустриальной эпохи должен иметь место баланс между двумя элементами: повышением уровня благосостояния населения как цели государства и способа её достижения путем функционирования конкурентоспособной экономики страны и инновационной базы, позволяющей обеспечить социальные гарантии граждан» [20].

Как отмечает доктор философских наук Н. Лапин, «в истории России наиболее благоприятные результаты достигались в тех редких случаях, когда компромиссно сочетались регулирующие воздействия и от государства, и от гражданского общества. Устойчивость такого сочетания может обеспечить осуществление концепта социального государства» [18, с. 11]. В настоящее время Россия подошла к возможности осуществления социального государства как своего исторически нового качества.

Н. Касавина рассматривает взаимосвязь понятий «гуманизм» и «социальное государство», понимает социальное государство в двух модусах: с одной стороны, как способ снятия социальной напряженности (прагматический аспект), а, с другой, – движение общества в реализации цивилизационного выбора гуманистических ценностей (мировоззренческо-гуманистический аспект) [21].

Доктор юридических наук О. Родионова рассматривает движение социального государства от

патерналистского (государств всеобщего благоденствия) в сторону современного неопатерналистского (государства возможностей) [22].

Социальное государство обязано обеспечить каждого гражданина определенным минимумом благ, позволяющих гражданину получать необходимую пищу, жилище, лечение. Помощь такого рода «всегда является явным обременением для государства. Эту составляющую социальной функции можно обозначить как гуманитарную. Следует отметить, что в социальной функции современного государственно-организованного общества, как системном образовании, имеют место две составляющие: одна направлена на самосохранение, а другая на удовлетворение общепринятых гуманитарных норм» [23, с. 113].

Как отмечают ученые, «сегодня без социального государства обойтись невозможно. Но реализация концепции социального государства противоречит идеям неолиберализма, которые сегодня являются основой политики большинства государств. К тому же современные государства существуют в условиях острых демографических, миграционных, экономически-кризисных проблем, которые детерминируют модификацию социального государства в плане сокращения помощи нуждающимся» [24, с. 62].

Модификация социального государства – тенденция общемировая. Существование социального государства в формах патерналистского социального государства XX в. невозможно. Большинство исследователей и политиков выступают за так называемое «движение к государству социальных инвестиций», к «государству возможностей». О. Родионова предлагает концепцию неопатерналистского социального государства [25], отмечает, что «в современном неопатерналистском социальном государстве (иногда его называют «государством труда») категория «право на достойную жизнь» имеет несколько иное содержание, нежели в уходящем пассивно-патерналистском социальном государстве. Если прежде социальная помощь сводилась к прямым выплатам материального содержания, то сегодня она предполагает предоставление индивиду возможности реализации в профессиональной сфере: социальная помощь заключается не столько в прямых выплатах, сколько в оплате обучения по приобретению второй, третьей, четвертой профессии. Т. е. понятие «достойная жизнь» включает в себя не только определенный оптимум материального благосостояния, но и «социальное включение» – обязательное участие в активной трудовой деятельности, профессиональная самореализация индивида» [23, с. 113].

Таким образом, возникает новая парадигма социального государства. Все более активно используется политика социальных инвестиций, осуществляемая публично-властными структурами взамен политики классического патерналистского социального государства, когда помощь предлагалась всем нуждающимся без исключения и не предполагалась «отдача» в какой-либо форме. Например, широко используется переквалификация невостребованной на рынке труда части трудоспособного населения как форма социальной помощи со стороны публично-властных структур.

В настоящее время существует тенденция сближения различных типов социальных государств, унификации социального государства. Опираясь на общероссийские и региональные особенности, государственной власти целесообразно использовать многообразные формы и методы процесса развития социального государства: комплексная модернизация, многоуровневый баланс расходов и доходов, прогрессивная шкала налогов на высокие доходы, принципы социального рыночного хозяйства. Альтернативой могут стать социогуманитарные и цивилизационные проблемы [26].

Экономисты и социологи развивают концепцию счастья, экономики счастья людей.

Еще на рубеже XVIII–XIX вв. швейцарский историк и экономист Ж. Сисмонди писал: «Наука об управлении ставит или должна ставить себе целью счастье людей, соединенных в общество. Она ищет средств обеспечить им соответствующее требованиям их природы максимальное благоденствие и притом обеспечить это благоденствие возможно большему числу людей. Ни одна политическая наука не должна терять из виду этой двоякой цели законодателя. Последний должен стараться

обеспечить людям наивысшую степень счастья, какой они могут достигнуть с помощью общественной организации, и наивысшую степень справедливого участия каждого в этом счастье» [27].

Экономическая теория счастья рассматривается как направление научных исследований. Например, доктор экономических наук О. Антипина выявляет взаимосвязь между субъективными представлениями личности об удовлетворенности собственной жизнью (уровнем счастья) и результативностью экономической деятельности на микро- и макроуровне, показывает корреляцию экономических и неэкономических показателей, которые также влияют на уровень счастья (образование, здоровье и т.д.) [28].

Проводятся социологические исследования факторов и компонентов счастья [29, 30], исследуется состояние психологического благополучия и «субъективное качество жизни», рассчитывается индикатор личного счастья [31].

Доктор экономических наук Е. Румянцева предлагает определение понятий «счастье» и «экономика счастья», вводит в оборот понятие «экономика несчастья», выделяет позитивное и негативное богатство. Приводятся характеристики, кто такой счастливый человек [32, с. 38]. Автор провозглашает лозунг «от духовно-нравственного человека к духовно-нравственному обществу и экономике счастья». Автор анализирует области исследования при построении экономики счастья и из четырех выделенных позиций на первое место ставит отношения «начальник–подчиненный» или «руководитель–исполнители» [32, с. 59, 63–64, 66].

По мнению автора, необходима инвентаризация добросовестного и недобросовестного труда всех профессий. Выдвигаются 10 законов экономики счастья [32, с. 68–77].

Актуальна концепция общественного здоровья, которое рассматривается как наиболее полный индикатор уровня жизни населения и социально-экономического положения страны (региона), как социально-политическая категория, отражающая воспроизводство населения, его физическое и духовное развитие, сохранность жизненного потенциала и активность жизни популяции. Вопросы общественного здоровья поднимают в своих публикациях В. Гафаров, Е. Дмитриева, В. Иванов, А. Суворов, И. Назарова, Б. Прохоров, К. Решетников, Н. Римашевская, Ю. Флоринская, Н. Смольницкая и др.

По мнению Н. Порада, «общественное здоровье – такое состояние, качество общества, которое обеспечивает условия для образа жизни людей, не обремененных заболеваниями, физическими и психическими расстройствами, то есть такое состояние, когда обеспечивается формирование здорового образа жизни» [33].

Ю. Лисицын определяет его как здоровье населения, обусловленное комплексным воздействием социальных и биологических факторов окружающей среды.

Состояние здоровья человека в целом зависит от факторов:

- биологических, психологических свойств человека (наследственность, конституция, тип высшей нервной деятельности и др.);
 - природных воздействий (климат, погода, ландшафт местности, флора, фауна и др.);
 - состояния окружающей среды (загрязнение химическими, физическими, биологическими агентами и др.);
 - социально-экономических, политических и прочих факторов, обычно действующих через условия труда и быта;
 - состояния служб здравоохранения, кадров, уровня медицинской науки;
- многих других воздействий окружающей человека среды, отношений между людьми и др. [34, с. 12].

Как пишет А. Шабунова, качество народонаселения (уровень жизни, образования, здоровья и т.д.) является важным критерием функционирования и развития страны (государства). Здоровье населения оказывает значимое влияние на развитие экономики, науки и культуры, на все процессы,

происходящие в обществе. Как отмечают многие специалисты, здоровье – не просто благо, это один из экономических ресурсов общества. Низкий уровень здоровья населения осознается как прямая угроза национальной безопасности любого государства, как препятствие его социально-экономическому прогрессу [35].

Получает дальнейшее развитие теория справедливости.

В. Путин в 2012 г. в своей предвыборной статье о социальной справедливости в разделе «Социальное измерение экономики» пишет о «производстве справедливости»: «каждый рубль, направляемый в социальную сферу, должен «производить справедливость». Справедливое устройство общества, экономики – главное условие нашего устойчивого развития». Говоря о развитии предпринимательства, он использует понятие «справедливого успеха»: «нужна история не просто успеха – но справедливого успеха с точки зрения окружающих. Успеха, доставшегося тяжелым трудом, умением рисковать, готовностью брать на себя ответственность за других» [36].

Опросы ВЦИОМ показывают, что после преступности и собственной безопасности II место среди причин тревожности населения занимает социальное неравенство: около 80 % опрошенных считают, что оно чрезмерно в России [37, с. 137].

По мнению доктора экономических наук Д. Петросяна, институт социальной справедливости в экономических отношениях должен стать одним из наиболее важных в системе социально-экономических институтов России; возможна трансплантация норм института социальной справедливости [37, с. 68]. Выделяется семь аспектов в исследовании социальной справедливости: философский, экономический, социальный, политический, культурологический, управленческий, институциональный [38].

Социальная справедливость в экономических отношениях рассматривается как существенный фактор социально-экономического развития России; как явление на уровне управления экономическими субъектами: работниками, руководителями, предприятиями, отраслями, административно-территориальными образованиями, федеральными органами государственного управления, национальной экономикой в целом. При этом обобщенным показателем социальной справедливости в экономике выступает качество жизни населения. Экономический аспект социальной справедливости предусматривает устранение причин возникновения несправедливости и профилактику, принятие экономических и социальных программ (на федеральном, региональном уровнях), развитие курса на модернизацию экономики и выравнивание стартовых возможностей людей [39, с. 548].

Социальная справедливость обеспечивается, прежде всего, посредством государственного вмешательства в экономику (перераспределением создаваемых благ, налоговой политикой, правовым обеспечением и т.п.). И одним из важнейших критериев социальной рыночной экономики является приоритет социальной справедливости над экономической эффективностью, который отдается ради социального спокойствия в обществе и обеспечивается, прежде всего, в процессе государственного регулирования экономики.

Категория «справедливость» перекликается с понятиями «равенство» и «неравенство», «права человека», «ценностные ориентации», «правовое государство».

Анализируя процессы разгосударствления и приватизации в России, доктор юридических наук В. Лапаева отмечает, что наше общество выстроено на откровенно несправедливых основаниях. По ее мнению, «главный импульс осуществляемой социокультурной трансформации России задан потребностью в переходе от традиционного системоцентристского типа политико-правовой культуры, в условиях которого социум доминировал над человеком, к человекоцентристскому типу, где человек, его права и свободы являются высшей ценностью» [40, с. 76].

Концепция доверия в обществе. По мнению доктора философских наук Г. Мамедова, основным показателем социального капитала общества является доверие между различными общественными

структурами, условиями, конфессиями; масштабы и уровень межличностного доверия во многих отношениях определяют социальный капитал общества и развитие партнерства на различных уровнях. Как считает автор, «главными признаками доверия являются откровенность, доброжелательность, готовность делиться информацией... Доверие является показателем нравственного состояния общества, условием взаимопонимания и гармонии социальной действительности. От меры доверия в обществе зависит качество жизни, эффективность экономического развития, адекватность социального и государственного управления. Доверие к другому человеку, проводимой в стране политике, государству является предпосылкой гражданского общества» [41, с. 10].

Фактор доверия является основополагающим базисом межлических отношений и социальных институтов. Доверие можно определить как историческую, социально-психологическую и экономическую категорию, характеризующуюся высокой нравственностью, ответственностью и профессионализмом, способствующую формированию эффективных взаимоотношений между различными экономическими и политическими субъектами, основанными на балансе их интересов. Доверие рассматривается как комплексный феномен взаимодействия индивидов в условиях неопределенности и рисков внешней среды. Институциональное доверие редуцирует растущую неопределенность и сложность современного общества [42], аккумулирует социальный капитал [43].

При отсутствии доверия происходит снижение уровня инвестиций, поскольку доверие является важнейшим фактором в процессе инвестирования. Таким образом, доверие – крайне важный фактор с точки зрения экономики, и его в полной мере можно считать одной из основополагающих экономических категорий.

В литературе рассматриваются радиус доверия, доверие институтам, структура и динамика институционального доверия. Критериями доверия являются надежность, компетентность, предсказуемость, единство. Роль доверия становится особенно существенной на неустойчивых отрезках траектории общественного развития, таких, как периоды реформ или финансово-экономический кризис. В условиях снижения экономической и деловой активности особенно важно минимизировать трансакционные издержки, добиваясь высокого уровня доверия всех агентов к ведущим экономическим институтам – контракту, судам, фирмам и государству [44].

В случае отсутствия доверия происходит снижение деловой активности и падение экономического роста. Среди причин снижения доверия на макроэкономическом уровне выступают недостатки правовой базы экономической деятельности, низкий профессионализм государственных чиновников, тяжелая ситуация в социально-экономической сфере – невыплаты зарплат, социальных выплат [45].

Как считает доктор политических наук И. Трофимова, «для российского общества характерна внешняя выраженность доверия таким институтам, как глава государства, правительство, армия и церковь, что в определенной степени компенсирует низкое доверие другим институтам и удерживает его от окончательного распада. Однако большая часть насущных потребностей и интересов граждан связана с институтами, представляющими возможность реализации частных интересов (суд, профсоюзы, политические партии, общественные организации, органы местного самоуправления), доверие к которым в обществе невысоко. Таким образом, доверие все больше концентрируется в рамках неформальных и даже теневых институтов, что является угрозой национальной безопасности и стабильности существующего порядка» [46, с. 74].

Концепция солидарности, сплоченности

Под солидарностью в наше время понимается совокупность настроений и действий граждан по оказанию взаимной поддержки, направленных на укрепление сплоченности общества [47].

Современные исследователи часто используют термин «солидарность» в контексте социального государства. Солидарность рассматривается в качестве одного из базовых принципов социального государства. Как пишет О. Родионова, «социальная функция позволяет обществу существовать

в состоянии стабильности, снимая остроту противоречий, частично выравнивая материальное неравенство, выявляя солидарные интересы, консолидирующие государственно-организованное общество. Солидарность проявляется и через социальные права... Социальная деятельность государства – это проявление солидарности в рамках государственно-организованного общества. Т. е. солидарность проявляется через социальную функцию государства, являясь одним из основных принципов социального государства» [23, с. 113].

«Плюсы» солидарности в обществе: она порождает чувство сопричастности представителей различных социальных групп, а также чувство доверия, которое стимулирует сотрудничество между ними. «Минусы» солидарности: проблема нежелательного обременения, иждивенчества членов солидарной группы; членство в религиозных, профессиональных группах порождает отчуждение от других социальных групп, т. е. солидарность предопределяет конфликт между социальными группами в государственно-организованном обществе [23, с. 111, 114].

А. Гофман пишет, что все многообразие форм сплоченности в современных обществах может быть сведено к двум типам: с одной стороны – социальной солидарности (сплоченности), т. е. единство с определенными («своими») людьми и общую идентичность с членами своей группы, и, с другой, – социальной саморегуляции, т. е. приверженность определенным правилам нормативного характера [5].

Концепция социального партнерства

Широкомасштабное развитие социального партнерства в настоящее время связано с усилением гражданского общества, возрастанием роли духовных факторов в глобализирующемся мире, пониманием эвристического потенциала социального взаимодействия, социальной коммуникации в эффективном решении сложных проблем.

В условиях гражданского общества социальное партнерство становится одним из индикаторов и действенных способов социально-экономического развития, ориентированного на человека.

Как отмечает Н. Мамедов, «благодаря социальному партнерству происходит диффузия рыночной экономики в социально ориентированную экономику. Оно отчасти преодолевает опасную дифференциацию, расслоение общества, нейтрализует поверхностный прагматизм, ограниченный экономический, финансовый детерминизм, перекидывает мост сотрудничества между различными слоями и структурами общества... Социальное партнерство выступает как своеобразная методология объединения усилий государственных структур, бизнеса и общественных организаций на различных уровнях (локальном, региональном и глобальном) для эффективного решения сложных, комплексных проблем, возникающих в различных сферах жизнедеятельности общества... Развитие мирового сообщества в целом показывает, что оно движется от экономики, основанной на стихии рынка, к экономике, которая носит не столько плановый, сколько социально согласованный характер. Происходит как бы замещение «экономизированных» ценностей культуры «социализированными». Снимаются жесткие границы между отдельными социальными структурами, производством, наукой, образованием, досугом. В итоге формируется новая, гуманизированная социальная организация, которая конкретизирует наши абстрактные представления о гражданском обществе» [41, с. 12–13].

В настоящее время также появляются новые парадигмы управления: социальное управление, ноосферная парадигма управления, концепция цивилизма и др.

Разрабатывается теория социального управления, одним из законов которой выступает закон приоритетности социальных целей, суть которого в том, что целью развития общества является повышение качества жизни, благосостояния, социального самочувствия людей [49,50].

Доктором экономических наук И. Ларионовым предложена социальная теория, разрабатываемая как социальная концепция личности, общества и государства, суть которой сводится к тому, что мера всех социальных процессов – творчески-созидательный потенциал, а «критерием положительной социальной динамики и социальных мероприятий является то, в какой степени общество создает

условия для раскрытия творчески-созидательного процесса в личностях и в какой степени общество предоставляет возможность каждой личности найти свое место, адекватное раскрытию ее созидательного потенциала» [51, с. 11, 13–14]. Данная теория является результатом системного исследования социальных процессов в России, методологией при этом выступает последовательный и системный учет триединства экономической, социальной и духовной сфер; поэтому весьма ценными для политики государства является предложенный комплекс мер по социальному возрождению страны.

В. Лапаева, размышляя о судьбах правового государства в нашей стране ссылается на исследования доктора юридических наук В. Нерсисянца, который предложил концепцию цивилизма (от лат. *civis* – гражданин) как нового общественного строя, в основе которого лежит признание за каждым гражданином страны личного, прирожденного и неотчуждаемого права на равный минимум собственности в размере одинаковой для всех доли от десоциализации некогда «общенародной собственности». Сверх этого минимума гражданской собственности допускаются и все другие виды собственности, рыночное функционирование которых обеспечивает дифференциацию в распределении социальных благ. Идея цивилизма, по мнению автора, скорее всего, в той или иной форме будет реализована на Западе. Что касается России, то здесь эта концепция может использоваться как теоретико-правовой критерий оценки сложившейся ситуации и ориентир для исправления правовых деформаций [52, с. 17–18].

Автор ноосферной парадигмы управления доктор философских и доктор экономических наук А. Субетто пишет: «новая парадигма науки об управлении в XXI веке... порождена Концом Стихийной, неуправляемой коллективным Разумом человечества (который тоже не прошёл свое становление), Истории, в виде первой фазы Глобальной Экологической Катастрофы и возникшим императивом выживаемости человечества, как императивом перехода к управляемой социоприродной эволюции, т. е. к ноосферному развитию, на базе общественного интеллекта и научно-образовательного общества». Среди важнейших оснований самой новой – ноосферной – парадигмы управления автор рассматривает научно-образовательное общество и выделяет его характеристики [53, с. 19–20].

Автор данной концепции рассматривает триединство: «научно-образовательное общество – научно-образовательное государство – научно-образовательная управляемая экономика». Данное триадное единство рассматривается как «ноосферная социалистическая революция XXI века», важными компонентами которой становится, в частности, ноосферная революция в культуре, «в том числе в системе ценностных, духовно-нравственных оснований бытия человека, ориентированная на становление ноосферного человека, ноосферной культуры как системы ориентиров в его ноосферном бытии» [53, с. 20, 23].

Таким образом, изменения в развитии производительных сил и производственных отношениях, тенденции социально-экономического развития в XX–XXI вв. отражены в концепциях социальной экономики (социальной экономии, социоекономики), социально-рыночного хозяйства, экономической социодинамики, социализации и социальных свойств экономики, социальных издержек, социальной ответственности бизнеса, социальной безопасности и др. Особая роль человека как ресурса, капитала в экономике разрабатывается в рамках теорий и концепций: человеческого капитала, национального богатства, инновационной экономики, цифровой экономики, информационного общества, экономики знаний, креативной экономики, и др.

«Издержки» российского реформирования отражены в концепциях: изъянов смешанной экономики, общественных метаморфоз, общества травмы, неопределенности, безопасности / вызовов, угроз, рисков, прекариата как нового класса и др.

Появляются новые парадигмы управления: социальное управление, ноосферная парадигма управления, концепция цивилизма и др.

Социально-экономическая политика должна строиться на основе теорий и концепций

модернизации, социального государства, солидарности и сплоченности, социального партнерства, общественного здоровья, экономики счастья, справедливости, доверия в обществе, др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гордеев В.А. Теоретическая экономия: завершающий шаг восьмилетия разработки и развития в журнале /В.А.Гордеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика». – 2018. – № 6 (48). – С. 5–11. URL: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>.
2. Лемещенко П.С. О необходимых и достаточных условиях неоиндустриального развития, или есть ли альтернатива современной экстенсивной экономике России /П.С. Лемещенко // Теоретическая экономика: науч. электрон. экон. журн. – 2018. – № 6. – С. 74–76. URL: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>.
3. Бузгалин А. Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма / А. Бузгалин // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 102–114.
4. Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России /А. Колганов // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 114–125.
5. Магарил С.А. О политических режимах в советском государстве и современной России: заметки политолога / С.А. Магарил // СОЦИС. – 2018. – № 8. – С. 153–161.
6. Рубинштейн А.Я. Элементы общей теории изъятий смешанной экономики / А.Я. Рубинштейн // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – № 1. – С. 71–102.
7. Кравченко С.А. Усложняющиеся метаморфозы – продукт «стрелы времени» и фактор социоприродных турбулентностей / С.А. Кравченко// СОЦИС. – 2018. – № 9. – С. 3–11.
8. Козырева П.М., Жизнь в условиях неопределенности кризисного общества: опыт и ожидания / П.М. Козырева, А.И. Смирнов // СОЦИС. – 2018. – № 6. – С. 66–78.
9. Тощенко Ж.Т. Травма как деформация эволюционного и революционного развития общества (опыт социологического теоретизирования) / Ж.Т. Тощенко// СОЦИС. – 2017. – № 4. – С. 16–26.
10. Российское общество и вызовы времени. Кн. 5 / под ред. М.К. Горшкова, В.В. Петухова. – М.: Весь Мир, 2017.
11. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс / Гай Стэндинг; пер. с англ. Н. Усовой. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2014.
12. Тощенко Ж.Т. Прекариат – новый социальный класс /Ж.Т. Тощенко// СОЦИС. – 2015. – № 6. – С. 3–13.
13. Подольская Е.А. Социальная безопасность: сущность, угрозы и пути обеспечения /Е.А. Подольская, В.Н. Назаркина // СОЦИС. – 2016. – № 11. – С. 133–139.
14. Human Development Report 1994. Chapter 2: New dimensions of human security. URL:<http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1994/chapters/>.
15. Розов Н.С. Коэволюция трех порядков — объяснение динамики российских циклов /Н.С. Розов // СОЦИС. – 2018. – № 9. – С. 12–22.
16. Зеркалов Д.В. Социальная безопасность: монография. – Киев: Основа, 2012. URL: <http://zerkalov.org/files/sb-m.pdf>.
17. Тихонова Н.Е. Стратификация по жизненным шансам массовых слоев современного российского общества /Н.Е. Тихонова // СОЦИС. – 2018. – № 6. – С. 53–65.
18. Лапин Н.И. Антропосоциокультурный эволюционизм – метатеоретический принцип изучения сообществ людей /Н.И. Лапин// СОЦИС. – 2018. – № 3. – С. 3–14.
19. Горшков М.К. Социальные факторы модернизации российского общества с позиций социологической науки / М.К. Горшков// СОЦИС. – 2010. – № 12. – С. 28–41.

20. Андреева Е.А. Компаративная оценка факторов и условий формирования неоиндустриального государства России и Германии /Е.А. Андреева, М. Дате, А.В. Ратнер// Экономика региона. – 2015. – № 1. – С. 169–181.
21. Касавина Н.А. Социальное государство: между гуманизмом и прагматизмом /Н.А. Касавина// СОЦИС. – 2018. – № 10. – С. 34–43.
22. Родионова О.В. Социальная функция современного государства: дис. ... д-ра юрид. наук. Ин-т государства и права РАН. – М., 2010.
23. Родионова О.В. Солидарность общества как базовый принцип социального государства в контексте новых реалий / О.В. Родионова// Вестник Московского ун-та МВД России. – 2017. – № 3. – С. 111–116.
24. Родионова О.В. Динамика социального государства в XXI веке /О.В. Родионова, Е.В. Родионова// Научный поиск. – 2018. – № 1. – С. 61–64.
25. Родионова О.В. Неопатерналистское государство как оптимальная модель современного социального государства / О.В. Родионова// Общественные науки и современность. – 2012. – № 4. – С. 95–102.
26. Лапин Н.И. Формирование социального государства – способ успешной эволюции общества / Н.И.Лапин // СОЦИС. – 2018. – № 8. – С. 3–11.
27. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии / перевод А.Ф. Кона и Ф.И. Михалевского. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 362 с.
28. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследований / О. Антипина// Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С. 94–107.
29. Кисилева Л.С. Восприятие счастья россиянами / Л.С. Киселева, В. Стриелковски// СОЦИС. – 2016. – № 1. – С. 66–76.
30. Козырева П.М. Счастье и его детерминанты / П.М. Козырева, А.Э. Низамова, А.И. Смирнов// СОЦИС. – 2015. – № 12. – С. 120–132; 2016. – № 1. – С. 86–91.
31. Подузов А.А., Языкова В.С. Понятия субъективного качества жизни и психологического благополучия человека: очерк современных представлений/А.А.Подузов//Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 3. – С. 90–105.
32. Румянцева Е.Е. Экономика счастья /Е.Е. Румянцева. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 96 с.
33. Порада Н.Е. Общественное здоровье и здравоохранение: курс лекций. – Минск: ИВЦ Минфина, 2017. URL:[http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/176683/1/Порада Конспект лекций ОЗ и ЗО.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/176683/1/Порада%20Конспект%20лекций%20ОЗ%20и%20ЗО.pdf).
34. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение /Ю.П. Лисицын – М.: ГЭОТАР-Медиа – 2-е изд. 2010. – 512 с.
35. Шабунова А.А. Общественное и индивидуальное здоровье в современной России: состояние и динамика: автореф. дис...д-ра экон. наук. – М., 2011. URL:[tps://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennoe-zdorovie-i-ego-izmerenie](https://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennoe-zdorovie-i-ego-izmerenie).
36. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России / В.В. Путин// Комсомольская правда. – 2012. – 13 февраля.
37. Петросян Д.С. Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты / Д.С. Петросян// Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 59–67.
38. Петросян Д.С. Социальная справедливость в экономических отношениях как существенный фактор социально-экономического развития России / Д.С. Петросян// Общество и экономика. – 2005. – № 9. – С. 135–154.
39. Социальная политика: энциклопед. словарь / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Академ. проект; Трикста, 2005. – 688 с.
40. Лапаева В.В. Право и правовое государство в постсоциалистической России: состояние и

- перспективы развития / В.В. Лапаева// СОЦИС. – 2016. – № 7. – С. 66–76.
41. Мамедов Н. Доверие – капитал и основа партнерства / Н. Мамедов// Государственная служба. – 2015. – № 5. – С. 10–14.
42. Штомпка П. Доверие – основа общества /П. Штомпка – М.: Логос, 2012. – 440 с.
43. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию /Ф. Фукуяма – М.: АСТ, 2004. – 730 с.
44. Берендеева А.Б. Концепция доверия в экономике / А.Б. Берендеева, Р.С. Кромов// Государство, общество, церковь в истории России XX-XXI веков: материалы XVII Междунар. науч. конф. (г. Иваново, 28–29 марта 2018 г.). – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2018. – С. 223–226.
45. Крахмалева Е.В. Кризис доверия в экономике: причины и последствия / Е.В. Крахмалева// Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – № 5-1. – С. 55–59.
46. Трофимова И.Н. Структура и динамика институционального доверия в современном российском обществе / И.Н. Трофимова// СОЦИС. – 2017. – № 5. – С. 68–75.
47. Блэ М. Солидарность / М. Блэ// СОЦИС. – 2018. – № 8. – С. 12–21.
48. Гофман А.Б. Солидарность или правила, Дюркгейм или Хайек? О двух формах социальной интеграции /А.Б. Гофман// Социологический ежегодник-2012: сб. науч. трудов / ред. Н.Е. Покровского, Д.В. Ефременко. – М., 2013. – С. 97–167.
49. Основы социального управления: теория и методология: учеб. пособие / под ред. В.Н. Иванова. – М., 2001.
50. Социальный менеджмент: учеб. / под ред. Д.В. Валового. – М., 2000. – 392 с.
51. Социальная теория: Общие основы и особенности России /Ларионов И.К. – учеб. пособие. – М., 2001. – 244 с.
52. Нерсесянц В.С. Национальная идея России во всемирно-историческом прогрессе равенства, свободы и справедливости. Манифест о цивилизме /В.С. Нерсесянц. – М., 2001. – 33 с.
53. Субетто А.И. Научно-образовательное общество – 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 (37). – С. 18–32. URL: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>.

ЛИБЕРАЛЬНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОСТУЛАТЫ И МИФЫ, КАК ОРУДИЕ ГЛОБАЛИЗМА И КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ МНЕНИЕМ В ГИБРИДНОЙ АГРЕССИИ ЗАПАДА ПРОТИВ РОССИИ

Горгола Евгений Викторович

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник,
ФГБУ «46 ЦНИИ» Минобороны России,
Москва, Российская Федерация.
E-mail: evg-gorgola@ya.ru

Аннотация: В конце XX века в наиболее развитых государствах сформировалось рыночное хозяйство, основанное на господстве финансового капитала, который стремится к глобальному господству любыми путями. Поэтому так важно стало наднациональное макроэкономическое управление финансовыми потоками в мире на основе либеральных идей, заложенных в самую суть действующей Системы национальных счетов, а в США является самостоятельной военно-политической силой. Кроме того, в статье на основе политэкономического подхода с использованием методического аппарата современного институционализма и военно-экономического анализа исследуются эволюция, основные черты и особенности функционирования военно-промышленного комплекса США; раскрываются источники его военно-технологического и военно-экономического опережения по сравнению с другими странами и в то же время причины его неэффективности. Под влиянием апологетов военного бизнеса государство в США вынуждено проводить ярко выраженную глобалистскую политику.

Ключевые слова: ВВП (ВНП), военные расходы, военный бюджет, эффективность, военное производство и его эффективность.

JEL: A11

LIBERAL THEORETICAL POSTULATES AND MYTHS AS A TOOL OF GLOBALIZATION AND AS A TOOL OF INFORMATION MANIPULATION OF PUBLIC OPINION IN HYBRID AGGRESSION OF THE WEST AGAINST RUSSIA

Gargola Evgeny Viktorovich, doctor of economic Sciences, Professor, leading researcher, Federal state budget institution «46 Central research Institute» of the Ministry of defense of Russia
Moscow, Russian Federation

Abstract: At the end of the twentieth century in the most developed countries a market economy was formed, based on the domination of financial capital, which seeks global domination by any means. Therefore, it has become so important to have supranational macroeconomic management of financial flows in the world on the basis of liberal ideas embedded in the very essence of the current System of National Accounts, and in the USA it is an independent military-political force. In addition, the article on the basis of the political-economic approach using the methodological apparatus of modern institutionalism and military-economic analysis explores the evolution, main features and features of the functioning of the US military-industrial complex; discloses the sources of its military-technological and military-economic advances compared with other countries and, at the same time, the reasons for its inefficiency. Under the influence of military business advocates, the state in the United States is forced to pursue a pronounced globalist policy.

Keywords: GDP (GNP), military spending, military budget, efficiency, military production and its effectiveness.

С отказом от марксистско-ленинской идеологии, как в теории, так и в практике экономического управления, будь то предприятие или же национальная экономика в целом, у нас безраздельно господствуют либеральные рыночные идеи. И хотя за последние двадцать с лишним лет не раз была доказана их несостоятельность, неуниверсальность и неэффективность, сегодня и в нашей экономической науке, и в управлении реальными социально-экономическими процессами продолжается слепое копирование западного опыта. При этом не самого удачного и результативного. Более того, опровергаемого нашим собственным опытом и не только прошлым, но и вполне настоящим. Одним из ярких примеров, по нашему мнению, является комплекс проблем, связанных с соотношением категорий ВВП (ВНП), военные расходы, военный бюджет и эффективность его использования, военное производство, его роль и место в национальной экономике, причем как в теории, так и в реальной жизни.

На наш взгляд, подобный анализ необходим не столько для демонстрации чьих-то позиций, но именно для уточнения сугубо прикладных аспектов организации управления современной экономикой. И еще один важный момент: одним из поводов для написания данной статьи стали участвовавшие публикации, вроде материала А. Кочана на сайте «Русская планета», суть которых в одной фразе: «На фоне оголтелой критики США и победных реляций про Сирию, гиперзвук и «Сармат» наше государство стремится отвлечь внимание общества от злободневных внутренних проблем» [1]. Поэтому хотелось бы в ответ на «оголтелый» дилетантизм привести строго научные аргументы против сегодняшнего либерализма. И начнем мы с разоблачения мифов, которые навязываются нам как западными идеологами, так и нашими собственными либералами.

Первый миф: экономика США самая великая, эффективная и образцовая в сравнении с любой другой страной в мире. И, конечно, речь идет об объеме ВВП, в частности, по итогам 2017 года, выраженном в долларах и в процентах от мирового ВВП (см. рисунок 1).

А теперь разберемся, что на самом деле означают эти цифры, отражающие сами основы действующей системы национальных счетов (СНС), навязанной Западом всему миру. Поэтому необходимо особенно критично подходить к традиционным показателям данной системы. Например, вполне устоявшееся и ставшее традиционным определение «валового внутреннего продукта» (ВВП) содержит слово «валовой», хотя на деле не отражает действительного валового дохода, полученного за год во всех воспроизводственных структурах. С одной стороны, цифры ВВП игнорируют некоторые стадии производственного процесса, а с другой - несмотря на слово «валовой», не отражает совокупных валовых денежных расходов, которые осуществляются на всех стадиях производства и во всех секторах экономики.

Он исходит из чисто бухгалтерского критерия добавленной стоимости: лишь суммирует стоимость потребительских благ, услуг, а также конечных капитальных благ, завершаемых производством за год, и не включает других промежуточных продуктов, из которых состоят стадии производственного процесса, и которые в течение финансового года переходят с одной стадии на другую. Иными словами, показатель валового внутреннего продукта включает лишь часть совокупного производства капитальных благ. Он не включает ни оборотных капитальных благ и промежуточных продуктов краткосрочного пользования, ни незавершенных капитальных благ, переходящих в процессе производства с одной стадии на другую.

Таким образом, валовой внутренний продукт (впрочем, как и валовой национальный продукт) – это агрегат, отражающий добавленную стоимость и исключающий промежуточные блага. Практически единственная польза от этого показателя, предлагаемая теоретиками системы национальных счетов, состоит в том, что этот критерий позволяет избежать «двойного счета». Но с точки зрения макроэкономической теории, как считают специалисты, этот аргумент покоится на сугубо бухгалтерской концепции, применимой к индивидуальным компаниям, поскольку она исключает из расчетов достаточно большой объем предпринимательских усилий и капиталов, ежегодно

посвящаемых производству промежуточных капитальных благ, – огромную часть экономической деятельности, которая, судя по цифрам ВВП/ВНП, не стоит внимания. Чтобы представить себе ее объемы, достаточно упомянуть, что реальный валовой выпуск (рассчитанный с соответствующим критерием) такой большой страны, как США, превышает ВНП более чем вдвое [3].

Более того, ВВП вообще не отражает ни уровень развития страны, ни степень ее богатства, ни силу экономики, ни тем более ее готовность к войне либо иному противостоянию.

В 30-е годы XX-ого века, когда Саймон Кузнец (урожденный Семен Абрамович Кузнец) предложил в качестве одного из инструментов макроэкономического анализа использовать понятие «валового внутреннего продукта», ему и в голову не приходило, что когда-нибудь, ссылаясь на сравнение национальных ВВП, будут определять экономическую, политическую и военную мощь государств, а тем более – утверждать, что государства с меньшим ВВП должны подчиняться воле государств с большим ВВП.

История критики данного показателя достаточно длительная, но, в конечном счете, дело не в том, что оно неправильно, а в том, что оно ограничено, искажает истину и не характеризует не то что политическую силу государства, но даже его экономические возможности. Оно фактически не определяет ни уровень благосостояния населения, ни богатство государства. Одним из первых об этом говорил сам Саймон Кузнец. Он подчеркивал, что речь идет только об аналитическом инструменте ограниченного применения, и уже в год, когда это понятие и предложил, сам подчеркивал бессмысленность отождествления роста ВВП с увеличением экономического или социального благосостояния.

Поэтому, когда представители тех или иных политических сил либо ангажированные ими эксперты начинают утверждать, что Россия не может в своей политике противостоять США в силу того, что она имеет ВВП, как они говорят, более чем, в десять раз меньше ВВП США – по их утверждению, 1.58% мирового ВВП при 24,4% доли США, – надо делать вывод либо о их уровне экономической грамотности (а скорее неграмотности), либо о попытке сознательного разложения общественного сознания своей страны, внушая мысль о бессмысленности сопротивления США и неминуемой национальной капитуляции [2].

Все же изначально показатель ВВП представлял собой стоимостное выражение всех товаров и услуг, созданных в экономике за определенный период времени для удовлетворения жизненно необходимых потребностей общества и отдельных людей. Речь идет о таких потребностях человека, как питание, одежда, тепло, крыша над головой, транспорт и т. п. Кроме того, жизненно необходимыми для общества являются инвестиционные товары для создания основных фондов (средств производства).

В Советском Союзе методология статистического учета совокупного общественного продукта (показатели конечного продукта, совокупного продукта, национального дохода и т. п.) основывалась на положении, что такой продукт создается в отраслях материального производства, т.е. реального сектора экономики – добывающей и обрабатывающей промышленности, сельском и лесном хозяйстве, строительстве и частично в транспорте. Остальные сектора экономики и сферы общественной жизни участвуют либо в перераспределении продукта (прежде всего, торговля и некоторые виды услуг), либо в его потреблении (например, образование, здравоохранение, оборона и др.).

Аврыночной экономике показатель общественного продукта постепенно стал трансформироваться в показатель, фиксирующий любые доходы. Фактически сегодняшний показатель ВВП можно расшифровывать как «валовую внутреннюю прибыль». Но прибыль и удовлетворение жизненно важных потребностей человека и общества – совершенно разные понятия, практически диаметрально противоположные.

Раскрывая тайну капиталистической эксплуатации, К. Маркс сделал вывод о том, что прибавочная стоимость создается трудом наемных работников в производстве. Секрет здесь в том, что в течение рабочего дня работник отрабатывает не только эквивалент стоимости своей рабочей

силы, но и создает прибавочный продукт. Поэтому часть рабочего дня, которая необходима для того, чтобы создать стоимость, равную по величине стоимости рабочей силы, называется необходимым рабочим временем, а труд, затрачиваемый за это время, – необходимым трудом. Другая часть рабочего дня, когда рабочий создает прибавочную стоимость, безвозмездно присваиваемую капиталистом, называется прибавочным рабочим временем, а затраченный в течение его труд – прибавочным трудом. Прибавочная стоимость – это есть стоимость, созданная в прибавочное время неоплаченным трудом наемного рабочего [4].

Вот самый наглядный пример – данные из доклада Международной конфедерации профсоюзов “Скандал: глобальные цепочки поставок 50 крупнейших компаний – взгляд изнутри”. Они показывают, что все издержки капиталистических монополий на производство и продажу одной футболки стоимостью 29 евро не превышают 6,04 евро, в том числе рабочие получают только 0,18 евро, а все остальное – 22,96 евро – это прибыль капиталистов! Это означает, что рабочие, занятые в производстве этой футболки, трудятся на себя только 1/156 часть своего рабочего времени, а 155/156 частей они бесплатно работают на транснациональные корпорации! Вот откуда у их собственников, олигархов, такие прибыли – рабочие просто дарят им свой труд [5]!

Кроме того, в условиях современного воспроизводственного процесса прибавочный продукт давно создается не только на стадии производства, но и в ходе обмена (неэквивалентный обмен при продаже товаров монополистами, в т.ч. на международных рынках), распределения (бюджетные расходы распределяются / перераспределяются с помощью коррупционной составляющей в интересах капиталистических элит) и даже потребления (в ходе эксплуатации бытовой, автомобильной техники, объектов недвижимости и т.д. потребитель несет немалые траты за сервисное обслуживание, сопутствующие услуги, за комплиментарные товары и т.п., причем весь срок использования купленного товара и даже после его окончания: при утилизации). Но самой главной, действительно, конечной стадией воспроизводства становится процесс распределения полученного дохода, т.е. управление финансовыми потоками.

Еще в XX веке на Западе большая часть ВВП, согласно официальной статистике, стала создаваться не в реальном секторе экономики, а в тех отраслях, которые, согласно советской методологии, либо перераспределяют, либо потребляют общественный продукт. Взять, к примеру, ВВП США: на продукт, создаваемый реальным сектором экономики приходится чуть более 20%. Остальное – сектор услуг. Фактически большая часть этого сектора – виртуальные услуги, имеющие самые разные названия: финансовые, риэлтерские, коммерческие, консалтинговые, рекламные, юридические и многие иные, смысл которых понять не просто. Оказывается, все они «создают общественный продукт». Почему? – Потому, что они получают доходы и прибыль. На самом деле, все это фикция, призванная скрыть перераспределение реального общественного продукта в пользу различных «виртуальных» отраслей, секторов и их хозяев. Западная статистика всячески старается прикрыть таким образом паразитизм, несправедливость и лживость системы современного рынка. А западные экономисты из университетов и академических кругов придумывают теории экономического роста.

На самом деле, ВВП вообще не отражает ни степень богатства страны, ни силу экономики, ни тем более ее готовность к войне, либо иному противостоянию. Потому что под ВВП понимается даже не продукт как таковой, который высчитать подчас довольно сложно, если вести речь о натуральных показателях, а совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведенных за год во всех отраслях экономики вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства [6].

И здесь надо разобраться подробнее. Поскольку речь идет о рыночной стоимости, иначе говоря, о цене для рынка, то продукция, создаваемая и реализуемая в нерыночных условиях, например, по госзаказу, по твердым государственным ценам, при определении ВВП будет учитываться только косвенно. Иными словами, ОПК и наиболее технологически передовое производство должны

учитываться в СНС только частично (в части продукции, производимой для свободной продажи).

Еще один парадокс: чем больше в продукте составляющих, чем больше посредников, тем стоимость его становится все больше, а с ней растет и ВВП. А если посредников меньше и все они представляют звенья единого государственного комплекса, то стоимость и цена падают, а ВВП сокращается. Получается – чем больше в стране спекулятивных операций и, чем менее эффективна реальная экономика, тем больше окажется ВВП, что и происходит, когда однотипная продукция оборонного комплекса США стоит порой в десятки раз больше, чем аналогичная в России.

При этом, стоимость конечного продукта выступает в денежном выражении, а потому ВВП может отражать только совокупность денежных взаиморасчетов в стране, но не уровень развития ее производства. То есть, на практике ВВП показывает зрелость рыночных отношений в стране, но для нерыночной экономики он ничего не значит. Потому в СССР такой показатель не рассчитывался, хотя американцы пытались его посчитать, ориентируясь на среднемировые рыночные цены, чтобы иметь возможность хотя бы приблизительного сравнения наших экономик.

Еще более сомнительно применение этого показателя в военно-экономических и военно-политических целях, поскольку ВВП отражает только действительную конечную совокупность товаров и услуг, но не отражает готовность страны к противостоянию. Если в США большая часть ВВП создается в сфере услуг, среди которых преобладают финансовые, консалтинговые и пр., это вовсе не означает большую готовность и способность населения к отстаиванию национальной безопасности. По крайней мере, прямой и явной зависимости развитости сферы услуг, величины ВВП и готовности к защите своей страны нет.

Кроме всего сказанного, методика расчета ВВП вообще парадоксальна, когда он возрастает не от факторов экономического роста, а от экономически негативных факторов: чем больше в стране несчастных случаев, тем больше ВВП, поскольку каждая смерть – увеличение ВВП, каждая катастрофа – увеличение ВВП, каждый природный катаклизм – увеличение ВВП, даже вырубленный и проданный как строительный материал лес из природного заповедника – увеличение ВВП. Все это не значит, что сам показатель ВВП не нужен, но это означает, что в плане оценки силы геополитической, политической, военно-экономической и военной он практически бесполезен, более того, он может вводить в заблуждение и оказываться средством демагогического обмана со стороны заинтересованных политических сил, по сути, инструментом информационной войны. Как пример: во время Великой Отечественной войны валовой внутренний продукт СССР был примерно в полтора раза меньше ВВП Германии и в два раза меньше ВВП, захваченных и, объединенных ею европейских стран, но зато уже в 1942 г. Советский Союз произвел в 3 раза больше вооружения вместе с боеприпасами, чем Германия, хотя наша страна имела уровень экономического, промышленного (включая трудовой) и продовольственного потенциала, равный 65% по сравнению с Германией [7].

Говоря о сущности и содержании понятия ВВП, следует особое внимание уделить его расчетам и структуре. В практике международных сопоставлений существует множество методик подсчета ВВП: номинальный ВВП, реальный ВВП, подсчет ВВП по паритету покупательной способности (ППС), атласный метод, и др. Наиболее часто в СМИ можно увидеть номинальный ВВП и ВВП по ППС. Самый простой - в национальной валюте, когда стоимость всех произведенных материальных благ, произведенных в стране, складывается, и в результате мы получаем итоговую сумму. По данным экспертов Всемирного банка, по этому показателю ВВП России в 2017 году превысил 92 трлн. рублей. Для сравнения: в 2011 году этот показатель составлял 60,2 трлн. [8].

Номинальный ВВП имеет свои искажения: ВВП страны берется в текущих ценах и переводится в доллар. Но этот метод также не идеален: в нем тоже не учитывается уровень инфляции. Например, если в стране цены в долларах поднялись, то ее ВВП покажет рост. Кроме того, в него включаются самые разнообразные услуги, которые фактически материальный продукт не создают (к примеру, в США очень велик сектор финансовых, консалтинговых, юридических услуг, в отличие от России),

некоторые страны добавляют в ВВП проституцию и торговлю марихуаной, кроме того, сам доллар не может являться идеальным эквивалентом выражения ВВП. Именно таким методом и был подсчитан российский ВВП Всемирным банком. Недавно в рейтинге ведущих стран с самым высоким ВВП на душу населения Россия поднялась с 12-го на 11-е место. Так подсчитали во Всемирном банке. Россия разместилась в этом рейтинге между Канадой и Южной Кореей [9].

При расчете ВВП по ПСС, ВВП стран разделяют на однородные товарные группы, затем отбирают репрезентативные товары и услуги (до нескольких тысяч наименований), которые сравнивают по цене. В теории товары в разных странах должны быть сопоставимы по качеству и широко распространены на рынке, а сам же рынок должен быть глобальным и полностью транспарентным (чего практически не бывает в реальности). Сейчас США закрылись от всего мира таможенными пошлинами на сталь и алюминий, а также ввели 25% пошлины на китайские товары. Такие действия неизбежно разгонят внутреннюю инфляцию в США. Материальные блага, произведенные в США, станут дороже, ВВП вырастет и будет записан как положительный.

Другим недостатком показателя ВВП, который компенсирует данный метод расчета, является различие в ценах на один и тот же продукт в разных странах. Например, 0,5кг белого хлеба в России стоит 0,4 доллара, тогда как в США этот показатель на уровне 2,56 \$. Или другое сравнение: за поездку в такси за 1 км в России вы заплатите 0,19 доллара, а в США 1,62. Хлебопекарни США дают их ВВП серьезную прибавку в цифрах, но исключительно из-за высокой стоимости конечного продукта. Поэтому при оценке ВВП по ППС гораздо реальнее будет выглядеть сопоставление валовых продуктов разных стран, поскольку именно здесь можно увидеть действительный уровень благосостояния населения, а также возможности государства, в т. ч., в сфере обеспечения национальной безопасности. При этом очень важно знание структуры внутреннего валового продукта страны, которая позволяет выделить объем реального сектора, т.е. фактического производимого продукта в различных отраслях материального производства.

Таблица 1 – Внутренний валовой продукт по паритету покупательной способности в млрд. долларов (данные МВФ за 2016 г.) [10]

Страна	2014	2015	2016
КНР	18229	19698	21286
США	17428	18121	18624
Индия	7346	8021	8701
Япония	5004	5115	5233
Германия	3776	3874	3997
Россия	3891	3822	3862
Бразилия	3307	3217	3141
Индонезия	2688	2850	3031
Великобритания	2615	2701	2785
Франция	2612	2669	2735

Структура ВВП крупнейших конкурентов за мировое лидерство на 2016 год при этом очень интересная.

США. Промышленное производство – 16%, сельское хозяйство и рыболовство – 1%, строительство – 3%. Итого реальный сектор – 20%. Остальное (около 80%) – торговля (16%) и разного рода услуги: от здравоохранения, образования до транспортных (9%) и финансовых (15%).

Китай. Промышленное производство – 40%, сельское хозяйство – 10%, строительство – 7%. Доля реального сектора составляет – 57%. Выходит, что размер реального сектора экономика Китая больше американского почти в три раза.

Россия. Промышленное производство – 30,5%, сельское хозяйство и рыболовство – 4,2%, строительство – 7,4%. Итого – 42.1%

А теперь сравним возможности реального сектора экономики, рассматриваемых стран. ВВП США больше, чем ВВП РФ в 4,8 раза, а удельная доля реального производства в ВВП России больше, чем в ВВП США в 2,2 раза. Это означает, что реальное промышленное производство в США больше нашего в $4.8/2.2 = 2.18$ раз, но с учетом теневого сектора экономики, который в России существенно больше, чем в США, разрыв станет еще менее заметным.

Аналогичный подсчет для Китая показывает, что объем производимого продукта там выше, чем у нас в 7,44 раза [10].

Таблица 2 – Население стран мира (на 2016 г.) [10]

Страна	Население, человек
КНР	1 388 903 000
Индия	1 346 250 000
США	325 719 000
Индонезия	266 723 564
Пакистан	210 511 078
Бразилия	208 819 596
Нигерия	195 795 314
Бангладеш	166 319 906
Россия	146 880 432
Япония	126 560 000

Однако, население США больше нашего в 2,2 раза, а население Китая – в 9,38 раз, а это означает, что объем реального промышленного производства в России и США на душу населения примерно одинаков. Точно так же, в пересчете на душу населения, РФ производит промышленной продукции в 1,26 раз больше чем в Китае [10]. Получается, что, по расчетам специалистов, утверждение о гораздо более эффективном производстве в США, а, тем более, в КНР, оказывается явно некорректным.

Таким образом, приходится констатировать, что современная СНС, основанная на чисто бухгалтерских подходах, не только не отражает реальную величину общественного продукта, но и вводит в заблуждение относительно эффективности реальных экономических процессов. При этом основными источниками самых больших ВВП являются операции на спекулятивных, по своей сути, финансовых рынках, где огромная доля ВВП приобретает виртуальный характер. Свежий пример: «активы» ЦБ Японии (а его печатный станок за ни мается монетизацией не только ГКО и ипотечного мусора, как в США в период QE, но и является «игроком» на биржевом рынке - для удержания пузыря от краха) достигли 553 трлн. йен, впервые в истории превысив годовой ВВП (552 трлн. на конец июня 2018 г.) [11].

В результате вся текущая наличность в мире (находящиеся в обороте банкноты и монеты) оценивается в 5 трлн. долл США. Над ними находится так называемая «денежная масса» как сумма всех наличных и безналичных денег на руках и в финансовых орга-низациях. Она оценивается в 81 трлн. долл. Дальше находится слой уже виртуальных денег. В частности: 23,6 трлн - краткосрочные депозиты, включая межбанковский «овер-найт»; 70 трлн - текущая котировка всех акций; 200 трлн - совокупный мировой внешний долг (в том числе треть - долг США и 26% - совокупный долг 28 стран ЕС); 1 200 000 трлн (или 1,2 квадриллиона!) долл – рынок всех инвестиционных обязательств, деривативов, страховок, страховок на страховки, прочих схем хеджирования рисков и до сих пор существующих субстандартных облигаций (тех самых, которые обвалили финансо-вый рынок США в 2008-м). Иными словами, в настоящий момент на один доллар реаль-ного сектора приходится

14817 долларов виртуального пузыря, которых банковскому сектору, как считает К.Лагард, уже недостаточно, а потому необходимо изобрести новые, еще более виртуальные, деньги, чтобы банкам было что надувать дальше. В конце концов, тот же биткоин появился на свет в 1998 году, а сегодня его пузырь уже раздут на 5 трлн долл, что соответствует объему всех купюр и монет всех валют планеты. [12]

Сегодня даже собственники средств производства, по сути дела, могут присваивать только небольшую часть прибавочного продукта, созданного трудом наемных рабочих. Часть полученного дохода изымает государство через налоговую систему, часть – это плата за кредиты и проценты по ним, еще часть – это выплаты инвесторам. Понятно, что кредиты возвращаются банкам, инвесторы – тоже финансовые учреждения (трасты, хедж-фонды, страховые и пенсионные фонды и т.д.). В свою очередь, доходная часть бюджета, в конечном счете, перераспределяется в условиях рыночного регулирования, как правило, в интересах крупных и крупнейших налогоплательщиков, в основном, тех же финансовых организаций. В итоге, перераспределение созданной прибыли происходит в пользу и под жестким контролем финансового капитала.

Поэтому в такой экономической системе все должно приносить доход, продаваться и покупаться, а значит, чем больше пресловутый ВВП, тем глубже и основательнее проник рынок во все сферы жизни общества. Отсюда, высокие международные рейтинги, льготный (наиболее благоприятный) доступ к кредитным ресурсам, возможность диктовать условия всем, кто слабее. Разве может в таких условиях существовать эквивалентный обмен и равноправная конкуренция – главные механизмы рыночной системы? Более того, пользуясь исключительным правом печатать доллары, являющиеся резервной мировой валютой, США, безоглядно, увеличивают госдолг со скоростью 100000 долл. в месяц, не заботясь о том, что эта валюта все больше обесценивается, как и обесцениваются все вложения, все золотовалютные резервы и т.п. практически абсолютного большинства стран мира. Но поскольку финансовые потоки находятся в руках финансового олигархата, вся мировая финансовая система исправно подчиняется рекомендациям, а то и прямому давлению МВФ и МБ.

А недавно президент США Дональд Трамп сделал шокирующее заявление: он намерен погасить гигантский государственный долг Соединенных Штатов. Цена вопроса — 21,7 триллиона долларов, и главная финансовая загадка современности заключается в том, каким образом решительный американский лидер собирается найти и выплатить столь внушительную сумму. Дальнейшие события, по мнению специалистов, могут развиваться по трем сценариям, хотя эти сценарии скорее всего будут смешаны между собой. Первый сценарий. Под предлогом того, что Америку якобы ограбили с помощью несправедливых торговых соглашений, демпинга и отрицательного торгового баланса, президент США может заявить, что США не будут выплачивать по облигациям представителям тех государств, с которыми у США отрицательный торговый баланс. То есть если он воспринимает Америку как одну большую корпорацию, то провести ее через банкротство может показаться ему вполне хорошей идеей, тем более что в этом случае большую часть долгов удастся списать, попутно объявив себя национальным героем, а всех недовольных — врагами США и предателями родины. Второй сценарий сводится к гиперинфляционному решению проблемы госдолга. У такого подхода есть важный плюс — с формальной точки зрения это не будет дефолтом или банкротством США, но в случае появления в мировой финансовой системе «лишних» 22 триллионов, ценность доллара (и, соответственно, его курс к золоту, нефти, а также другим валютам) резко упадет. Доллар в прямом смысле потеряет ценность, а равно статус главной валюты мировой торговли. Но гиперинфляция доллара сделает импорт в США очень дорогим и буквально принудит американскую экономику начать снова производить то, что она за последние десятилетия привыкла закупать в кредит. И еще один сценарий: Трамп может просто «забыть» о своем обещании снизить долг. Может показаться, что это самое рациональное решение, но это ощущение будет обманчивым.

Президент США заговорил о решении проблемы госдолга не от хорошей жизни. Американские

финансовые СМИ и эксперты замечают, что иностранцы покупают все меньше американских государственных облигаций, а их приходится выпускать все больше из-за растущего бюджетного дефицита. А значит, Минфину США приходится соглашаться на все более высокую доходность по новым облигациям для того, чтобы привлечь покупателей. Пока у Трампа еще есть возможность выбрать решение, но если упустить момент, то можно дожидаться начала абсолютно неконтролируемого финансового катаклизма. Кстати, Трамп, еще кандидатом в президенты жаловался на то, что в США «фальшивая экономика» [13]. Отсюда и вывод, что на самом деле настоящее богатство США – это не продукт высочайшей эффективности реального сектора экономики, а, в большей степени, результат умелого манипулирования финансовыми потоками в мире. Более того, рост ВВП США, по мнению ряда специалистов, фактически равен росту государственного долга и расходам на его обслуживание. И никто не говорит, что у американцев слишком высокая зарплата и слишком низкая пропорционально зарплате производительность труда, что их продукция совершенно неконкурентоспособна.

Кстати, здесь же кроется разгадка мифа о многократно превышающей российскую американской производительности труда. Поскольку в большинстве зарубежных стран под производительностью понимается отношение результатов производства к затратам производственных факторов (в результате производства включаются в денежном выражении все произведенные за данный период товары и услуги, а в затраты производственных факторов — издержки на живой труд (зарботная плата со всеми начислениями и стоимостью натуроплаты), текущие материальные затраты - сырье, материалы, комплектующие изделия, услуги и т.п. и капитал - амортизация основных фондов), получается, что чем выше объем ВВП – пусть даже из виртуальных источников, тем выше производительность труда. Поэтому американский каменщик в единицу времени в разы быстрее и качественнее российского каменщика, при прочих равных условиях, работать не сможет физически, хотя нас постоянно уверяют в обратном. Да, безусловно, на производствах, где уровень механизации и автоматизации у американцев выше – выше и производительность, но, в целом в реальном секторе экономики не в два же с лишним раза! При этом в последние годы занятость в США растет (то есть растет доля живого труда), особенно в малом и среднем бизнесе.



Рисунок 1 – Рейтинг производительности труда за 2016 год [14]

В 2013 году США провели радикальную реформу статистического учета своего ВВП. В результате этот макроэкономический показатель был увеличен на 400 млрд долл. Это дополнительный прирост, примерно равный 3% ВВП. Сейчас министерство торговли США и другие американские ведомства ломают голову, как им еще добиться экономического рывка подобным «волшебным» способом. Это сегодня крайне актуально, так как Китай обошел США и занял первое место в мире по показателю ВВП.

Еще один миф: чем больше военные расходы, тем мощнее армия и флот. Военные расходы – общественно-необходимые затраты, создающие общественную услугу, имеющую ценность и стоимость. Предельная их величина ограничена величиной мультипликативного эффекта – если в сфере ОПК этот эффект ниже, чем в других социальных областях и отраслях, то это и есть его предельная величина. Но только не в случае нарастания военной угрозы и функционирования народного хозяйства страны в условиях военной опасности. Военные расходы присутствуют в государственных бюджетах подавляющего большинства стран мира, их величина варьируется от страны к стране и составляет от 0,5% до 10% внутреннего валового продукта [15]. Процесс формирования военного бюджета имеет свои особенности в каждом государстве. При этом сторонники военных расходов считают, что их наращивание оказывает положительное влияние на экономический рост, связанное с довольно значительным увеличением совокупного спроса, созданием рабочих мест и возможностей для получения профессиональной подготовки и строительством базовой инфраструктуры. Считается, что альтернативная стоимость расходов на вооружение относительно мала, поскольку ресурсы, направляемые на вооружение, в любом ином случае могут быть использованы в сфере частного потребления или для инвестирования в социальные программы, такие, как жилищное строительство, здравоохранение или образование, которые не вносят большого вклада в экономический рост.

Далее, альтернативная стоимость военных расходов считается невысокой и потому, что ресурсы, идущие на вооружение, не могут быть использованы в социальных программах, поскольку чаще всего поступают по линии иностранной военной помощи или займов. Крупнейшей эмпирической работой, подтверждающей эту точку зрения, явилось исследование, проведенное в 1978 г. Эмилем Бинойтом. Изучив данные по 44 странам за период 1950—1965 гг., он выявил положительную связь между военными расходами и экономическим ростом. Согласно этому исследованию, страны с крупными военными расходами имеют гораздо более высокие темпы роста, чем страны с низким их уровнем.

Приведем примеры. Для наиболее крупных государств в XX веке имели место как интенсивный экономический рост при высоких военных расходах, так и не менее интенсивный рост при низких расходах.

Таблица 3 - Примеры экономического роста при высоких и низких военных расходах [16]

Экономический рост при высоких военных расходах		Экономический рост при низких военных расходах	
Страна	Период	Страна	Период
США	Первая мировая война Вторая мировая война Период «Холодной войны» (1945-1970-е гг.)	США	1990-е годы (после окончания «Холодной войны»)
Германия	1930-е годы	Германия	После Первой мировой войны
Япония	1930-е годы	Япония	После Второй мировой войны

СССР	1930-е – 1945 гг. Период «Холодной войны» (1945-1970-е гг.)		
------	--	--	--

Один из характерных примеров: массивная закачка денег в военно-промышленный комплекс США после вторжения в Афганистан и Ирак стала, по мнению многих экономистов, важнейшим фактором, позволившим Америке выйти из кризиса «новой экономики» рубежа веков и обрести в 2003-2006 годах положительную экономическую динамику (см. таблицу 1.3).

Таблица 4 - Бюджет США и расходы на оборону в 1995-2006 финансовых годах [16]

Основные показатели федерального бюджета (трлн. долларов):	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП (трлн. \$)	7,33	9,71	10,06	10,38	10,81	11,65	12,29	13,03
Доходы (трлн. \$)	1,35	2,03	1,99	1,85	1,78	1,88	2,06	2,18
Расходы (трлн. \$)	1,62	1,79	1,86	2,01	2,16	2,29	2,47	2,71
Дефицит (профицит) (трлн. \$)	-0,27	0,24	0,13	-0,16	-0,38	-0,41	-0,41	-0,53
Расходы на оборону (млрд. \$)	272	295	305	349	405	456	495	536
% от всех расходов	16,8	16,4	16,40	17,4	18,7	19,9	20,0	19,7
% от ВВП	3,7	3,0	3,0	3,4	3,7	3,9	4,0	4,1

Что касается оценок влияния военных расходов на развитие экономики, то здесь однозначных ответов не существует. В западных странах очень активно исследуются различные аспекты, связанные с военной экономикой. В США сейчас самые высокие расходы на оборону, которые снижались до 2016 года: в 2011 году на армию там было потрачено более \$700 млрд. В последующие годы каждые \$100 млрд. сокращенных оборонных трат в год принесли \$135 млрд сокращения издержек для экономики в целом и для налогоплательщиков в частности, рассчитали сотрудники Тихоокеанского исследовательского института в публикации на сайте Института Катона. В ней дается прогноз того, что будет с американской экономикой, если уменьшить военные расходы на \$1 трлн в течение последующих 10 лет. В краткосрочном плане это будет политически болезненно, так как вырастет безработица и другие экономические потери. По подсчетам Стивена Фуллера, профессора Университета Джорджа Мейсона, сокращение оборонного заказа на \$45 млрд в 2013 году обошлось экономике в 1 млн рабочих мест и \$87 млрд потерь ВВП [17]. Однако в долгосрочном плане выгоды перевесят издержки, утверждают оппоненты Фуллера, так как он не учитывает выгоды, которые получит экономика, если уволенные найдут себе работу в более производительных секторах, а высвободившиеся бюджетные ресурсы будут потрачены на другие нужды (впрочем, и это только гипотетически).

Цель военных расходов – поддерживать обороноспособность страны, защищая жизнь и свободу граждан, экономику и институты от внешней агрессии. Если военный бюджет слишком мал, это делает высокими риски вторжения, а, следовательно, отпугивает бизнес и инвестиции. Если расходы слишком велики, то страна может вести себя слишком агрессивно на мировой арене, провоцируя негативную реакцию со стороны других (с другой стороны, если ты бесспорный мировой лидер по оборонным тратам, это может снизить охоту остальных стран конкурировать с тобой). Также нужно учесть, что в мирное время относительная ценность госуслуги под названием «оборона» для населения снижается, как снижаются цены на охранные услуги, когда происходит спад преступности. В этом случае

значительные ресурсы, используемые в оборонных целях, оказываются более производительными, если их перенаправить в другие сектора экономики.

Официально траты США на оборону составляют меньше 5% ВВП, то есть экономической катастрофы в случае их урезания не будет, полагают многие специалисты. По мнению большинства экономистов, исследовавших вопрос влияния оборонных трат, мультипликатор, отражающий их влияние на размер ВВП, меньше 1: увеличение оборонных расходов на \$100 млрд внесет меньший вклад в ВВП, чем \$100 млрд, за счет отвлечения ресурсов (труда, капитала) из других секторов. Вклад «оборонки» в рост реального ВВП Штатов в течение 2000-х годов колебался от 0% до 1,5% (рисунок 2).

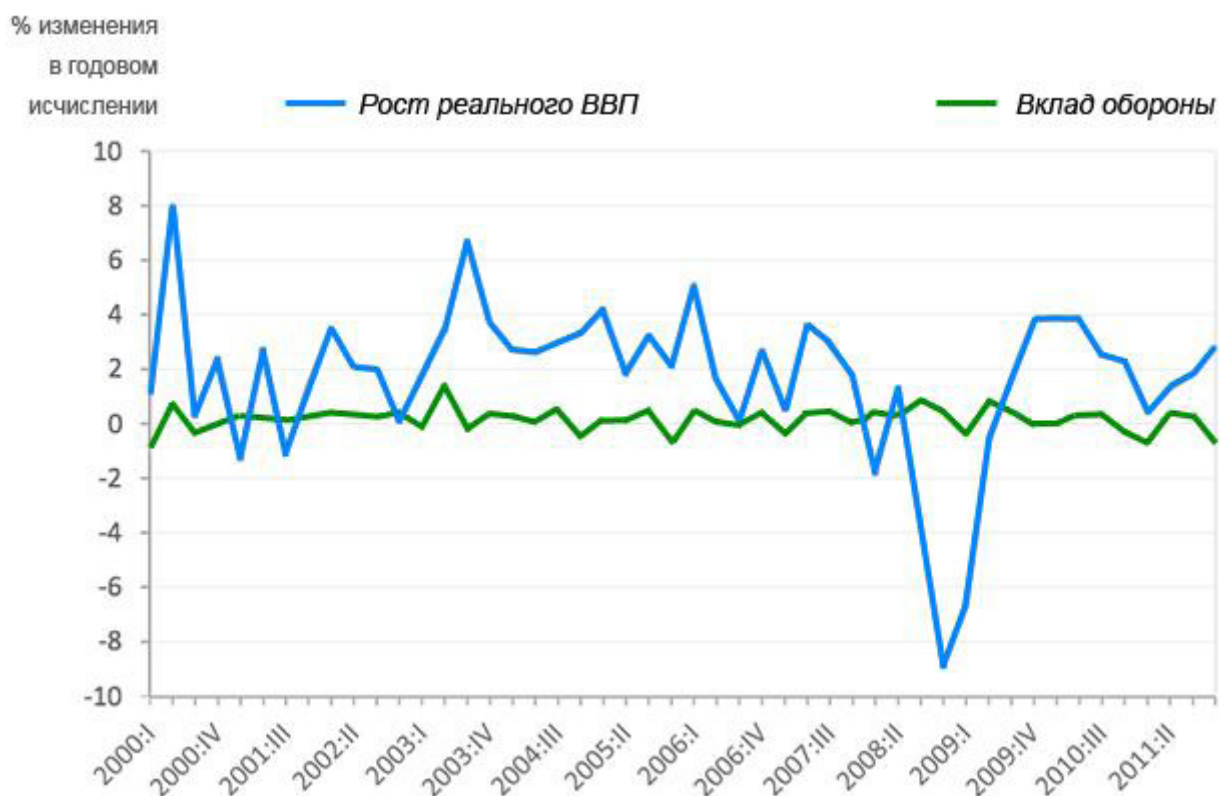


Рисунок 2 - Вклад оборонных расходов в рост реального ВВП США (2000-2011 гг.) [18]

В настоящее время, правда, очевидны политические и экономические проблемы последствий военной агрессивности США, однако, это уже другая сторона медали.

Еще один пример. По расходам на оборону за последние 10 лет Китай занимает второе место в мире и уступает по этому показателю только США. Китай впервые вышел на второе место в мире по военным расходам в 2009 году, а затем, существенно увеличил отрыв от других стран, входящих в лидирующую группу по военным расходам. По заявлению китайских экспертов, военные расходы Китая умеренны и соответствуют экономической ситуации в стране и сложившейся в регионе ситуации в сфере обеспечения безопасности [19]. По мнению научного сотрудника Академии военных наук КНР Чэнь Чжоу (Chen Zhou), по сравнению с ведущими государствами мира расходы Китая на национальную оборону существенно ниже по показателям доли от ВВП и в пересчете на душу населения. По оценке аналитика, Китай находится под растущим стратегическим давлением, поскольку Азиатско-Тихоокеанский регион стал глобальным геополитическим и экономическим центром. Рост угроз безопасности на море, территориальных и морских споров, а также террористическая угроза

заставляют Китай увеличивать оборонный бюджет в «умеренных масштабах» [19].

По оценке директора Экспертно-консультативного комитета ВМС Народно-освободительной армии Китая (Expert Consultation Committee of the People's Liberation Army Navy) Инь Чжо (Yin Zhuo), военные расходы Китая все еще далеки от необходимого уровня, поскольку страна сталкивается со все более серьезными проблемами в сфере обеспечения безопасности. Доля военных расходов в ВВП Китая составляет менее 1,4%, что значительно ниже среднемирового значения, составляющего 3%. Частично рост оборонного бюджета связывается китайской стороной с возросшим объемом международных обязательств Китая. Пекин направляет самые крупные контингенты и персонал для миссий ООН по поддержанию мира среди пяти постоянных членов Совета безопасности ООН, а оперативные соединения ВМС НОАК на регулярной основе осуществляют эскорт судов в Аденском заливе и у побережья Сомали. Следует отметить, что, по мнению большинства западных экспертов, Китай скрывает реальный оборонный бюджет, который уже больше 200 млрд дол. Тем не менее, премьер Госсовета КНР Ли Кэцян заявил о намерении продолжить модернизацию вооруженных сил, повысить их боеспособность и возможности по сдерживанию потенциального противника. Китай усилит исследования в области национальной обороны, в сфере разработки нового высокотехнологичного вооружения и оборудования, расширит возможности по защите границ, береговую и противовоздушную оборону. За рассматриваемый период военные расходы Китая возросли с 37,382 млрд дол в 2006 году до 215 млрд дол в 2015 году, то есть за 10 лет Пекин увеличил военные расходы более, чем в 5,75 раза. В то же время, за тот же период доля военных расходов в процентах от ВВП страны сократилась с 1,38% до 1,27%, что говорит об устойчивом развитии экономики КНР. За последние 8 лет только в 2009 году доля военных расходов в процентах от ВВП превысила 1,4% и составила 1,45% (этот год стал самым тяжелым для мировой экономики в период мирового экономического кризиса). В целом тенденция снижения доли военных расходов от ВВП при и их одновременном существенном росте говорит о мощном потенциале экономики КНР [19].

За период 2006-2013 гг. ВВП Китая возрос с 2712,917 млрд дол в 2006 году до 9181,377 млрд дол в 2013 году, то есть в 3,4 раза. При этом темп роста ВВП за рассматриваемый период превысил темп роста военных расходов. То есть при обострении ситуации Китай безболезненно для экономики может еще более увеличить темп роста военных расходов. Примечательно, что ВВП КНР возрастал даже в наиболее острый период мирового экономического кризиса, когда у подавляющего большинства стран мира ВВП сократился. В частности, в 2009 году (самая острая фаза мирового экономического кризиса) ВВП КНР составил 4990,526 млрд дол против 4519,951 млрд дол в 2008 году. В 2010 году ВВП КНР возрос до 5930,393 млрд дол., в 2012 г. – 8,39 трлн долл., в 2013 г. – 9,47 трлн долл., в 2014 г. – 10,36 трлн долл. и в 2015 г. – 11,2119 трлн долл. То есть, экономика Китая фактически без проблем преодолела период мирового экономического кризиса, сохраняя достаточно высокие военные расходы [19].

Военные расходы – общественно-необходимые затраты, создающие общественную услугу, имеющую ценность и стоимость. Предельная их величина ограничена величиной мультипликативного эффекта – если в сфере ОПК этот эффект ниже, чем в других социальных областях и отраслях, то это и есть его предельная величина. Но только не в случае нарастания военной угрозы и функционирования народного хозяйства страны в условиях военной опасности. После окончания Великой Отечественной войны уровень расходов СССР на оборону был сокращен с 42,9% от расходов государственного бюджета в 1945 г. до 23,9% – в 1946 г. и до 17,9% – в 1948 г. Это обуславливалось как сокращением численности армии и флота, так и резким сокращением потребления ими вооружения, боеприпасов, горючего и других материальных средств в мирных условиях. Однако последующие изменения в международных отношениях привели к возрастанию расходов на оборону. Уже в 1949 г. удельный вес расходов на оборону возрос до 19,2% от расходов государственного бюджета, а к 1952 г. достиг 21,8%. Этот рост был обусловлен формированием новых видов Вооруженных сил и родов войск [20]. Кроме

того, несмотря на мирные условия развития страны, Вооруженные силы СССР в послевоенный период привлекались к ведению боевых действий за пределами СССР в 16 государствах, что требовало также совершенствования финансового обеспечения войск в условиях боевых действий с применением новых способов ведения войны в связи с использованием более современного вооружения. Однако переход страны на рыночные экономические отношения, сопровождавшийся затянувшимся экономическим и финансовым кризисом, развалом СССР, не позволил в 1990-х гг. не только повысить обороноспособность страны, но даже сохранить ее на прежнем уровне.

Тем не менее немногим более двадцати пяти лет назад и политики, и экономисты, и средства массовой информации СССР объясняли все беды нашего хозяйствования непомерным бременем милитаризации советской экономики. 1989-1991 годы были периодом настоящего ажиотажа по поводу масштабов советских военных расходов. Печать и телевидение были переполнены высказываниями сотен экспертов, торопившихся дать свою количественную оценку реальному, по их мнению, бремени советской экономики. Чаще всего цитировались академики Ю. Рыжов и Г. Арбатов, считавшие, что советские военные расходы никак не могут быть ниже 200 млрд. рублей и это при том, что в 1989 году официальный военный бюджет СССР был утвержден в размере 20,2 млрд. рублей, что соответствовало 4,1% всех бюджетных расходов или примерно 2% советского ВВП [21]. Многие высшие государственные и даже военные деятели также предпочитали открещиваться от официальных бюджетных данных. Одним из первых это сделал министр иностранных дел Эдуард Шеварднадзе, заявивший в мае 1988 года, что военные расходы СССР составляют 19% от ВВП. Затем, в апреле 1990 года, президент Михаил Горбачев округлил эту цифру до 20%. Однако, наибольший интерес у экспертов по военным расходам вызвало заявление в конце 1991 года вновь назначенного начальника Генерального штаба Вооруженных Сил СССР генерала армии Владимира Лобова, объявившего, что военные расходы СССР составляют одну треть и даже более от ВВП. Данные генерала Лобова американские специалисты определили, как соответствующие 260 млрд. рублей в ценах 1988 года, то есть свыше 300 млрд. долларов по официальному обменному курсу того времени [21].

Хотя ни один из авторов вышеприведенных оценок никак их не обосновывал, эти оценки охотно принимались на веру общественностью. Причину подобного легковерия нетрудно понять, ибо публиковавшиеся в СССР военные бюджеты выглядели откровенным издевательством над здравым смыслом. Так, в течение 20 лет, с 1968 по 1987 годы, официальные расходы СССР на оборону оставались практически неизменными и колебались от года к году между 17 и 20 млрд. рублей (таблица 5).

Таблица 5 - Официальные расходы СССР на оборону в период 1968 – 1987 годов [21].

Годы	1968	1969	1970	75-76	80-84	85-86	1987
Военный бюджет ,млрд. рублей	16,7	17,7	17,9	17,4	17,1	19,1	20,2

По официальному обменному курсу это составляло менее 15 млрд. долларов в год. Естественно, что на этом фоне приводившиеся оценки в 200-260 млрд. рублей (300 млрд. долларов) и 20-30% от ВВП более отвечали здравому смыслу. Исходя из считавшегося в те годы аксиомой военного паритета между СССР и США как бы следовало, что и расходы обоих государств в этой сфере должны быть примерно одинаковы. Если США тратили на военные нужды около 300 млрд. долларов в год, значит, и СССР должен был тратить примерно столько же. Аналогичным образом определялась и доля военных затрат в советском ВВП. Если, как тогда считал Госкомстат, американская экономика была вдвое больше советской, то это как бы подразумевало, что доля военных затрат в советском ВВП должна была быть, соответственно, вдвое больше. Если же, как утверждали некоторые экономисты, советский ВВП уступал американскому вчетверо, отсюда следовало, что и доля советских военных расходов была в четыре раза больше, то есть 24-25% от ВВП (американский военный бюджет составлял в 1986 году 6% от ВВП) [21].

Следует отметить, что ни правительство, ни сами военные не отвергали с порога полученные такими нехитрыми способами оценки. Более того, давались обещания сделать показатели военных расходов более открытыми и осмысленными. Премьер-министр Николай Рыжков заверял, например, что в правительстве разрабатывается методика сопоставления советских военных расходов с западными, и что через год-полтора такая методика будет готова. Маршал Сергей Ахромеев, активный участник дискуссии по военному бюджету, обещал, что через год-два военный бюджет СССР будет представляться с такой же степенью детализации, как и бюджет США. Впервые в советской истории показатели официальных военных расходов стали публиковаться не только заметно подробнее, чем ранее, но и в сопоставимых ценах. Так, в конце 1990 года показатели военного бюджета на 1990 год (71 млрд. рублей) были пересчитаны в цены будущего, 1991 года. В результате получилось, что в планируемых ценах 1991 года военные расходы 1990 года составили 105,6 млрд. рублей (8,65% от ВВП). На 1992 год военный бюджет планировался как совместный для республик СССР. Предполагалось, что на долю России придется 61,2% всех расходов на армию, на долю Украины – 17% и т.д.

Первый же бюджет правительства новой России (на I квартал 1992 года) уделил военным расходам ровно восемь строк. К 2000 году он был сведен уже к трем строкам [21]. А вот западные эксперты давали оценки российских военных расходов, во много раз превышающие официальные российские данные. Так, по расчетам Лондонского международного института стратегических исследований (ЛМИСИ), опубликованным в ежегоднике Института «Военный баланс 2000-2001», реальные военные расходы России в 1999 году были равны 57 млрд. долларов, то есть в десять раз больше, чем официальный российский военный бюджет, переведенный в доллары по обменному курсу Центрального Банка России. При этом стоимость расходов на закупки военной техники оценена ЛМИСИ в 25 млрд. долларов, то есть всего лишь в два раза меньше, чем совокупные расходы на закупки всех европейских стран НАТО, вместе взятых. Расчеты ЛМИСИ основываются на собственном исследовании, проведенном в Москве в начале 2000 года, в котором ЛМИСИ определил собственный паритет покупательной способности (ППС) рубля к доллару США (пять рублей за доллар). Конечно, ЛМИСИ пересчитал на основе ППС не только военные расходы России, но и российский ВВП, оцененный им в 1998 году в 1100 млрд. долларов (МВФ в том же году оценил его в 945 млрд. долларов) по сравнению с 277 млрд. долларов по среднерыночному обменному курсу. Но и при этом реальные военные расходы России оказались равными 5% ВВП, т.е. примерно в 2-3 раза выше, чем у гораздо более экономически благополучных Соединенных Штатов и их основных союзников по НАТО [22]. Разумеется, можно найти на Западе и более скромные оценки российских военных расходов. Например, Всемирный Банк оценивает их примерно вдвое ниже, чем ЛМИСИ, используя иной показатель ППС (десять рублей за доллар).

Уже не вызывают протеста в СМИ и среди экспертов и политиков утверждения представителей ВПК, что Советский Союз поддерживал военный паритет с США прежде всего за счет эффективности и экономичности своего ВПК. По мнению Юрия Маслюкова, все наши хозяйственные беды проистекают как раз из того, что ВПК был разрушен. «Военно-промышленный комплекс, – заявляет Ю. Маслюков, – это прежде всего воплощение мечты о всеобъемлющей защите Родины от внешних посягательств... Если бы власть не бросилась на удушение ВПК, вместо того чтобы постепенно превратить этот могучий интеллектуальный потенциал в направляющую силу гражданского развития, – не было бы ныне задачи, которую он, ВПК, не смог бы решить» [23]. По словам Ю. Маслюкова, советский военно-промышленный комплекс потреблял всего 7% ресурсов страны, поставляя через машиностроительную промышленность на гражданский рынок 55% всех товаров народного потребления.

И вот здесь, как мы считаем, и возникает различие в социально-политическом содержании понятия «военные расходы». В США военные расходы - это инструмент глобального господства, реализации агрессивного навязывания своей воли практически во всех уголках планеты. Причем любой регион земного шара в любой момент может быть объявлен «зоной жизненных интересов»

США и этого уже достаточно, чтобы здесь были применены вооруженные силы. При этом мы понимаем, что сама суть необходимых ВВСТ для осуществления подобных задач ничего общего с оборонительными действиями не имеет. Это заведомо наступательное вооружение и военная техника, причем в количествах, обеспечивающих подавляющее преимущество над любым противником. Поэтому даже после окончания «холодной войны» значительное сокращение военных расходов в США обеспечивало двойное превосходство над всеми другими странами мира. Недаром с 2000 года военные расходы выросли в 2 раза, а госдолг США - в 4 раза. Известно, что лимит государственного долга Америки повышался еще с 1940-х годов [24].



Рисунок 3 - Динамики государственного долга США [24]

И этот показатель пересматривался в сторону повышения при каждом президенте с 70-х годов прошлого века, и совершенно не важно, был ли он демократом или республиканцем. За 45 лет ничего не изменилось, хотя, пока Барак Обама занимал кресло президента, «потолок» рос самыми высокими темпами в истории: на 78,9% (на 8,4 трлн долларов), а при Д. Трампе он уже успешно превысил 21 трлн. долл. [25]. Выступая привычным «локомотивом», ВПК США является главным источником роста государственного долга, с которым уже давно не справляется крупнейшая экономика мира, теряя свое бывшее величие, и, уступая растущим новым индустриальным странам. Сейчас в США идет сильнейшая лоббистская война за распределение дополнительных ассигнований в ВПК на фоне резкого увеличения военного бюджета — с 3 до 5 процентов от ВВП к 2020 году (для сравнения: несмотря на все экономические проблемы за 2014 и 2015 годы Россия выплатила свыше \$200 млрд внешнего долга, поэтому сегодня у РФ один из самых низких в мире объемов внешнего долга, который не превышает 11% от годового уровня ВВП страны) [26].

Примечательно, что США в конце президентского срока Б. Обамы, подняли военные расходы не под какие-то конкретные программы, требующие финансирования, и не для реализации прописанной стратегии, из которой было бы понятно, какова будет структура расходов и, соответственно, какое под неё потребуются финансирование. Экономически этот шаг объясняется тем, что тот самый экономический кризис в США, который так не любят признавать наши либералы и сами США, заставляет вкладываться в локомотив американской экономики и это вовсе не Google, Apple или Microsoft, а самый большой ВПК, дающий и рабочие места, и первое место на мировом рынке

вооружений.

В это же время, обеспечение минимально необходимой, но достаточной, адекватной и гораздо менее затратной защиты от внешних угроз, у нас расценивается либеральными экспертами как покушение на демократические ценности и завоевания, препятствующее экономическому росту. Сугубо оборонительная военная доктрина в соответствии со стратегией национальной безопасности диктует необходимый уровень оборонных расходов, который не только обеспечивает необходимой ВВСТ все компоненты ВОГ, но и реально является «драйвером» российского промышленного производства, не увеличивая госдолг, не раскручивая инфляцию, благодаря централизованно управляемому хозяйственному механизму, который имеет главной целью – не извлечение максимальной прибыли, а обеспечение безопасности страны.

На наш взгляд, такое уточнение социально-политического и политэкономического содержания категории «военные расходы» очень важно потому, что современные особенности развития российской экономики позволяют сделать совсем иные, нежели для США, выводы о месте, роли и задачах военного производства в экономической модели. Считаем, что разрабатываемая модель развития в современных условиях должна иметь «встроенный механизм» генерирования экономического роста на основе максимального использования потенциала высокотехнологичного ОПК, а не выкраиваемые крохи бюджетных средств, сдерживающие и развитие Вооруженных Сил, и экономический рост на радость МВФ и тем, кто за ним стоит.

Как известно на 2019 год в США был подписан рекордный военный бюджет за всю историю, который составил 716 миллиардов долларов. На программу противоракетной обороны планируется выделить \$500 млн, на борьбу с палестинскими подземными туннелями - еще \$50 млн. На поддержку своих союзников в Сирии, в том числе их обучение и вооружение, США запланировали выделение \$300 млн. Не забыли в документе упомянуть и Украину. На поставки ей летального оружия США планирует выделить до \$200 млн. Отдельной строкой в законопроекте прописано финансирование американо-израильских отношений. Если будет доказана целесообразность размещения на постоянной основе бригады армии США в Польше, то на это также будут выделены деньги, но в данный момент сумма не озвучивается. В случае принятия этого закона, военные расходы США значительно возрастут. До этого самым большим военным бюджетом являлся бюджет 2010 года, когда Соединенные Штаты потратили на оборону \$698 млрд. [27]. Однако, объявленная сумма не является конечной, так как по заявлению американских политиков (которые сейчас обвиняют Трампа в раздувании военного бюджета и в сокрытии реальных затрат) в эту сумму не включили затраты, которые также связанные с армией, но заложенные в других направлениях. Кроме того, существует и закрытая часть бюджета, которая также не оглашается. Так, оказалось, что, кроме основной суммы в 716 миллиардов, Трамп добавил еще 69 миллиардов на «непредвиденные военные операции за рубежом», да конгрессмены из республиканцев также добавляют к этой сумме 92 миллиарда на военные пенсии, 200 миллиардов на финансирование ветеранов, 24 миллиарда – налоговые издержки, 21 миллиард для министерства энергетики, обеспечивающего поддержку ядерного арсенала, и многое другое. Некоторые американские политики обвиняют военное руководство, что проблемы в обороноспособности страны просто пытаются «залатать» большими финансовыми вливаниями, которые сказываются негативно на военной структуре. Также существует проблема раздутости обслуживающего персонала – на данный момент количество гражданских служащих, которые работают на армию, составляет 730 тысяч человек. Таким образом, на самом деле сумма военных затрат составляет более одного триллиона долларов (это более 5% ВВП США!) [28].

И это еще один распространенный миф: чем больше военный бюджет, тем успешнее вооруженные силы. Ведь, несмотря на самый большой военный бюджет в мире, который в пять раз превышает суммарные расходы на оборону следующих шести крупнейших военных держав мира, наибольшее количество военных баз на планете (более 180) и самый дорогостоящий военно-

промышленный комплекс, Соединенным Штатам не удалось выиграть в XXI веке ни одной войны. Военные неудачи Соединенных Штатов являются результатом достаточно распространенной ошибки всех империй: колониальные власти не в состоянии дать коренным народам свободу и независимость, а навязываемая «цивилизованность» и «демократия» становятся источниками обогащения только метрополии, ее ставленников и их местных сторонников. Войны за «демократию» не выигрываются даже с помощью самого высокотехнологичного оружия, попавшего в руки безразличных военных и чиновников, оторванных от народа. Обездоленные люди, подпитываемые духом народного сопротивления и самопожертвования, демонстрируют куда большую сплоченность, чем сменяемые солдаты, стремящиеся поскорее вернуться домой, или наемники, думающие только о деньгах. Однако, уроки проигранных войн не были усвоены апологетами военного бизнеса, который производит и продает оружие ради прибыли, но лишен человечности и убежденности, помогающей патриотическому сопротивлению побеждать в войне против сильнейших армий.

При этом, главную проблему командование американских войск видит в катастрофической нехватке войск и вооружений. Согласно расчетам ВМС США, для выполнения стратегии национальной обороны им необходимы 355 военных кораблей, в то время как они располагают 286 суднами. ВВС нужны 386 эскадрилий, которых имеется лишь 312. Сухопутные войска заявляют о необходимости 500 тыс. солдат при наличии 476 тыс. [29]. Но Пентагон - это не только провальные военные компании, несмотря на потраченные гигантские суммы. В современном американском милитаризованном народном хозяйстве Пентагон по-прежнему занимает чрезвычайно важное место как элемент государственно-монополистического империалистического государства, непосредственно принимающий участие не только в политической жизни и принятии политических решений, но также в распределении и перераспределении бюджетных средств. Постоянное участие в агрессивных войнах и военных конфликтах, последовательное ограбление недостаточно защищённых сырьевых стран, размещение военных баз по всему миру и самый большой в мире военный бюджет открывают перед военными США огромные просторы для воровства и растраты бюджетных денег.

Действительно, с эффективностью расходования оборонных ресурсов в министерстве обороны США большие проблемы. Например, в 1999 году проверка показала, что неучтенные и сомнительные операции, по которым отсутствует отчетность, составили \$ 2,3 трлн. 31 июля 2001 года эксперты Главного счетного управления конгресса США провели полную проверку кредитных карточек сотрудников Пентагона, которые выдавались им для покрытия служебных расходов. Этот шаг вызван тем, что за год работники министерства обороны произвели свыше 10 млн покупок на общую сумму \$5,5 млрд. Выступая на слушаниях в конгрессе, представители Главного счетного управления указали, что проверка на двух военно-морских базах США в Калифорнии выявила, что на выданные персоналу кредитные карты было совершено покупок на сумму \$68 млн. В числе покупок - дорогая компьютерная техника, крупные покупки в магазинах одежды и косметики. Более того, были отмечено несколько сотен случаев мошенничества, когда лимиты средств на кредитных картах превышались ее пользователем, а затем не возмещались. Все это требовало дальнейшего расследования [30]. А далее начинается прямо таки мистика: 10 сентября 2001 года глава Пентагона Дональд Рамсфелд заявил, что Пентагон не может отчитаться за эти \$2,3 трлн, а на следующий день, 11 сентября 2001г. Пентагон становится «потерпевшим» от рук «террористов», и про «потерянные» \$2,3 трлн. все на этом фоне забыли [30]. Однако, требование аудита Пентагона все-таки осталось и его попытались реализовать. В феврале 2014 г. отчитался за финансовый аудит корпус морской пехоты и то только за 2012 г. Однако, через месяц отчетность была признана недостоверной.

Таким образом, аудит является «больным местом» для Пентагона, который имеет невероятный беспорядок в своей бухгалтерии. Рейтер указывает, что Пентагон не может толком отчитаться из-за устаревших «схем бухучета», что делает практически невозможным его аудит. В 2009 году Конгрессом был принят закон, что Пентагон должен провести полный аудит всех своих подразделений к 2017

году, но даже по аудиту морской пехоты можно понять, что это сделать практически нереально. В 2011 году, когда министерством обороны руководил Панетта, было приказано всем подразделениям подготовить к проверке финансовую отчетность - выделенные ассигнования и как они были использованы. Пентагон быстро понял, что за все суммы отчитаться он не сможет, так как учет толком не велся, поэтому был отчет только за последний год. И опять, по-прежнему, кредитные карты идут на развлечения: сотрудники Пентагона использовали правительственные кредитные карты для покрытия своих личных расходов, в том числе на азартные игры и оплату услуг в заведениях для взрослых. Отмечалось, что сотрудники министерства потратили около \$1 млн. на азартные игры и \$96 тыс. во «взрослых развлекательных заведениях». «Очевидно, что поведение этих лиц не согласуется с нашими ценностями», — прокомментировал военный чиновник. Также он добавил, что в отношении большинства нарушителей уже применены дисциплинарные взыскания [31]. В течение двух десятилетий Пентагон не смог провести собственный аудит, тем самым нарушая закон, скрывая растраты на суммы в миллиарды долларов. В 2014 году оказалось, что нет нормальных документов уже на 8,5 триллионов долларов. Это огромная сумма, половина гигантского внешнего долга США. Пентагон куда-то потратил эти деньги и не отчитался за них [32]. Еще один коррупционный скандал разгорелся в США в 2015 г. Выяснилось, что Пентагон не может отчитаться по контрактам в Афганистане на сумму в 45 млрд. долларов. Значительные средства ушли на строительство и ремонт несуществующих в реальности афганских школ. Также было сделано много нецелевых и необоснованных трат - например, на 486 млн. долларов были закуплены оказавшиеся ненужными самолеты транспортники, пошедшие на металлолом, ещё 25 млн. были потрачены на роскошную штаб-квартиру, также оказавшуюся не нужной [33].

Чак Хейгел в 2013 году заявил: «Министерство обороны является всего лишь федеральным агентством, которое не проводит аудит финансовых отчетов и неприемлемо с него это требовать». Как следствие: Министерство обороны накопило отставание более чем на \$ 500 млрд. неаудированных контрактов с внешними поставщиками. Сколько из этих денег, заплачено за реальные товары и услуги, неизвестно. За последние 10 лет Министерство обороны заключило контрактов за товары и услуги на более чем \$ 3 трлн. Сколько из этих денег было потрачено на переплаты подрядчикам никогда не проверялось [34].

Таким образом, Пентагон давно уже превратился в «черную дыру», поглощающую практически бесконтрольно гигантские ресурсы и, тем не менее, постоянно требующую дополнительных ассигнований. Всего на сегодняшний день в Пентагоне потерялись следы 21 триллиона долларов американских налогоплательщиков. Это – данные службы генерального инспектора, а также службы финансов и бухгалтерии министерства обороны США [35].

Следует заметить, что сами американцы уже очень сомневаются в подавляющем превосходстве собственных вооруженных сил, несмотря на практически 10-кратное превышение их финансирования по сравнению с Вооруженными Силами Российской Федерации (ВС РФ). Иными словами, такого же преимущества на деле явно не наблюдается. Более того, по ряду важнейших параметров, в соответствии с современными взглядами на обеспечение военной техникой вероятных театров военных действий (ТВД), наблюдается либо примерное равенство, либо даже преимущество российских Вооруженных Сил.

Однако, как это возможно, если мы тратим на оборону в 25 раз меньше, чем блок НАТО?

Во-первых, у нас совершенно разная внутренняя структура расходов на оборону. Если американцы тратят на научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производство новой техники меньше трети своего военного бюджета, то мы считаем перевооружение важнейшим приоритетом и расходуем на оснащение наших Вооруженных сил больше двух третей средств, выделяемых Министерству обороны.

Во-вторых, у американцев главная статья военных расходов (более 66%) приходится на

содержание их гигантской военной инфраструктуры. А это – более 1000 военных объектов по всему миру, не считая того, что находится на собственной территории США. В эту же статью расходов входят выплаты зарплат для 2 миллионов военнослужащих, которые числятся в штате Пентагона, а также содержание инфраструктуры. А мы тратим на те же статьи расходов менее 20% своего военного бюджета. У нас ведь нет такой масштабной заморской инфраструктуры, да и в штатах минобороны числится на данный момент всего 1 миллион военнослужащих. Проще говоря, наш военный бюджет – это «бюджет развития», с ярко выраженным акцентом на максимальное использование всех последних научно-технических достижений. А военный бюджет США – это «бюджет содержания», который с трудом позволяет кое-как содержать уже имеющуюся военную инфраструктуру, технику и вооружение.

В-третьих, главное, и мы поддерживаем эту позицию, наш рубль, когда он работает в области военно-промышленного комплекса, серьезно недооценен. Ведь официальное соотношение валют диктует биржа, т.е. валютные спекулянты, а в нашей оборонке – практически плановое хозяйство, почти такое же, как было во времена СССР. Так, 17 февраля 2017 года вышло Постановление Правительства Российской Федерации № 208 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». Это возможно потому, что наш ВПК ориентирован не на извлечение максимальной прибыли, а на максимизацию критерия «эффективность-стоимость». То есть, на производство максимально возможного количества качественной, но недорогой военной техники. Поэтому и соотношение рубля к доллару здесь совсем другое: курс доллара к рублю на бирже в последнее время колеблется на уровне примерно 1 к 60. Во многих секторах экономики, например, в сфере сервиса, это, действительно, так, но в области обороны соотношение валют совсем другое. Чтобы произвести военной продукции столько, сколько Америка может произвести за 1 доллар, нам надо потратить вовсе не 60 рублей, а гораздо меньше. Достаточно сопоставить цену американского оружия на международном рынке вооружений и стоимость аналогичных систем вооружения для наших Вооружённых Сил (хотя это и не вполне корректно). Оказывается, что курс доллара к рублю в военной области, если считать его по «паритету покупательной способности» вовсе не 1 к 60, а максимум – 1 к 10! И тогда при пересчёте по паритету покупательной способности военный бюджет России будет вовсе не 50, а как минимум 300 млрд долларов! Иными словами, действительно, наш ОПК эффективнее, правда не в десятки раз, а в 1,5-2 раза [36].

Выходит, что в России деньги на оборонку расходуются более рационально, чем у тех, кто отдал военную промышленность на откуп частному капиталу. Причем в военной сфере мы опережаем большинство стран, причем в самых наукоемких направлениях – в авиации, ракетостроении, радиотехнических системах. Понятно, что для частного бизнеса главным побудительным мотивом всегда, в конечном счете, будет служить прибыль, но в деле производства вооружения это приводит к неимоверному удорожанию конечной продукции. Американский эксперт в области безопасности Чарльз Шубридж считает, что цена производителя намного превышает реальную стоимость военной продукции. «Гражданские госслужащие не справляются с контролем если не всех, то почти всех оборонных заказов. Как правило, этим занимаются люди со скудным опытом финансового управления», – отмечает он. «Прочно устоялась практика, когда даже простейшую продукцию вроде шурупов, пластмассовых деталей и пустяковых механизмов, которые в обычном магазине продаются за бесценок, ВПК или госсектору продают в 10 раз дороже. То же самое произошло и с F-35», – уверен он. «Вполне возможно, что речь идёт о коррупции, хотя на Западе это называют иначе – завышение стоимости контракта. Оборонные подрядчики зарабатывают таким образом огромные деньги», – уверен Шубридж.

По данным экспертов, себестоимость российских танков и самолетов порой в разы ниже западных аналогов. Например, стоимость новейшего танка Т-14 «Армата» составит чуть более 250 млн рублей, сообщил генеральный директор «Уралвагонзавода» Олег Сиенко. Для сравнения: цена далеко не нового серийного американского танка M1 Abrams (принят на вооружение в 1980 году, средняя

балансовая стоимость 6 млн долл.) может доходить, в зависимости от комплектации и модификации, до 7 млн долларов (462,9 млн рублей). Американский серийный F-35 поступает в войска по цене 160 млн долларов, стоимость российского перспективного авиационного комплекса фронтовой авиации Т-50 по предварительным оценкам будет в 1,5-2 раза ниже (Индия предлагает его купить по 100 млн долл. за самолет).

В-четвертых, большая часть военного бюджета США идёт напрямую частным корпорациям, а затем большая часть из этого тратится на бесполезные, чрезмерные зарплаты директоров, и потрясающие (но ставшие обыденными) перерасходы на системы вооружений и другое военное снаряжение, которое в итоге даже не показывает себя так, как обещалось. Слишком часто в результате получается оружие, в котором нет нужды, по ценам, которые не по силам экономике. Главная причина этого - корпоративное давление на бюджет Пентагона. Цифры свидетельствуют об этом. В 2016-м налоговом году, например, Пентагон предоставил корпорациям подрядов на сумму \$304 миллиардов — почти половину своего \$600 миллиардного бюджета на тот год. При этом, надо помнить, что не все подрядчики равны. Федеральная система данных по закупкам показывает в отчёте, что из 100 ведущих подрядчиков в 2016 году крупнейшими выгодополучателями с огромным отрывом были «Локхид Мартин» (\$36,2 миллиарда), «Боинг» (\$24,3 миллиарда), «Рейтеон» (\$12,8 миллиарда), «Дженерал Дайнэмикс» (\$12,7 миллиарда), и «Нортроп Груммэн» (\$10, 7 миллиарда). Совместно эти пять фирм поглотили почти \$100 миллиардов, т.е. около трети всех контрактных закупок Пентагона в 2016 году [37]. Недавно Счетная палата США отчиталась о промежуточных результатах программы по строительству современного флота: в 2007 году была поставлена задача создать флот из 330 современных кораблей, но на данный момент флот уменьшился на 30 кораблей (списывают быстрее, чем производят), было потрачено на \$11 миллиардов больше чем планировалось, т. е. корабли, которые были изготовлены, не отвечают требованиям. За это время было построено только 11 головных кораблей и только 2 из них уложились в сметную стоимость, все остальные обошлись гораздо дороже. Общая стоимость удорожания составила \$8 миллиардов. И если с головными кораблями можно было объяснить такое удорожание тем, что они были уникальными, но то что произошло удорожание серийных кораблей на 3 миллиарда долларов объяснить невозможно, так как точные расходы на серийные корабли были изначально известны. Главными виновными в происходящем оказались частные фирмы, работающие на подряде, которые значительно увеличивали смету. В итоге Счетная палата США усмотрела во всем происходящем коррупционную составляющую и признала, что программа модернизации провалена. В среднем общее отставание от сроков уже составило 2 года и создание флота из 330 кораблей, возможно, увеличится еще на 7 лет [38].

Справедливости ради, заметим, что ВПК стимулирует развитие многих отраслей промышленности. Как электронной и радиоэлектронной, так и космической отраслей, науки, а также банковского сектора. Осознавая огромные потенциалы вкупе с небольшими рисками и большой пользой для всей экономики на территории Штатов, не стоит удивляться, что именно сюда инвестируются приблизительно 50% всего федерального бюджета [39]. Один из главных факторов развития экономики – это внутренний валовой продукт (ВВП). В военную промышленность, по данным за 2011 год, было инвестировано 708 миллиардов долларов США, что составляет 4,7% от ВВП за тот же год. Тут нельзя не согласиться, что этот показатель огромен и многим корпорациям, входящим в состав голубых фишек, остаётся только завидовать. Если внимательно проанализировать расходы и доходы от военной промышленности, то выясняется, что за период с 1997 по 2002 годы, прибыль превышала расходы, отчего бюджет страны только пополнялся [41]. Поэтому промышленность США на 65% задействована в военных заказах. При этом стоит упомянуть также, что ВПК США - самый крупный работодатель в мире, где устроены более 3,2 миллионов человек [40].

Барак Обама хотел довести до конца компанию по сокращению расходов федерального бюджета и урезанию финансирования Пентагона. Сокращение должно было составить порядка 500 миллиардов

(71% от сегодняшнего финансирования) за 5 лет. Что это означало бы для экономики страны в целом [40]? За счёт такого сокращения более половины рабочих минобороны США лишились бы работы. Это примерно 1,5-1,6 миллиона рабочих мест (по самым оптимистичным прогнозам). Любое сокращение финансирования ВПК влечёт за собой, как правило, прямо пропорциональное сокращение рабочих мест (сокращение военных расходов на 10% вызовет 6-процентный рост безработицы). Нагрузка на социальный аппарат возросла бы в разы, за счёт чего повысились бы расходы в этой сфере довольно сильно. Резко понизилось бы потребление внутри США, что привело бы к значительному падению ВВП. Такое падение уже нельзя будет принять за простую флуктуацию или циклический спад. Снижение ВВП ударило бы сильно по валюте, снижая её привлекательность на мировом рынке, что для США просто жизненно важно на данном этапе развития экономики. На торговом балансе все это также отразилось бы весьма отрицательно, особенно, если бы эти меры затронули производство оружия на экспорт. Торговый дефицит спровоцировал бы еще большую задолженность государства перед ФРС.

Такое развитие событий одновременно приводит США к её и так неминуемому дефолту (месячные темпы роста госдолга в последние годы составляли уже 100 млрд. долл., а в 2014г. снижались до 30!). Поэтому, безусловно, ВПК уже давно стал важнейшим макроэкономическим инструментом и регулятором, фактором процветания американской экономики. Экспорт оружия приносит США огромные средства, за счёт которых они пытаются удержаться на плаву. Также любые конфликты стимулируют работу ВПК, а что самое главное, помогают внедрять доллар в бедные и разрушенные страны, как резервную валюту. Примеров этому предостаточно: то, что Америка финансирует повстанцев, которых на западе любят называть мирным словом «оппозиционеры», давно известный факт, как и то, что вооружение им поставляют их заокеанские «друзья» и другие приверженцы «демократии». Конечный результат от такого внедрения демократии, как правило, весьма сомнителен, но вот то, что они не просчитались с экспортом оружия и полученной прибылью от него – факт: в 2014 году американцы продали вооружения на 34,2 млрд. долл. и получили прибыль 30 миллиардов долл., а по официальным данным 2017 года – уже на 41,9 млрд. долл. и прибыль – 32,02 млрд. долл. [41]. Но самое выгодное для бизнеса – это боевые действия! В первые недели боев в Ираке вооруженные силы США сбросили более 8,7 тыс. авиабомб и до трех тысяч ракет различных классов. Уже в первом ударе по Багдаду были использованы 36 крылатых ракет «Томагавк», стоимостью около \$ 1 млн. каждая. Один сбитый ударный вертолет «Апач» стоил в 2003 г. около \$ 22 млн., а уничтоженная БМП «Брэдли» — \$ 1,2 млн. Стоит ли удивляться тому, когда те или иные политики кричат на весь мир, что необходимо вторгнуться в какие-то страны для «защиты демократии и обеспечения безопасности мирного населения» от местной тирании, чтобы помочь «миролюбивым освободительным армиям оппозиционеров» любыми способами «предотвратить массовые убийства мирных граждан правительственными войсками» [42].

Таким образом, можно констатировать: производственный сектор США удерживается от падения, главным образом, и, в основном, за счет военно-промышленного комплекса и авиастроения. В то же время в других отраслях объемы заказов снижаются, и особенно страдают предприятия, работающие на экспорт. Все больше дает о себе знать и европейский кризис. Поэтому сокращение оборонных расходов даже в рамках борьбы с дефицитом бюджета США крайне невыгодно для всей экономики. Если это произойдет, производственный сектор из «локомотива» восстановления может стать его «тормозом». Отсюда дилемма: надо либо отказаться от экономии на военном производстве, либо стимулировать внутреннее потребление и экспорт. Если выбрать второй путь, дефолт может быть и к стати: ослабевший доллар может оживить экспорт. Стратегия Трампа как раз основана на повышении роли военного производства в разрешении внутриэкономических проблем США. При этом значительная роль принадлежит малому бизнесу.

В Министерстве обороны США действуют две государственные программы привлечения малого

бизнеса к оборонным заказам. SBIR (Small Business Innovation Research) – «Малый инновационный бизнес» и STTR (Small Business Technology Transfer) – «Передача технологий малым бизнесом». В январе 2012 года президент США Барак Обама переиздал закон о ежегодном финансировании программ SBIR и STTR размером около 2,5 млрд. долл. в течение шести лет [43]. С помощью программ SBIR и STTR федеральные агентства США помогают малому бизнесу провести исследования и разработки для доведения лучших инноваций до рынка. Участие компании малого бизнеса делится в этих программах на три фазы: исследования, разработка, коммерциализация. Этот долгосрочный закон еще на шесть лет обеспечил уверенность и стабильность малого бизнеса США и создание новых рабочих мест. Именно результаты быстрых инновационных внедрений малого бизнеса по программам SBIR и STTR ставят США в передовые страны мира в военной области. Укрепляют конкурентоспособность США на мировом рынке.

Программы SBIR и STTR – это программы правительства Соединенных Штатов, которые координирует правительственное Агентство по делам малого бизнеса (SBA). В нем сосредоточены внебюджетные средства объемом 2,5% от общих исследовательских бюджетов всех федеральных агентств, с мобильной возможностью сразу направить гранты в малый бизнес. Как правило, по ежегодным отчетам более половины средств приходится на фирмы с численностью менее 25 человек, а треть – на фирмы с численностью менее 10 человек. 13% от общего числа компаний – новые, впервые получившие гранты по разным направлениям. 7% предприятий принадлежат женщинам [44].

В 2010 году по программе SBIR 11 федеральных министерств и ведомств США, в том числе Минобороны, Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA), Национальной безопасности, предоставили более 2 млрд. долл. в виде грантов и контрактов малому бизнесу для инноваций, ведущих к коммерциализации. Только Министерство обороны США через SBIR-программы финансировало малые предприятия на 1 млрд. долл. После участия в SBIR компании владеют своей идеей как интеллектуальной собственностью и имеют все права на коммерциализацию [44]. Ввиду снижения расходов на оборону при Б. Обаме выручила как раз программа SBIR: 54% оборонного заказа в США стал выполнять малый бизнес [45].

И, конечно, нельзя не сказать о том, что в США на войну сегодня работают практически все университеты, получающие щедрые гранты Пентагона. Например, исследовательское агентство Пентагона DARPA еще в 2006 г. выделило научным группам из нескольких университетов США грант в размере \$7,6 миллиона для решения фантастической задачи: поиска генно-инженерной технологии, которая позволит инвалидам отращивать конечности, как ящерицы восстанавливают хвосты [46].

В 2014 году американские военные выделили грант в размере четырех миллионов долларов на разработку технологии, которая позволит читать мысли людей. В Пентагоне полагают, что разработка подобной технологии в перспективе может привести к созданию устройства, которое позволит читать мысли получивших травмы головного мозга раненых солдат, а возможно, будет применяться и при допросах вражеских военнопленных. В совместном проекте задействованы ученые из Калифорнийского университета Ирвайна, Университета Карнеги Меллон и Университета Мэриленда [47].

В 2010 г. был создан «флагманский центр» по углубленному изучению русского языка в американском Висконсинском университете в Мэдисоне. Министерство обороны США через свою программу образования в области национальной безопасности выделило на эти цели грант в размере около 1 млн долларов. Ранее такие же центры были учреждены в Калифорнийском и Портлендском университетах, а также в колледже Брин-Мар в Пенсильвании [48].

Кроме собственных университетов и научных центров, США подключают к своим исследованиям ученых практически по всему миру. В американских оборонных программах только в 2012 г. участвовали 22 германских университета и научно-исследовательских института. Так, мюнхенский университет Людвиг-Максимиллиана получил около полумиллиона долларов для того, чтобы

найти способ повышения мощности взрывчатых веществ. Пентагон охотно использует немецкий интеллектуальный потенциал для создания новых вооружений. Германские университеты тем самым нарушают одно из основных своих правил - не вести исследований в военных целях. Однако, когда сокращаются бюджеты, не до правил. Тогда европейская, в том числе немецкая, наука начинает с надеждой смотреть за океан. Германское правительство выделяет на эти нужды только 46 млн евро. Иногда немецкие ученые и преподаватели заключают соглашения с американцами даже без ведома университетского начальства. Об истинном источнике финансирования исследований в таких случаях не знает никто [47].

Сегодня Пентагон задействует для своих целей лучшие исследовательские центры по всей Европе, на него работают британские, немецкие и французские ученые. Военное ведомство США иногда финансирует проекты, на первый взгляд, совершенно не связанные с войной. Например, результаты исследования процессов развития опухолей понадобились американцам для более эффективного отражения атак с применением биологического оружия, защиты и лечения своих солдат. Нередко совершенно безобидные с виду исследования имеют двойное назначение. Так, изучение способности африканской саранчи ориентироваться в темноте, проводившееся в Университете Марбурга, использовалось американцами для создания нового поколения беспилотников. Германские научные центры обеспечивают Пентагон знаниями, которые потом используются в американских военных лабораториях.

Как видно, Пентагон не жалеет средств на все новые разработки, вовлекая в свои программы все больше предприятий, организаций, учреждений, целых отраслей, которые, выполняя заказы военного ведомства, получают гарантированный сбыт своей продукции.

Авторитетное издание *Waal Street Journal* пишет, что рост экономики США в последние годы, еще при президенте Обаме, рос, исключительно за счет военных контрактов с американскими компаниями, которые, к слову, стараются не соблюдать условия предоставления денег, и вечно клянчат новые у правительства. Но американцы не стали стесняться и включили неудачные траты в ВВП, иначе как показать миру «могущество» Америки. Так вот, экономика Штатов выросла с 2017 года на 2,9%, когда Пентагон стал требовать увеличения своего бюджета на «модернизацию». Но это «дутые» цифры, потому что, к примеру, компания *Lockheed Martin*, что уже получила новые военные контракты, записала в доход себе эти суммы сразу на 2019 год. К слову, эта компания производит для Пентагона самолеты F-35 и некоторые ракеты. Умничать не стал и *Boeing*, записав себе в прибыль будущие три контракта с Пентагоном. ВВП Америки вырос, но дело в том, что упомянутые компании гонят откровенный брак, на котором летать отказываются даже опытные пилоты ВВС США. Но администрация Трампа утверждает, что рост ВВП – это результат уменьшения налогов внутри США (типа, мы меньше давим на бизнес и он встал с колен). «На самом же деле, Америка наращивает свой госдолг, печатая никому уже не нужные доллары, впихивая их в свой ВПК – хоть как-то отсрочить глобальный крах производителей военной продукции. А самое смешное, накачивают деньгами тех, кто показал по итогам убытки, но нисколько не смущаются этому. Есть чему поучиться России, не так ли? Но только, если мы захотим поднять свой ВВП на бумаге, не реальный, а это - совсем другая история махинаций» [49].

Недавно Белый дом опубликовал отчет, в котором подробным образом анализируется ситуация, сложившаяся в промышленности оборонного комплекса США. Аналитики администрации Трампа приводят более 300 слабых мест американского ВПК, сделав акцент прежде всего на общем ослаблении промышленного потенциала государства. Более 300 (!) ключевых элементов, необходимых для нормального функционирования Вооруженных сил и оборонной промышленности США, — под угрозой: американские производители либо находятся на грани банкротства, либо уже были заменены поставщиками из Китая или других стран из-за деиндустриализации национальной экономики и вывоза производств в страны Юго-Восточной Азии.

Вторым главным фактором, обусловившим такой упадок оборонных предприятий Соединенных Штатов, Белый дом назвал «агрессивную промышленную политику» стран-соперников (России и Китая). Вышеупомянутый доклад на 107 страницах приводит аналитические выдержки и статистические данные относительно американских компаний ВПК, цепочек смежных поставок комплектующих и всего необходимого для того, чтобы эффективно реагировать на вызовы со стороны РФ и Поднебесной. И уже через несколько дней подготовлены указы, направленные на поддержание предприятий, изготавливающих ключевые компоненты вооружения ВС США. На это выделяются дополнительных 30 миллионов долларов, которые пойдут не на субсидии в отрасль, а исключительно на модернизацию и расширение данных производств. Эта президентская инициатива направлена на переориентацию экономической политики США в области национальной безопасности на оборонный комплекс Штатов, тогда как ранее она была в основном направлена на торговлю, пошлины и налоги. Причем это не касается пошлин на алюминий и сталь, введенных недавно, так как импорт этих металлов не сильно влияет на оборонку США. При этом генералы американского Генштаба и представители бизнес-кругов США признают, что основной проблемой военно-промышленной базы является безальтернативность производства многих ключевых компонентов, начиная с единственного завода в Штатах по производству специализированных шарикоподшипников и заканчивая таким же единственным предприятием, изготавливающим корабельные винты для судов ВМФ США. Однако военные Пентагона уверены, что подобные проблемы преодолимы, если выделить дополнительные средства на поддержание и расширение таких производств [50].

Чтобы лучше понять, где находятся слабые звенья в производственных цепочках ВПК Соединенных Штатов, они были тщательно проанализированы от «входа до выхода». И самым проблемным в таких цепочках поставок оказалось то, что американские предприятия в большинстве своём — лишь вторичные поставщики тех или иных запчастей, а первичным, естественно, является Китай. И последний в связи с торговой войной, развязанной Трампом против Пекина, может поставить весь ВПК США в очень затруднительное положение, если резко сократит или вообще прекратит поставки военных комплектующих в эту страну.

Кроме того, в разделе о проблемах ядерного вооружения Пентагон жалуется на то, что в США отсутствует нужное количество инженеров и техников, которые имели бы соответствующее образование, подготовку и гражданство США, необходимое для работы на армейских ядерных объектах. Упоминание гражданства — важный момент, потому что американские вузы выпускают достаточно инженеров, физиков и представителей других технических специальностей и точных наук, однако непропорционально большое количество этих выпускников — иностранцы, чаще всего из КНР.

Американцы не могут найти не только нужных инженеров, но и необходимую микроэлектронику для ядерного оружия. И жалуется на то, что уже не вправе доверять своим поставщикам электронных компонентов, ведь «их производственные цепочки стали глобальными». Иными словами, это означает: «микроэлектроника для американских ядерных ракет производится в Китае, и неизвестно, что в нее китайцы спрятали». Даже в вопросах, которые должны очень легко решаться в условиях высокотехнологичной американской экономики, возникают серьезные сложности. Например, Пентагон жалуется на отсутствие инструментов разработки программного обеспечения, менеджмента данных и производства, которым можно было бы доверять. В докладе делается вывод, что такая ситуация в Соединенных Штатах сложилась по причине резкого падения военных расходов последнего десятилетия, что сильно ударило по американской промышленности в эти годы. В период с 2001 по 2015 годы порядка 17 тысяч предприятий США перестали быть первичными и перешли в разряд вторичных поставщиков услуг и товаров министерству обороны Соединенных Штатов Америки, что привело к тому, что тысячи профессионалов предприятий американского ВПК были уволены. Более того, еще несколько тысяч рабочих и менеджеров были сокращены в результате вынужденных мер по

уменьшению расходов на таких крупных оборонных предприятиях, как Boeing Co или Northrop Grumman Corp. После этого оборонка США стала испытывать сильную нехватку высококвалифицированных рабочих рук, находясь к тому же под дополнительным кадровым давлением со стороны американских предприятий высокотехнологичных отраслей, которые не гнушались хедхантингом, переманивая оставшихся ключевых сотрудников ВПК к себе. По сути, сейчас американский ВПК столкнулся с теми же проблемами, что и российский ОПК 15 лет назад!

Безудержное стремление правящих элит к мировому господству, алчность американского бизнеса, идеология глобализации и абсолютная уверенность в своей исключительности нанесли обороноспособности США такой ущерб, о котором геополитические оппоненты не могли даже мечтать. По всей видимости, именно осознанием этого факта и объясняются торопливые попытки Д.Трампа провести реиндустриализацию США [51].

Какие в итоге можно сделать выводы.

1. Как представляется, приведенная аргументация, опирающаяся исключительно на объективные факты, достаточно убедительно разоблачает и опровергает, ставшие в риторике либералов уже привычными аксиомами, утверждения об экономической величии США, о всемогуществе американского ВПК и непобедимости звездно-полосатых армии и флота. Ясно и понятно, что это чисто пропагандистские лозунги, продвигающие интересы Штатов с помощью «мягкой силы», политического и экономического давления, во многом основанного на специально подогнанной статистике СНС. И это не только сфальсифицированные многочисленные рейтинги агитационно-статистического характера и выдаваемые Западом рецепты экономического чуда. Это еще и конкретные кредитные рейтинги, определяющие доступ к денежным ресурсам, это управление мировыми финансовыми потоками через МВФ, МБ, ЕБРР и другие механизмы, естественно, в интересах тех, кто этим управляет. Иными словами, современная СНС – это фактически инструмент манипулирования, не столько общественным сознанием, которое не должно сомневаться, что воплощением истинного экономического, социального и политического успеха выступают США, сколько целенаправленным обеспечением своего мирового лидерства в экономике, политике и военной сфере.

2. Конечно, в таких условиях отказаться от действующей СНС или игнорировать показатель ВВП (ВНП), да и все его производные нельзя, поскольку мирохозяйственные отношения в своей совокупности во многом с ними связаны и определяются установленными соотношениями. Причем все это закреплено и в нормативно-правовой базе, как наднациональной, так и национальной (у нас даже ставится задача занять конкретное место среди крупнейших экономик мира по объему ВВП). Конечно, отказываться от мировых стандартов статистики сейчас нельзя, но учитывая ограничения показателя ВВП, необходимо его модифицировать, чтобы не выпадали целые фазы производства, отрасли, оборотный капитал, незавершенное строительство и другие проекты с длительным сроком реализации. Чтобы можно было реально сравнить уровень экономического развития страны, создающей существенную долю внутреннего продукта за счет легализации проституции, продажи наркотиков и, конечно же, за счет финансовых спекуляций со страной, осваивающей бескрайние просторы и недра Сибири, Арктики, Дальнего Востока, а в зоне рискованного земледелия, умудряющегося собирать самые большие урожаи зерновых.

Кроме того, необходимо понимать реальные процессы, происходящие в стране на уровне макроэкономики, правильно их оценивать и прогнозировать. Отсюда некоторые выводы и задачи для нынешней ситуации в экономике РФ. Необходимо учитывать пагубные последствия углубления капиталистических противоречий в ведущих экономиках мира.

Например, общеизвестно, что к концу XX века индустриальные производства были переведены из Европы, из Соединенных Штатов в Китай, в страну с дешевой рабочей силой, что привело к стремительному расширению рынка труда в мире, и снизило капиталовооруженность рабочей силы в мире на 55-60%. То есть мир за очень короткий промежуток сделал большой шаг назад, с точки

зрения научно-технического прогресса, не повышая органическое строение капитала, а сокращая его. В период с 90-х годов по сегодняшний день, наибольший прирост рабочих мест в американской экономике наблюдается в наименее оплачиваемых и в самых низкопроизводительных отраслях.

При этом в высокопроизводительных секторах экономики рабочие места почти не создаются или создаются в небольшом количестве. Одновременно, получив возможность эксплуатировать дешевую рабочую силу, естественно, американские корпорации стали сокращать зарплаты и своим рабочим. И мы можем обнаружить, как с 70-х годов увеличивается расхождение между темпами роста производительности труда и темпами роста реальных зарплат. Реальные зарплаты во всё большей степени отстают от роста производительности труда, а инфляция, наоборот, опережает его. То есть все перевернулось с ног на голову. Повышение производительности труда, пусть даже темпы его упали, не приводит к повышению благосостояния большинства трудящегося населения, однако позволяет увеличивать фиктивный капитал, стимулировать финансовые спекуляции и провоцировать пузыри на финансовых рынках.

3. Существующая экспортно-сырьевая модель развития российской экономики практически исчерпала себя. Она не может обеспечить высокие темпы роста, прогрессивную структурную перестройку экономики, устойчивые источники доходов в условиях таких современных вызовов, как:

- увеличение капиталоемкости производства и ввода новых мощностей, в первую очередь, в сфере добычи сырья;
- неустойчивость доходов, генерируемых топливно-энергетическим сектором как из-за роста издержек по добыче, так и в связи с колебаниями мировой конъюнктуры;
- высоких социальных обязательств государства и повышенных расходов на оборону.

Противодействовать этим тенденциям может только прогрессивная структурная перестройка экономики, увеличение доли передовых, технологичных и менее капиталоемких отраслей, а также влияние научно-технического прогресса, создающего более производительное оборудование и технологии, что ведет к снижению удельной стоимости новых мощностей и, соответственно, уменьшению капиталоемкости вводов. Только так можно добиться кардинального повышения экономического роста как количественно, так и качественно. Это и есть путь к независимой, суверенной экономике, обеспечивающей и социальный прогресс, и национальную безопасность. При этом, на наш взгляд, достаточно актуальными являются идеи антиглобалистов (например, Самира Амира), призывающие избавиться от самой психологии глобализма, выходя из подчинения наднациональных органов финансового управления миром, создавая гармоническое общество, свободное от пороков капитализма, прообраз будущего человечества [52].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Три главных мифа об армии США. URL: <https://politikus.ru/articles/113386-tri-glavnyh-mifa-ob-armii-ssha.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).
2. Крупнейшие страны мира по объему ВВП в 2017г. URL: <http://global-finances.ru/vvp-stran-mira-2017/> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
3. Уэрта де Сото Хесус. Деньги, банковский кредит и экономические циклы; пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. — Челябинск: Социум. — 663 с. 2008.
4. К. Маркс. Экономическая рукопись 1861-1863 годов. Процесс производства капитала. К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2, т. 47, с. 190–191.
5. Как создается прибавочная стоимость. URL: <https://work-way.com/blog/2016/03/23/16-kak-sozdaetsya-pribavochnaya-stoimost/> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
6. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1992. — Т. 2. — С. 384. — 400 с.
7. Нигматулин Б.И. Великая отечественная война 1941 -1945 гг. Жертвы народов. Битва экономик

Советского Союза и Германии /Б.И. Нигматулин – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 204 с.

8. Российский ВВП вышел на новую мировую позицию. URL: <https://finobzor.ru/69120-ekonomika-rossii-vsemirnyu-bank-podschital-rossiyskiy-vvp.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

9. Россия поднялась на 11-е место в рейтинге экономик мира по объему ВВП. URL: <https://newizv.ru/news/economy/13-07-2018/rossiya-podnyalas-na-11-e-mesto-v-reytinge-ekonomik-mira-po-obemu-vvp> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 29.11.2018).

10. ВВП России, США и Китая. Неожиданное сравнение. URL: <https://topcor.ru/732-vvp-rossii-ssha-i-kitaya-neozhidannoe-sravnienie.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).

11. Rusfakt. URL: <http://www.rusfact.ru/node/74298> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).<https://partners.finam.ru/article/56594514>

12. МИА «Россия сегодня». URL: <https://partners.finam.ru/article/56594514> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

13. Трамп уничтожит весь долг США: уже есть варианты, за чей счет. URL: <https://ria.ru/analytics/20181106/1532129701.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).

14. Как отстает Россия по производительности труда? URL: <https://www.factograph.info/a/28918864.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

15. Малков С.Ю. Влияние военных расходов на экономику: сколько платить за военную безопасность? / С.Ю. Малков, Д.С. Чернавский, Ю.В. Коссе, Н.И. Старков, А.В. Щербаков // Сценарий и перспектива развития России / Под ред. В.А.Садовниченко, А.А.Акаева, А.В.Коротаева, Г.Г.Малинецкого. – М.: ЛЕНАНД, 2011, с.288-304.

16. Экономические издержки войны. URL: <https://mydocx.ru/10-15582.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).

17. Rpublic. Платформа профессиональной журналистики URL: https://vpk.name/news/73573zachem_ssha_sokrashat_voennyye_rashodyi_i_nuzhnyi_li_oni_rossii.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 29.11.2018).

18. Зачем США сокращает военные расходы, и нужны ли они России. URL: https://republic.ru/economics/zachem_ssha_sokrashchat_voennyye_rashodyi_i_nuzhnyi_li_oni_rossii-817951.xhtml [Электронный ресурс]: (дата обращения: 29.11.2018).

19. Военные расходы и военно-экономический потенциал Китая. URL: https://vpk.name/news/120922_voennyye_rashodyi_i_voennoekonomicheskii_potencial_kitaya.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

20. Военные расходы загубили СССР? URL: <https://topwar.ru/110014-voennyye-rashody-zagubili-sssr.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

21. Американская разведка о советских военных расходах. URL: <https://www.litmir.me/bg/?b=188225&p=1> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

22. Лондон оценивает российскую мощь. URL: http://nvo.ng.ru/concepts/2001-04-06/4_london.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).

23. Американская разведка о советских военных расходах. URL: <http://litresp.ru/chitat/ru/%D0%A8/shlikov-vitalij-vasiljevich/amerikanskaya-razvedka-o-sovetskih-voennih-rashodah> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

24. Госдолг США. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%93%D0%BE%D1%81%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3_%D0%A1%D0%A8%D0%90 [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).

25. Госдолг США превысил \$19 трлн. При Обаме долг вырос на 79%. URL: <http://ktovkurse.com/a-vy-kurse/gosdolg-ssha-prevysil-19-trln-pri-obame-dolg-vyros-na-79> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

26. Американская «оборонка» находится под угрозой. URL: <http://politruussia.com/world/progress-gossii-dlya-525/> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 08.12.2018).
27. США готовятся принять самый большой в истории оборонный бюджет. URL: <https://topwar.ru/143310-ssha-gotovyatsya-prinyat-samuyu-bolshoy-v-istorii-oboronnyu-byudzheta.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
28. Военный бюджет США оказался гораздо больше заявленного. URL: <https://zen.yandex.ru/media/xdey/voenniy-byudjet-ssha-okazalsia-gorazdo-bolshe-oficialno-zaiavlennogo-5bcc3a3fdec46a00aa2740fb?&from=feed> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).
29. National Interest объяснил причину «серьезных проблем» у армии США. URL: https://www.gazeta.ru/army/news/2018/11/18/12301555.shtml?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
30. Аудит Пентагона. URL: <https://imhotyp.livejournal.com/390301.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
31. CNN: в Пентагоне тратят деньги правительства на азартные игры и взрослые развлечения. URL: https://www.gazeta.ru/social/news/2015/05/07/n_7175753.shtml [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).
32. Занимательные факты: США как оплот мировой коррупции. URL: <https://topwar.ru/43645-ssha-kak-oplot-mirovoy-korruptsii.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
33. По результатам обсуждения военных бюджетов. URL: <https://aftershock.news/?q=node/348210&full> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).
34. В Минобороны рассказали о контрактах на 3 трлн рублей. URL: <https://www.gazeta.ru/army/news/11294707.shtml> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
35. How \$21 Trillion in U.S. Tax Money Disappeared. “Full Scope Audit” of the Pentagon. URL: <https://www.globalresearch.ca/how-21-trillion-in-u-s-tax-money-disappeared-full-scope-audit-of-the-pentagon/5638534>. [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).
36. У Путина есть бомба, страшнее ядерной. URL: <https://newsland.com/user/4297841885/content/u-putina-est-bomba-strashnee-yadernoi/6088052> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).
37. Скандал с расходами Пентагона. URL: <http://polismi.ru/army/voenno-polevye-novosti/1799-skandal-s-raskhodami-pentagona.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 28.11.2018).
38. Программа обновления флота в США полностью провалилась. URL: <https://zen.yandex.ru/media/xdey/programma-obnovleniia-flota-v-ssha-polnostiu-provalilas-5bfb19e34739d00aa00ab37?&from=feed> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
39. Война дороже победы. URL: https://vpk.name/news/138624_voina_dorozhe_pobedy.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 08.12.2018).
40. ВПК Америки и его роль в экономике. URL: <https://topwar.ru/18446-vpk-ameriki-i-ego-rol-v-ekonomike.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).
41. В 2017 ф.г. экспорт продукции военного назначения США составил 41,93 млрд. долл. URL: https://vpk.name/news/200380_v_2017_fg_eksport_produkcii_voennogo_naznacheniya_ssha_sostavil_4193_mlrd_doll.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).
42. ВПК Америки и его роль в экономике. URL: https://vpk.name/news/74904_vpk_ameriki_i_ego_rol_v_ekonomike.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
43. Хождение по мукам инноваций. URL: <https://topwar.ru/19275-hozhdenie-po-mukam-innovaciy.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).
44. Экономика войны - национальный бизнес по-американски. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-voyny-natsionalnyu-biznes-po-amerikanski> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 08.12.2018).
45. Механизмы поддержки малого бизнеса в ВПК: опыт США. URL: <http://eurasian-defence.com>

ru/?q=node/6520 [Электронный ресурс]: (дата обращения: 08.12.2018).

46. ESOREITER (ЭЗОРЕЙТЕР). URL: <http://esoreiter.ru/index.php?id=09.2006&dat=arch> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

47. Ученые смогут прочитать чужие мысли. URL: <https://www.pravda.ru/mysterious/human/02-11-2010/1055689-readbrain-0/> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

48. При поддержке Пентагона в Висконсине создается новый центр по углубленному изучению русского языка. URL: https://www.newsru.com/world/30mar2010/new_langcenter.html [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

49. Как США поднимают экономику на военном браке. URL: <https://finobzor.ru/69760-otkudagost-vvp-ssha-vnov-uvelichili-gosdolg-za-schet-voennyh-rashodov.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 06.12.2018).

50. 300 слабых мест военно-промышленного комплекса США. URL: <https://topwar.ru/147963-300-slabyh-mest-voenno-promyshlennogo-kompleksa-ssha.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).

51. Пентагон понял, что натворил: китайцы поставили армию США на колени. URL: <https://ria.ru/analytics/20181104/1532106144.html> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).

52. Россия должна выйти из логики глобализации. URL: <https://cont.ws/@sam8807/1112775> [Электронный ресурс]: (дата обращения: 05.12.2018).

МАРКСИСТСКАЯ ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТЕОРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ: АНАЛОГИИ МЕТОДОВ И ВЫВОДЫ

Лебедев Константин Николаевич

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Департамента экономической теории,
г. Москва, Российская Федерация
e-mail: KNLebedev@fa.ru

Аннотация: В настоящее время на бывшее место марксистской теории социально-экономического развития в социально-экономической науке и практике пытается претендовать теория технологических укладов. Цель настоящего исследования – показать несовершенства последней как официальной теории государственной социально-экономической политики российского государства. Для достижения этой цели в работе демонстрируется сходство методов формирования и применения для предсказания будущего главных законов обеих теорий – общего закона смены этапов социально-экономического развития и конкретного закона смены последнего этапа. В обеих теориях они характеризуются аналогичными нарушениями требований к логическому и философскому методам социально-экономического исследования, что говорит о том, что теорию технологических укладов может ожидать судьба марксистской теории социально-экономического развития.

Ключевые слова: марксистская теория, теория технологических укладов, научная дедукция, научная индукция, органицизм, посылки закона, следствие закона, проверка закона, предсказание будущего.

JEL: A11, B41, E17, E61

MARXIST THEORY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND THEORY OF TECHNOLOGICAL ORDERS: ANALOGIES OF METHODS AND CONCLUSIONS

Lebedev Konstantin Nikolaevich,
Doctor of science (Econ.), Professor of the Department of economic theory of the Financial University under the Government of the Russian Federation Moscow, Russian Federation

Abstract: Currently, the theory of technological orders is trying to occupy the former place of the Marxist theory of socio-economic development in socio-economic science and practice. The purpose of this study is to show the imperfections of the latter as the official theory of the state socio-economic policy of the Russian state. To achieve this goal, the paper demonstrates the similarity of methods of formation and application to predict the future of the main laws of both theories – the General law of change of stages of socio-economic development and specific law of change of the last stage. In both theories, they are characterized by similar violations of the requirements for logical and philosophical methods of socio-economic research, which suggests that the theory of technological structures can expect the fate of the Marxist theory of socio-economic development.

Keywords: Marxist theory, theory of technological orders, scientific deduction, scientific induction, organicism, premises of the law, consequence of the law, verification of the law, prediction of the future..

Современным аналогом марксистской теории социально-экономического развития (СЭР) является теория технологических укладов (ТТУ). 1-я рассматривает СЭР как смену общественно-экономических формаций (ОЭФ), а 2-я – как смену технологических укладов (ТУ). И в 1-й, и во 2-й эти смены происходят путем революций – социальной и технологической соответственно. Согласно

1-й СЭР вначале ускоряют, а затем – сдерживают, производственные отношения, соответствующие данной ОЭФ, а согласно 2-й – то и другое делают технологии, соответствующие данному ТУ. Соответственно, обе теории являются теориями волнового СЭР, т.е. теориями длинных волн. Основу каждой из теорий образуют общий закон смены этапов развития (ОЭФ и ТУ соответственно) и конкретный закон смены последнего этапа новым (капитализма социализмом и 5-го ТУ 6-м ТУ соответственно).

Рассмотренный выше ряд аналогий может продолжить ряд аналогий, относящихся к методу разработки соответствующих законов и их использования для предвидения будущего.

К моменту, когда классики марксизма стали использовать закон смены ОЭФ для доказательства скорой смены капитализма социализмом, вышла работа (Милль, 1843), посвященная логическому методу научного исследования, в том числе социального [1]. В ней были сформулированы требования к логической разработке социально-экономических законов и их применению для предсказания будущего, обеспечивающие достоверность соответствующих выводов. Закон должен содержать все посылки (законы отдельных причин, влияющих на изучаемое явление), совокупность которых приводит к данному следствию, причем набор этих посылок, что особенно актуально в случае закона, получаемого методом научной дедукции, должен соответствовать реальной действительности, это предполагает их получение на основе простого наблюдения или, где это возможно, эксперимента (т.е. научной индукции), или дедукции, которая в своих конечных посылках также должна зависеть от наблюдения или эксперимента [1, с. 416]. Закон должен подвергаться индуктивной проверке, прежде всего закон, полученный дедуктивным путем, посредством сверки его посылок и следствия с фактами действительной жизни, в том числе представленными в истории или статистике, и дедуктивного объяснения несовпадения следствий, если таковое имеет место, несовпадением посылок закона с реально действовавшими силами и условиями. Что касается использования проверенного закона для предвидения будущего, то оно, в соответствии с индуктивным методом аналогии, должно основываться на выяснении сходства посылок закона с действием причин изучаемого случая (а также – в соответствующих случаях – и начавшегося следствия) [1, с. 510]. Современные формулировки данных научно-логических методов представлены в работе (Лебедев, 2009) [2, с. 11].

Что важно, даже если посылки закона были сформулированы с необходимой полнотой и соответствовали реальности, и закон был проверен на многих случаях, имевших место в прошлом, это вовсе не означает, что данный закон будет действовать в будущем, так как причины новых случаев и их действие могут измениться. Это делает сравнение с последними посылок закона обязательным условием предвидения на основе данного закона. В работе (Кейнс, 1890) отмечается: «Хозяйственная жизнь подвержена непрерывным изменениям. Известные предположения могут осуществляться на одной ступени экономического развития и, тем не менее, находиться в резком противоречии с фактами на другой его ступени. Поэтому, не опираясь на широкое знание фактов, мы рискуем приписать экономическим теориям более широкую область применения, чем какая принадлежит им в действительности» [3, с. 172–173].

Закон смены ОЭФ (Энгельс, 1844–1845, Маркс, Энгельс, 1848) [4, с. 360, 5, с. 24, 39] был выведен без формулировки всех необходимых посылок, вызывающих смену ОЭФ, как она описывается в законе. Фактически он имел форму эмпирического закона, устанавливающего сопутствие ухудшения положения угнетенного класса, усугубленного циклическими причинами, и революционного захвата им власти и последующей с ее помощью смены собственности класса угнетателей более прогрессивной собственностью. Очевидно, что этот процесс не может состояться, в частности, без таких предположений: угнетенный класс знает, какая собственность является более прогрессивной, чем собственность класса угнетателей; угнетенный класс способен захватить власть в стране революционным путем.

Данный закон, не имея необходимых посылок, естественно, не мог быть проверен на

исторических фактах, например на случае хорошо изученной классиками марксизма французской буржуазной революции 1789–1793 гг. Проверке не подверглось и его следствие (см. ниже), хотя оно было четко сформулировано.

Закон смены ОЭФ основывается на нереальных посылах, например, указанные выше несформулированные послышки не действуют в случае феодализма. Крестьяне не могли знать, что именно буржуазная собственность способна обеспечить скачок в СЭР страны, в том числе улучшить их положение. Крестьяне, рассеянные по мелким хозяйствам, не могут организовать в сплоченную силу, способную устроить успешную революцию.

Не имея необходимых предпосылок, закон и не мог быть корректно применен к случаю с капитализмом. Фактически он применялся лишь на основе сходства факторов обоих случаев – ухудшения положения угнетенного класса, усугубленного действием циклических факторов, например в работе (Энгельс, 1844–1845): «...Ближайший кризис ...наступит в 1846 или в 1847 г... После этого кризиса ...английскому народу, вероятно, надоест безропотно терпеть эксплуатацию капиталистов и умирать с голоду, ...наступит революция, с которой ни одна из бывших до сих пор революций сравниться не сможет. Доведенные до отчаяния пролетарии примутся за поджоги, ...народная месть прорвется с такой яростью, о которой и 1793 год (последний год французской буржуазной революции. – К.Л.) не может нам дать никакого представления» [4, с. 515].

Причины нарушений понятны. Формулировка всех необходимых посылок смены ОЭФ даст возможность установить нереальность, по крайней мере, части этих посылок, т.е. что закон смены ОЭФ является фальсификацией, призванной обосновать предсказание скорой гибели капитализма. Следствие не проверялось потому, что процесс смены ОЭФ не является общим. Так, в случае с феодализмом захватывает власть и ликвидирует собственность класса угнетателей (феодалов) вовсе не восставший угнетенный класс (крестьяне), а будущий класс угнетателей (буржуазия), о чем писал сам К. Маркс. В работе (Маркс, 1847) он, доказывая, почему рабочий класс должен спланироваться в союзы, забыв о законе смены ОЭФ, начинает сравнивать пролетариат не с крестьянством из прошлой ОЭФ, а с буржуазией, вскрывая правду о ее роли в смене феодализма капитализмом: «В истории буржуазии мы должны различать две фазы: в первой фазе она складывается в класс в условиях господства феодализма и абсолютной монархии; во второй, уже сложившись в класс, она ниспровергает феодализм и монархию, чтобы из старого общества создать общество буржуазное» [6, с. 183]. К. Маркс и Ф. Энгельс просто не могли подтвердить революционный характер смены рабовладения феодализмом, так как не располагали историческими данными о феодальных революциях [7]. Все это говорит об уникальности предпосылок и переходов от одной ОЭФ к другой.

Закон смены ТУ (Глазьев, 1993) также характеризуется неполнотой посылок, объясняющих следствие [8, с. 62–70]. Так, очевидно, что смена ТУ не пойдет в описываемом законом виде без таких предположений: инновации, возникшие и отобранные в эмбриональной фазе развития ТУ, способны революционизировать общественное производство; после исчерпания технических возможностей совершенствования и удешевления производств очередного ТУ не будут использованы нетехнологические способы обеспечения высоких темпов экономического роста (увеличение доходов населения, индустриализация, открытие новых внешних рынков и т.д.); в фазах роста и зрелости ТУ не будут осуществляться инновации, вложения в которые выгоднее вложений в развитие данного ТУ.

В работе (Глазьев, 1993) отсутствует проверка необходимых посылок и следствия закона смены ТУ на фактах пяти ТУ. При этом отсутствие проверки посылок и начавшегося следствия закона на фактах текущего на момент выхода работы – 5-го ТУ (период доминирования – от 1980–1990 гг. до 2030–2040 гг. [8, с. 97]) – является уже некорректным применением закона смены ТУ для предвидения будущего.

Закон смены ТУ имеет в своей основе и неверные послышки, например последнюю из указанных выше его несформулированных посылок. Об этом говорят данные работы «предшественников» ТУУ

(Меньшиков, Клименко, 1989) о динамике вложений в новые технологии в США в 1899–1987 гг.: «Что касается интенсивного капитала II рода, связанного с вложениями в производство новых товаров и созданием новых отраслей, то его доля... довольно близко следует общим падениям и спадам производств» [9, с. 106], т.е. в ведущей части экономики Кондратьева – экономике США – вложения в новые технологии происходят, в основном, в фазах подъема циклов Кондратьева, т.е. в фазах роста и (частично) зрелости ТУ, а не в его эмбриональной фазе. В данной работе также показано, что многие количественные показатели не дают картины длинной волны, в частности главный: «...Промышленное производство в США с 1860 по 1987 год росло со среднегодовым темпом 4%, но визуально наблюдать длинные волны на этом фоне не удастся» [9, с. 134]. Ее показали лишь изучавшиеся в работе качественные показатели (капиталоотдача, норма прибыли, производительность труда), в связи с чем ее авторы сделали заявление: «Эти качественные показатели более важны в данном случае, чем индекс промышленного производства, так как они непосредственно характеризуют внутренний механизм длинной волны, а не его внешнее проявление» [9, с. 134]. Получается, что механизм длинных волн есть, а самих длинных волн нет.

Закон смены капитализма социализмом (Маркс, 1867) также был выведен без формулировки всех необходимых посылок, обуславливающих соответствующий процесс [10]. Очевидно, что для него абсолютно необходимыми являются предположения: от буржуазии невозможно добиться улучшения положения рабочего класса; капиталисты осуществляют в основном диффузию трудосберегающих технологических инноваций. Понятно, что эти послылки и не проверялись на соответствие реальности. В основе данного закона лежат и явно нереальные послылки, в частности обусловленность прибыли капиталистического предприятия живым трудом. При этом неполнота сверки посылок закона, предсказывающего будущее, с реальной капиталистической действительностью означает и неадекватное использование закона для предвидения будущего.

Закон смены 5-го ТУ 6-м ТУ (Глазьев, Харитонов, 2009) также характеризуется неполнотой изложения посылок, необходимых для того, чтобы эта смена проходила так, как она описывается [11]. Это уже знакомые отсутствующие послылки закона смены ТУ (см. выше), но переложенные на нанотехнологии. Понятно, что реальность этих посылок не подтверждается. При этом 1-я из них очевидным образом нереальна с той точки зрения, что представляет накопленные в мире к началу рождения нового ТУ (технологической революции) технологические инновации как относящиеся в основном к нанотехнологиям. Отсутствие проверки соответствия реальности необходимых посылок закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ означает и его некорректное применение для предвидения будущего.

Двум теориям СЭР свойственны схожие нарушения и при использовании для разработки соответствующих законов требований к философскому уровню метода социально-экономического исследования.

В год смерти К. Маркса (1883 г.) и задолго до ухода из жизни Ф. Энгельса (1895 г.) вышла работа (Менгер, 1883), где теоретически обосновывается непосредственная неприменимость для изучения социально-экономических объектов свойств организмов: «...Лишь некоторая часть социальных явлений обнаруживает аналогию с естественными организмами... Аналогия между социальными явлениями и естественными организмами, даже там, где о таковой... и может быть речь, не бывает полной, объемлющей все стороны существа известных явлений...» [12, с. 390], т.е. свойствам организмов может быть уподоблена лишь часть свойств социально-экономических объектов, а проявления 1-х у 2-х соответствуют лишь части их проявлений у 1-х. В связи с этим органицизм в социально-экономическом исследовании сдерживает исследование и чреват выводом неверных законов. Поэтому, «...перенесение результатов исследования физиологии и анатомии по аналогии в политическую экономию – такой абсурд, что ни один исследователь-методолог даже не удостоит его серьезным возражением. / Указанные ложные пути исследования, очевидно, те же, что физиолога или анатома, который вздумал бы... объяснять... например кровотечение – одной из господствующих

теорий денежного обращения или товарного обмена, пищеварение – одной из господствующих теорий потребления вещей, нервную систему – учением о телеграфном сообщении, функцию отдельных органов человеческого тела – функцией различных классов народа и т.д. [12, с. 394–395].

Для вывода закона смены ОЭФ и деталей закона смены капитализма социализмом классиками марксизма были также использованы свойства организмов – в виде «законов диалектики». Закон смены ОЭФ был также получен на основе закона взаимодействия содержания (С) и формы (Ф): все имеет С и Ф; С определяет Ф; С изменяется эволюционно, а Ф – революционно, сменяясь в момент, когда она окончательно перестает соответствовать С; Ф оказывает активное обратное влияние на С, максимально способствуя его развитию сразу после своей смены и максимально сдерживая его перед очередной сменой. Это видно из описания закона в предисловии работы (Маркс, 1859): «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной степени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще... На известной степени своего развития материальные производительные силы общества приходят в противоречие с существующими производственными отношениями, или – что является только юридическим выражением последних – с отношениями собственности, внутри которых они до сих пор развивались. Из форм развития производительных сил эти отношения превращаются в их оковы. Тогда наступает эпоха социальной революции. С изменением экономической основы более или менее быстро происходит переворот во всей громадной надстройке. При рассмотрении таких переворотов необходимо всегда отличать материальный, с естественно-научной точностью констатируемый переворот в экономических условиях производства – от юридических, политических, религиозных, художественных или философских, короче – от идеологических форм, в которых люди осознают этот конфликт и борются за его разрешение [13, с. 6–7]. При этом в законе развития экономики (способа производства) С – производительные силы, а Ф – производственные отношения, в законе развития общества в целом С – экономика, а Ф – надстройка.

Элементы закона смены капитализма социализмом были также получены, в частности, на основе закона отрицания отрицания, например в работе (Маркс, 1867): «Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а потому и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство с неизбежностью процесса природы порождает отрицание себя самого. Это – отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность рабочего, но индивидуальную собственность на основе завоеваний капиталистической эры, т.е. на основе кооперации и общего владения землей и другими средствами производства, которые произведены самим же трудом» [10, с. 613].

Органическую сущность диалектики вскрыл Ф. Энгельс, иллюстрируя ее законы, прежде всего, на примере организмов. Неслучайно в марксистской литературе отмечается: «Бесчисленные примеры соответствия формы содержанию... дает растительный и животный мир» [14]. Применительно к организмам в ней, как правило, в качестве С рассматриваются их разнообразные функции, а Ф – исполняющие их органы и ткани [15], так как главным примером данного закона в мире организмов в марксизме выступает эволюция по Ч. Дарвину. Взаимодействие С и Ф здесь состоит в том, что появление у организма или изменение у него какой-то функции ведет к появлению или изменению соответствующего органа, что, в свою очередь, открывает более широкий простор для исполнения организмом (органом) соответствующей функции. Это взаимодействие в работе (Энгельс, 1873–1882)

прослеживается на примере формирования человеческой руки. Вначале у обезьяньей руки возникли отличные от ноги функции: собирание и удержание пищи, строительство гнезд на деревьях и т.д. [16, с. 487]. Затем рука начала усваивать соответствующие сноровки, а приобретенная этим большая гибкость передавалась по наследству и возрастала от поколения к поколению [16, с. 487]. Соответствующая гибкость, в свою очередь, способствовала развитию функций руки, в частности возникла функция изготовления каменных ножей [16, с. 487], и т.д. Как резюмирует Ф. Энгельс, «... благодаря приспособлению к все новым операциям, ... передаче по наследству достигнутого таким путем особого развития мускулов, связок и ... костей, и ... все новому применению этих переданных по наследству усовершенствований к новым, все более сложным операциям, – только благодаря всему этому человеческая рука достигла той высокой ступени совершенства, на которой она смогла, как бы силой волшебства, вызвать к жизни картины Рафаэля, статуи Торвальдсена, музыку Паганини» [16, с. 488].

Органическое происхождение закона отрицания отрицания хорошо видно из работы (Энгельс, 1876–1878), где он выводится из процесса развития ячменного зерна: «... Если ... ячменное зерно найдет нормальные для себя условия, если попадет на благоприятную почву, то, под влиянием теплоты и влажности, с ним произойдет своеобразное изменение: оно прорастет; зерно как таковое, перестает существовать, подвергается отрицанию; на его месте появляется выросшее из зерна растение – отрицание зерна. Каков же нормальный жизненный путь этого растения? Оно растет, цветет, оплодотворяется и, наконец, производит вновь ячменные зерна, а как только последние созреют, стебель отмирает, подвергается в свою очередь отрицанию. Как результат этого отрицания отрицания мы здесь имеем снова первоначальное ячменное зерно, но не просто одно зерно, а в десять, двадцать, тридцать раз большее количество зерен» [17, с. 106].

В ТУУ (Глазьев, 1993) отмечается, что реализация лежащего в ее основе эволюционного подхода при моделировании технологических изменений «... опирается на опыт моделирования процессов развития, накопленный в биологических науках» [8, с. 30], подчеркивается, что его «важным гносеологическим источником... явилась современная биологическая теория естественного отбора» [8, с. 29]. Как выясняется, последовательность S-кривых, посредством которой изображается СЭР в виде сменяющих друг друга ТУ, например, в работе (Глазьев, 2012) [18, с. 28], как раз и представляет собой схему процесса эволюции [19]. Заметим, что последовательность S-кривых как схема развития была разработана В. Петровым (в 1976–1982 гг.) первоначально как схема развития технических систем (в теории развития технических систем, которую с середины 70-х гг. XX в. начал разрабатывать Г.С. Альтшуллер), действующая, например, в судостроении [20]. Отдельная же S-кривая (логистическая, сатурационная и др.) как модель развития, в случае ТТУ – одного ТУ, была предложена еще в 1838 г. бельгийским математиком П.Ф. Ферхюльстом для описания роста народонаселения, а затем в 1925 г. – американским биологом, демографом и экономистом Р. Перлом для описания изменений численности популяций организмов и численности [21]. Следует отметить, что при разработке закона смены ТУ (Глазьев, 1993) для описания процесса развития ТУ была использована «двугорбая» S-кривая [8, с. 69], т.е. S-кривая, объединенная с «двугорбой кривой», характеризуемая (Глазьев, 2012) как последовательность двух логистических кривых, из которых 1-я отражает рост производств нового ТУ в эмбриональной фазе (в условиях доминирования предыдущего), а 2-я – в фазе зрелости, в которой этот ТУ замещает предыдущий и становится основным носителем экономического роста [18, с. 30]. При этом «двугорбая кривая» также является (в том числе) моделью развития организмов. Так, в 1988 г. французский ученый-иммунолог Ж. Бенвенист опубликовал результаты экспериментов по проверке действия сверхмалых концентраций антител на силу иммунного ответа клеток человеческой крови – базофил, в частности о том, что зависимость активности сверхмалых доз от их концентрации в растворе имеет вид «двугорбой кривой» [22]. Давно установлено, что одним из основных типов колебаний внутриглазного давления у больных глаукомой является двугорбая

кривая – когда утром давление поднимается, к полудню достигает своего максимума, затем падает и к 15–16 часам достигает своего минимума, после чего снова начинает повышаться с максимумом около 6 вечера и постепенным снижением в течение вечера и ночи [23].

При разработке закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ (Глазьев, 2012) были использованы некоторые уточнения моделей развития организмов, использованных ранее для формирования теории смены ТУ. Они касаются формы S-кривой, которая теперь имеет стадию «убывания» [18, с. 31]. Данная ее форма в настоящее время считается классической: на 1-м участке – медленный рост, затем перегиб кривой и переход к более быстрому развитию на 2-м участке, затем 2-й перегиб и резкое замедление темпов развития вплоть до нулевых, и даже отрицательных на 3-м [24]. Заметим, что в теории развития технических систем стадия убывания S-кривой выделяется в отдельную, 4-ю фазу [20], как это делается в ТТУ [18, с. 32].

Важно отметить и такое методологическое сходство двух теорий СЭР, как усиление органицизма, объясняемое слабостью логических построений. Законы диалектики классики марксизма начинают активно привлекать после краха 1-го предсказания прихода эпохи социалистической революции, связывавшего его с кризисом 1846 г. и спровоцированными им европейскими революциями 1848–1849 гг. Последовательность S-кривых, новая форма S-кривой, название 1-й фазы развития ТУ «Эмбриональная» появляются в ТТУ после краха 1-го предсказания смены 5-го ТУ 6-м ТУ (см. ниже).

Сходство методов формирования и использования для предвидения будущего главных законов двух теорий СЭР позволяет предположить и сходство последствий использования этих законов.

С помощью главных законов марксистской теории СЭР формировались неверные предвидения будущего, например 1-е предсказание прихода эпохи социалистической революции, сделанное на основе закона смены ОЭФ. Оказались неверными и последующие предсказания ее прихода классиками марксизма, который они связывали с Крымской войной 1853 г., Польским восстанием 1863 г., Парижской коммуной 1871 г. [25] и др. Начавшаяся было уже после ухода из жизни классиков марксизма эпоха социалистической революции, открытая победой Октябрьской революции 1917 года в нашей стране, в итоге не подтвердила правильность закона смены ОЭФ и закона смены капитализма социализмом, даже подправленного В.И. Лениным, так как социализм так и не победил капитализм во многих странах мира, прежде всего странах классического капитализма, и, главное, эта эпоха отменилась, так как в социалистических странах произошли «капиталистические» революции, ознаменовавшие обратный переход от социализма к капитализму.

По аналогии, должны быть проблемы с предсказанием будущего и у главных законов ТТУ. И этому есть подтверждения. ТТУ, появившись (Глазьев, 1993), не смогла на основе закона смены ТУ правильно предсказать приход 6-го ТУ, если верить закону смены 5-го ТУ 6-м ТУ (Глазьев, Харитонов, 2009), изменившему период доминирования 5-го ТУ на 1970–2010 гг. [9, с. 12]. Есть проблемы с предсказанием будущего и на основе закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ, имея в виду реальное содержание начавшейся в 2009 г. по данным этого закона «технологической революции» [11, с. 27]. В работе (Глазьев, Харитонов, 2009) в качестве ключевого фактора 6-го ТУ фигурируют нанотехнологии [9, с. 12]. Однако никакой нанореволюции не случилось. Как отмечается в статье (Кошовец, Ганичев, 2017), «нанотехнологии до сих пор так и не стали отдельным индустриальным сектором, и возможно... никогда не станут таковым, а будут лишь способствовать улучшению и модернизации существующих секторов промышленности. На данный момент ключевая проблема состоит в том, что в рамках нанотехнологий не создано такого нововведения, которое, как в свое время автомобилестроение, электроэнергетика или телекоммуникации, преобразовало бы привычный образ жизни людей или сложившиеся способы производства, что сформировало бы огромные рынки потребления, стимулируя развитие соответствующей индустрии. Пока же нанотехнологии ничего кардинально не меняют: это весьма узкий рынок, как например, рынок космической продукции, и такой же дорогой с точки зрения инвестиций» [26, с. 50]. Кстати, только сформировав закон смены 5-го

ТУ 6-м ТУ, теоретики ТТУ уже стали подправлять содержание предсказанной ими технологической революции. Например, в приложениях работы (Глазьев, Харитонов, 2009) помещен рисунок, где в ключевой фактор 6-го уклада, наряду с НАНО-, включены и БИО- и ИКТ-технологии [11, с. 257], т.е. им стала NBIC-конвергенция, в статье (Глазьев, 2012) ключевой фактор 6-го ТУ «нанотехнологии» дополнился гелио- и ядерной энергетикой [18, с. 28], а в работе (Глазьев, 2013) эти 2 видения ключевого фактора 6-го ТУ уже равноправно сосуществуют [27, с. 196, 202].

Очевидно, главной частью предвидения будущего на основе закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ является время наступления нового цикла Кондратьева, однако на данный момент его проверка на фактах невозможна, так как начавшийся в 2009 г. период рождения 6-го ТУ, за которой следует фаза роста ТУ, заканчивается в текущем 2019 г. При этом следует иметь в виду, что если данная часть предвидения сбудется, то это ни в коей мере не будет означать верности закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ.

Целенаправленное следование предсказаниям закона смены капитализма социализмом было связано в нашей стране с неэффективным использованием огромных государственных средств, вызванным их необоснованным перераспределением в пользу расходов на организацию и поддержку мировой социалистической революции в ущерб финансированию более настоятельных потребностей. Речь идет о необоснованно огромных средствах, которые, начиная с 1919 г., почти 20 лет выделялись на экспорт пролетарской революции в ущерб расходам на восстановление разрушенного в результате мировой и гражданской войн народного хозяйства и на ту же запоздавшую к войне индустриализацию. Известно, что бюджет Коминтерна в тяжелом для страны 1922 г. составил 2,5 млн. руб. золотом, причем уже через месяц после его утверждения был увеличен до 3 150 600 руб., а средняя численность персонала организации составляла 300 тыс. чел. [28]. Речь идет о необоснованно масштабной поддержке Советским Союзом в проблемные для экономики страны 70-е и 80-е годы XX в. оружием и деньгами прокоммунистических режимов и коммунистических и левых партий. Так, в 1981–1990 гг. КПСС оказывала финансовую помощь 98 партиям и движениям стран мира, в том числе 23 европейским, 16 азиатским, 27 африканским, австралийской [29].

По аналогии, и целенаправленное следование предсказаниям закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ должно быть связано с неэффективным расходованием огромных государственных средств, вызванным их необоснованным перераспределением в данном случае в пользу расходов на поддержку нанонауки и наноинноваций в ущерб финансированию исследований и разработок, характеризующихся большей отдачей. Таким целенаправленным следованием выступило принятие и реализация целого ряда документов по развитию наноиндустрии, в том числе президентской инициативы «Стратегия развития наноиндустрии» (2007) [30] и Программы развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года (2008) [31]. Масштабы перераспределения средств в пользу расходов на нанотехнологии хорошо раскрыты в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 26 апреля 2007 г. В.В. Путин, рассказав о средствах, выделяемых в 2008 г. на исследования и разработки (всего – 89 млрд. руб.), связал с долгосрочную перспективу повышения качества жизни населения, обеспечения национальной безопасности и поддержания высоких темпов экономического роста с нанотехнологиями и сообщил, что на нанотехнологии из федерального бюджета будет выделено 180 млрд. руб., в том числе 130 – для Российской корпорации нанотехнологий, отметив при этом: «Мы, по сути, открываем еще одно, сопоставимое с общим финансированием науки, направление. Почти в таком же объеме!» [32]. Очевидно, такое перераспределение средств в пользу расходов на нанотехнологии оправдано лишь в случае, если нанотехнологии в действительности способны революционизировать общественное производство. Однако, как было показано выше, жизнь этого не подтвердила. Таким образом, имеются признаки неэффективного использования государственных средств, связанного с их необоснованным перераспределением в пользу расходов на нанотехнологии.

В работе (Вечная молодость. Научно-популярный портал, 2008) появление закона смены 5-го ТУ 6-м ТУ объясняется стадией «пик необоснованных ожиданий» процесса развития общественной

реакции на новую технологию, описываемого «двугорбой кривой» компании Гартнер, которую к своей выгоде начинают использовать различные лица. В свое время и в США имела место ситуация, когда приставка «нано» беспрочно использовалась в названиях научных публикаций, заявках на гранты, названиях предприятий (для повышения инвестиционной привлекательности) и характеристиках товаров (для повышения спроса) [33]. Но есть более глубокое объяснение его происхождения, которым является конкурентная борьба. Как отмечается в статье (Кошовец, Ганичев, 2017), «...современный этап инновационного развития характеризуется постоянной борьбой за новую глобальную инновацию, которая сможет стать доминирующей, т. е. во-первых, привлечет финансовые ресурсы (фактически перераспределит их в свою пользу), а во-вторых, перестроит под себя рынки» [26, с. 45]. Из этой статьи мы узнаем, что и NBIC-конвергенция, по мнению многих ученых, – «...прежде всего, амбициозный мегапроект межотраслевой интеграции крупного наукоемкого высокотехнологичного бизнеса, а никак не объективный процесс интеграции и синергии естественных нанонаук» [26, с. 45].

Интересно, что законы смены ОЭФ и капитализма социализмом в марксистской теории также являются результатом конкурентной борьбы, связанной с использованием экономической науки – на поверхности явлений, как и в случае с ТТУ, борьбы политических сил, а именно борьбы социалистических группировок – за руководство пролетариатом при переходе к социализму, состоящей в расхваливании своего варианта социалистических преобразований, самих себя и в «утоплении» конкурентов. Это хорошо видно из работы (Маркс, Энгельс, 1848), в которой излагается и обосновывается программа «революционных» действий пролетариата, восхваляются коммунисты, например, «в теоретическом отношении у них перед остальной массой пролетариата преимущество в понимании условий, хода и общих результатов пролетарского движения» [4, с. 39], «топятся» конкуренты, а именно феодальный социализм, мелкобуржуазный социализм, критически-утопический социализм и др.

Главный урок из опыта разработки и применения для предсказания будущего главных законов марксистской теории СЭР, который должен быть усвоен в отношении ТТУ – подтверждение невозможности «втиснуть» реальные социально-экономические процессы в «жесткие схемы», разработкой которых чревато неисполнение требований к методу социально-экономического исследования [34, с. 172–178]. Такие схемы ни к какой мере не соответствуют экономическому взгляду на хозяйственную жизнь, которым, как выясняется, К. Маркс не обладал [35, с. 172–178].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Милль Дж.Ст. Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательства в связи с методами научного исследования / Дж.Ст. Милль. – М.: Издание Г.А. Лемана, 1914. [LXXXI] – 880 с.
2. Лебедев К.Н. Метод экономической науки и политики: уровень общенаучных методов / К.Н. Лебедев // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 31 (160). – С. 10–17.
3. Дж.Н. Кейнс. Предмет и метод политической экономии / З. Дж.Н. Кейнс. – М.: Типография И.А. Баландина, 1899. [IV] – 279 с.
4. Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Издание второе. Т. 2 – М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, 1955. – С. 231–517.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1974. 63 с.
6. Маркс К. Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» г-на Прудона / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Том 4. Изд. 2-е. – М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ

ЛИТЕРАТУРЫ, 1955. – С. 65–185.

7. Шульц Э.Э. Теория революции: Маркс и марксизм / Э.Э. Шульц// Приволжский научный вестник. – 2014. – № 2 (30). – С. 188–194 [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-revoljutsii-marks-i-marksizm> (дата обращения: 16.11.2018).

8. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития /С.Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.

9. Меньшиков С.М. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу /С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: Международные отношения, 1989. – 272 с.

10. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Том первый. Книга первая. Процесс производства капитала. – М.–Ленинград: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО, 1929. [XLVI] – 621 с.

11. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитоновна. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.

12. Менгер К. Избранные работы/ К. Менгер. – М.: Территория будущего, 2005. – 496 с.

13. Маркс К. К критике политической экономии / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Том 13. Изд. 2-е. – М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, 1959. – С. 1–167.

14. Содержание и форма // Рабочий путь. Марксистско-ленинское движение. [Электронный ресурс]. – URL: <https://work-way.com/blog/2016/08/12/soderzhanie-i-forma/> (дата обращения: 15.11.2018).

15. Содержание и форма [Электронный ресурс]. – URL: https://studbooks.net/29138/filosofiya/soderzhanie_forma (дата обращения: 15.11.2018).

16. Энгельс Ф. Диалектика природы /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Издание второе. Т. 20 – М.: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, 1961. – С. 339–676.

17. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом. – М.: Политиздат, 1978. – 358 с.

18. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С.Ю. Глазьев// ЭНСР. –2012. –№ 2 (57). – 27–42 с.

19. О роли сигмоиды в жизни индивида [Электронный ресурс]. – URL: <https://habr.com/post/370211/> (дата обращения: 02.12.2018).

20. Учебник ТРИЗ / Законы развития технических систем [Электронный ресурс]. – URL: http://ru.wikibooks.nym.su/wiki/%D0%A3%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%A2%D0%A0%D0%98%D0%97%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%8B_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC (дата обращения: 02.12.2018).

21. Законы развития систем [Электронный ресурс]. – URL: <https://studopedia.org/7-167092.html> (дата обращения: 02.12.2018).

22. Зильбер В. Роман о гомеопатии /В. Зильбер// Наука и жизнь. 2000. № 12 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/9293/> (дата обращения: 09.12.2018).

23. Тонометрические и тонографические методы исследования [Электронный ресурс]. – URL: <https://zreni.ru/articles/oftalmologiya/1865-tonometricheskie-i-tonograficheskie-metody-issledovaniya.html> (дата обращения: 09.12.2018).

24. Закон S-образного развития или кривая жизни системы [Электронный ресурс]. – URL: <https://studfiles.net/preview/5411545/page:6/> (дата обращения: 02.12.2018).

25. Шишков Ю. Маркс без ореола / Ю. Шишков// Наука и жизнь. 1998. № 6. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/10793/> (дата обращения: 30.11.2018).

26. Кошовец О.Б., Ганичев Н.А. Нанотехнологии и формирование шестого технологического

уклада: ожидания и реальность /О.Б. Кошовец// Проблемы прогнозирования. – 2017. – № 4 (163). – С. 44–52.

27. Глазьев. С.Ю. Стратегия опережающего развития и интеграции на основе становления шестого технологического уклада / С.Ю. Глазьев// Партнерство цивилизаций. – 2013. – № 1–2. – С. 195–232.

28. Коммунистический интернационал. Третий и последний // Вопросы СССР. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ussrvopros.ru/politika-sssr/sovetskij-stroj/266-kommunisticheskiy-internatsional-tretij-i-poslednij> (дата обращения: 12.07.2018).

29. Розин Э. Ленинская мифология государства / Э.Розин. – М.: Юристъ, 1996. – 320 с.

30. Президентская инициатива «Стратегия развития nanoиндустрии» (утв. Президентом РФ 24.04.2007 № Пр-688) [Электронный ресурс]. – URL: <https://zakonbase.ru/content/base/137451> (дата обращения: 11.12.2018).

31. Программа развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 года (одобрено Правительством РФ 17.01.2008) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. –URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 13.11.2018).

32. Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию РФ от 24.04.2007 [Электронный ресурс]. // СПС КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 14.11.2018).

33. Нанотехнологический бум: спекуляции, преувеличения и истерия [Электронный ресурс]. – URL: http://www.vechnayamolodost.ru/articles/nanotehno/nanotehnologicheskij_bum_spekulyatsii_preuvelicheniya_i_isteriya/ (13.11.2018).

34. Лебедев К.Н. Метод советской политической экономии – науки о гибели капитализма или о построении коммунизма? /К.Н. Лебедев// В сборнике: Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации Сборник научных статей. Под редакцией С.А. Толкачева. Краснодар, 2018. – С. 172–178.

35. Будович Ю.И. Обладали ли К. Маркс экономическим взглядом на хозяйственную деятельность? /Ю.И. Будович// Экономика и социология. 2018. – № 38. –С. 26–30.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ РОССИИ И ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Водомеров Николай Кириллович

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»,
г. Курск, Российская Федерация.
E-mail: vodomerovnik@gmail.com

Аннотация: В докладе анализируется проблема преодоления технологического отставания России. Цель исследования – выявить условия достижения технологической независимости России. При этом с учетом темы конференции автор уделяет особое внимание возможной роли цифровой экономики в решении этой проблемы. В докладе установлено, что расширение использования цифровых технологий в экономической деятельности, хотя и способно принести определенный экономический эффект, но не в состоянии решить проблему преодоления технологического отставания; более того, несет в себе риски усугубления этой проблемы. Автором обоснована необходимость использования государственного планирования машиностроения для достижения успеха в преодолении технологического отставания России и показана роль цифровых технологий как средства организации такого планирования

Ключевые слова: технологическое отставание России; цифровая экономика; риски использования цифровой экономики; необходимость использования государственного планирования машиностроения; роль цифровых технологий как средства организации планирования.

JEL: C61; C80; C88; L86

OVERCOMING THE TECHNOLOGICAL BACKWARDNESS OF RUSSIA AND DIGITAL ECONOMY

Vodomerov Nikolai Kirillovich,
Doctor of Economics, Professor of Kursk State University
Kursk, Russian Federation

Abstract: The report analyzes the problem of overcoming the technological lag in Russia. The purpose of the study is to find out the conditions for achieving technological independence of Russia. In this case, taking into account the theme of the conference, the author pays special attention to the possible role of the digital economy in solving this problem. The report found that expanding the use of digital technologies in economic activity, although capable of bringing a certain economic effect, is not able to solve the problem of overcoming the technological gap; moreover, it carries risks of aggravating this problem. The author substantiates the need to use state engineering planning to achieve success in overcoming the technological lag of Russia and shows the role of digital technologies as a means of organizing such planning.

Keywords: technological lag of Russia; digital economy; the risks of using the digital economy; the need to use state engineering planning; the role of digital technology as a means of organizing planning.

Сущность технологического отставания России заключается в том, что подавляющее число предприятий отечественного машиностроения в сложившихся условиях неспособно конкурировать с зарубежными производителями машин и оборудования. Исключением являются в основном отдельные предприятия оборонно-промышленного комплекса.

Это порождает преобладание импортной техники на внутреннем рынке, нежелание российских потребителей, в том числе – предприятий государственного сектора, приобретать отечественную технику даже при наличии запрета на покупку ее зарубежных аналогов.

Преодоление технологического отставания России означало бы формирование в стране такого

производства машин и оборудования, которое было бы в состоянии изготавливать любые виды техники, не уступающие по своим технико-экономическим параметрам лучшим зарубежным аналогам. Это не означает, что Россия должна производить все виды техники. Речь идет лишь о способности производить самую передовую технику любого назначения.

Следствия технологической зависимости России:

- Отставание российских предприятий большинства отраслей по технологическому уровню от зарубежных конкурентов, поскольку поставляемая в нашу страну техника далеко не самого передового уровня, особенно, если учесть запрет со стороны США и их союзников на экспорт в Россию новейших технологий, который усилился с введением санкций.

- Неспособность большинства предприятий обрабатывающей промышленности конкурировать с продукцией иностранных фирм.

- Недопустимо низкие темпы развития отечественного производства машин и оборудования.

- Низкий уровень инновационной активности российских предприятий, в том числе – машиностроения, – отрасли, которая обладает наибольшим инновационным потенциалом, – поскольку предприятиям в нынешних условиях выгоднее приобрести импортную технику, чем заниматься разработкой собственных технологий.

- Сохранение высокой зависимости российской экономики от экспорта сырья и продукции низкого передела.

- Нарастание угрозы потери Россией своей национальной безопасности в условиях усиления санкций со стороны США и их союзников.

Причины возникновения технологического отставания России:

- Разрыв хозяйственных связей отечественных предприятий со смежниками в результате ликвидации СЭВ и разрушения СССР.

- Трансформационный кризис, порожденный приватизацией и либеральными «реформами» 90-х, вызванные им обвал спроса на инвестиции в основной капитал, падение объемов производства и отток капитала за границу.

- Капиталистическая форма ведения хозяйства. В сложившихся условиях частному капиталу невыгодно инвестировать в разработку и производство машин и оборудования из-за острой конкуренции со стороны зарубежного капитала, высокого риска невозврата вложенных средств, низкого уровня рентабельности и длительных сроков окупаемости таких инвестиций, высокой ставки процента по кредитам и имеющихся сложностей получения кредитов.

- Частным предприятиям не под силу самим наладить конкурентоспособное производство машин и оборудования, поскольку для этого требуется высокий уровень эффективности всех звеньев технологической цепочки – от исследований и разработок и добычи сырья до производства материалов и комплектующих и сборки готовых изделий. Поэтому свободный капитал идет в те виды деятельности, где рентабельность выше, а риски ниже, в том числе – за рубеж, но не в отечественное машиностроение.

Нередко решение проблемы технологического отставания видят в развитии конкуренции, привлечении иностранного капитала, увеличении выпуска гражданской продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Предлагалось также предоставлять предприятиям льготные государственные целевые кредиты для реализации инвестиционных проектов, выпуская для этих целей фиатные деньги и устанавливая контроль за использованием этих кредитов с помощью цифровых технологий.

На наш взгляд, использование перечисленных подходов вряд ли даст желаемый результат. В нынешних условиях развитие конкуренции будет лишь, как и прежде, вести к вытеснению импортом продукции отечественного машиностроения. Введенные против России санкции ограничивают приток прямых иностранных инвестиций в машиностроение. Кроме того, иностранные компании преследуют

свои цели и не станут создавать на территории России предприятия, способные конкурировать с ними, едва ли будут передавать новейшие технологии и производство ключевых комплектующих. Образование иностранных станкостроительных, вообще машиностроительных компаний на территории России приведет разве что к увеличению числа сборочных заводов и импорта важнейших деталей и узлов для них. Что касается предприятий ОПК, то их производственные мощности ограничены, и они имеют определенную специализацию. Поэтому принять участие в решении задачи подъема машиностроения они смогут, но ее полное решение вряд ли обеспечат.

Использование фиатных денег для льготного государственного кредитования инвестиционных проектов, разумеется, способно облегчить получение и возврат предприятиями заемных средств, а, значит, и активизировать их хозяйственную деятельность, в том числе – по закупке импортного оборудования для реализации инвестиционных проектов. Что же касается производства машин и оборудования, то ввиду указанных выше обстоятельств данные меры едва ли создадут достаточные условия для разработки и освоения производства конкурентоспособной техники у большинства предприятий этой отрасли, тем более что и такие кредиты необходимо возвращать.

Правительством предпринимались меры по возрождению отечественного машиностроения, которые дали некоторые положительные результаты. Однако кардинально изменить ситуацию к лучшему не удалось. Главная причина этого, на наш взгляд, в том, что упор был сделан на использовании мер косвенного регулирования и привлечении иностранного капитала.

По нашему мнению, единственный путь форсированного выхода отечественного машиностроения на передовые научно-технические рубежи, это – планомерное развитие этой важнейшей отрасли посредством ее государственного планирования. В организации такого планирования способна сыграть весомую роль цифровая экономика.

Обычно эффекты цифровой экономики усматривают в том, что она ускоряет и удешевляет взаимодействие между участниками бизнес-процессов, между производителями и потребителями, процессы передачи и обработки информации, научно-технического сотрудничества и образования.

Перечисленные эффекты, разумеется, способны оказать положительное воздействие на экономику. Однако они могут вызвать и определенные негативные последствия. Развитие цифровой экономики усилит и упростит взаимосвязи российских компаний и граждан с нерезидентами. А это ускорит вытеснение отечественной продукции и услуг импортом, отток капитала и «утечку мозгов» и страны. Поскольку в цифровой экономике России преобладает импортная техника, то развитие самой цифровой экономики усилит зависимость от импорта этой техники и закрепит технологическое отставание страны.

Вместе с тем цифровая экономика способна внести существенный вклад в организацию планомерного развития машиностроения, – а, значит, и преодоления технологического отставания России, – счет значительного повышения эффективности таких функций планирования и управления, как

- выявление потребностей предприятий и населения в технике с учетом ее технико-экономических параметров и уровня цен;
- оптимальное размещение и специализация новых машиностроительных предприятий;
- построение оптимальных траекторий развития отечественного машиностроения с учетом тенденций мирового рынка;
- разработка и оптимизация заданий на производство машин и оборудования;
- оптимизация связей по технологической цепочке;
- сбор, хранение, обработка, обмен информацией, передача технологий внутри государственного сектора;
- планомерная реализация продукции машиностроения;
- подготовка кадров;

- кооперация в исследованиях и разработках;
- мобилизация средств для финансирования машиностроения – банковских депозитов и свободных средств населения;
- контроль за использованием инвестированных ресурсов;
- оперативное выявление и пресечение незаконной утечки капитала за рубеж.

О высокой эффективности государственного планирования даже в условиях преобладания частной собственности на средства производства свидетельствует опыт развития наиболее эффективного комплекса нашей экономики – ОПК. Настало время перенести этот опыт на развитие отечественного машиностроения в целом, – с учетом того, что в отрасли присутствует иностранный капитал.

Участие иностранного капитала должно служить интересам российской экономики, а не усиливать ее зависимость от зарубежных поставок комплектующих. Степень локализации производства важнейших компонентов выпускаемой техники, поэтому, необходимо планомерно увеличивать до уровня технологической независимости, создавая соответствующие стимулы для иностранных собственников (совладельцев) предприятий и не останавливаясь перед сокращением их доли в капитале предприятий.

Основные результаты:

– установлено, что расширение использования цифровых технологий в экономической деятельности, хотя и способно принести определенный экономический эффект, но не в состоянии решить проблему преодоления технологического отставания; более того, несет в себе риски усугубления этой проблемы;

– обоснована необходимость использования государственного планирования машиностроения для достижения успеха в преодолении технологического отставания России;

– показана роль цифровых технологий как средства организации такого планирования.

Результаты исследования носят предварительный характер и нуждаются в дальнейшей конкретизации.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В СРЕДНЕСРОЧНОМ ВРЕМЕННОМ ИНТЕРВАЛЕ

Шкиотов Сергей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: shkiotov@yandex.ru

Маркин Максим Игоревич

старший преподаватель,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: markinmi@yandex.ru

Аннотация: в работе определяется экономический ущерб от безработицы в российской экономике в среднесрочном временном интервале. На первом этапе исследования приводится описание исследуемого явления – анализируется безработица в российской экономике по четырем параметрам; на втором этапе – рассчитывается экономический ущерб (прямой и косвенный) от безработицы в экономике по официальным данным Росстата; на третьем – в анализ включается нерегистрируемая безработица в России.

Ключевые слова: слова: безработица, экономический ущерб, нерегистрируемая безработица, российская экономика, прямые и косвенные потери.

JEL: J21; J64

THE ECONOMIC DAMAGE ESTIMATION FROM THE UNEMPLOYMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY IN THE MEDIUM-TERM TIME INTERVAL

Shkyotov Sergey Vladimirovich
candidate of economic sciences,
associate professor of the Department of Economics and Management of the Yaroslavl State Technical University,
Yaroslavl, Russian Federation

Markin Maksim Igorevich
Senior Lecturer of the Department of Economics and Management of the Yaroslavl State Technical University,
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: The work determines the economic damage from unemployment in the Russian economy in the medium term. At the first stage of the study, a description of the phenomenon under study is given - unemployment in the Russian economy is analyzed by four parameters; at the second stage - economic damage (direct and indirect) from unemployment in the economy is calculated according to official data of Rosstat; in the third, unregistered unemployment in Russia is included in the analysis.

Keywords: unemployment, economic damage, unregistered unemployment, the Russian economy, direct and indirect losses.

Введение

Из большой тройки макроэкономических проблем, стоящих сейчас перед государством в экономике, безработица остается, пожалуй, наиболее значимой. Если проблематика инфляции

постепенно уходит в тень экономического дискурса, модели экономического роста давно описаны, то вызовы трансформации рынка труда в цифровой экономике будущего, изменения, связанные с виртуализацией рабочих мест – остаются в центре внимания научного сообщества.

Значительную долю современных публикаций, связанных с безработицей, составляют исследования, затрагивающие социальные аспекты этого феномена. С одной стороны, речь идет о здоровье и психологическом состоянии людей, потерявших работу (Clark A., Oswald A., 2006 [1]; Wanberg C., 2012 [2]; Schmitz H., 2011 [3]), а с другой – влияния этого феномена на сети поддержки (safety nets) государства, – работу правоохранительных органов и служб социальной опеки (Raphael S., Winter-Ebmer R., 1999 [4]; Meyer B., 2006 [5]).

Исследования безработицы в экономическом ключе затрагивают проблематику изменения уровня заработных плат в экономике (Arulampalam W., 2003 [6]), социального неравенства и миграции в глобальной экономике (Harris J., Todaro M., 1970 [7]), взаимосвязи инфляции и безработицы (Bradley X., 2016 [8]).

В данной работе мы бы хотели остановиться на еще одном крайне актуальном аспекте безработицы – оценке экономического ущерба от безработицы в экономике.

Цель работы – определить экономический ущерб от безработицы в российской экономике в среднесрочном временном интервале.

Методология исследования

Ход исследования: на первом этапе исследования дадим описание исследуемого явления – проанализируем безработицу в российской экономике по ряду параметров; на втором этапе – рассчитаем экономический ущерб (прямой и косвенный) от безработицы в экономике по официальным данным Росстата; на третьем – включим в анализ нерегистрируемую безработицу в России.

Для оценки экономического ущерба от безработицы в российской экономике будет использоваться видоизменённая методика, приведенная в работе Кочергиной М.А. [9]:

1. Ущерб, причиняемой безработицей, разделяют на прямой и косвенный.

2. Для определения прямого ущерба, необходимо сначала рассчитать производительность общественного труда, характеризующая средний объем валового внутреннего продукта (ВВП) на одного занятого в экономике:

$$ПТ = ВВП / НЗ,$$

где НЗ – численность занятого населения.

3. Определяется ущерб от безработицы (УБ), выраженный в объеме недопроизведенного вследствие безработицы продукта, как произведение численности безработных (ЧБ) на производительность труда (ПТ):

$$УБ = ЧБ \times ПТ,$$

Этот показатель характеризует так называемые упущенные в связи с наличием безработных возможности, выраженные в недопроизводстве ВВП.

4. Рассчитываются затраты на выплату пособий по безработице (ЗБ), которые можно определить как произведение численности безработных, получающих пособие по безработице (ТБ) на средний размер пособия по безработице (ПБ):

$$ЗБ = ТБ \times ПБ,$$

В 2009-2018 гг. минимальная величина пособия по безработице составляла 850 рублей, а максимальная – 4900 рублей. Соответственно, средний размер пособия по безработице в экономике составлял $= (850 + 4900) / 2 = 2875$ рублей.

5. Рассчитываются потери по страховым взносам, которые определяются перемножением численности безработных (ЧБ), среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (СЗП), отчислений по страховым взносам (30%) и периода – 12 месяцев:

$$\text{ПСВ} = \text{ЧБ} \times \text{СЗП} \times 0,3 \times t,$$

6. Рассчитываются потери по подоходному налогу, которые определяются перемножением численности безработных (ЧБ), среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (СЗП), ставки подоходного налога (13%) и периода – 12 месяцев:

$$\text{ППН} = \text{ЧБ} \times \text{СЗП} \times 0,13 \times t,$$

7. Общий прямой ущерб от безработицы рассчитывается путём сложения вышеперечисленных показателей:

$$\text{Упр} = \text{УБ} + \text{ЗБ} + \text{ЗО} + \text{ПСВ} + \text{ППН}$$

8. Косвенные издержки от безработицы, поддающиеся измерению, связаны с сокращением доходов безработного населения, которое сопровождается снижением объёмов потребления товаров и услуг. Сначала необходимо рассчитать сокращение доходов одного безработного, которое определяется как разница между средним размером месячного пособия по безработице (ПБ) и среднемесячной номинальной начисленной заработной платой (СЗП), делённое на СЗП и умноженное на 100% (по модулю):

$$\text{Дсокр} = |(\text{ПБ} - \text{СЗП}) / \text{СЗП} \times 100\%|$$

9. Определяются потери по НДС (косвенный ущерб), который рассчитывается перемножением численности безработных (ЧБ), среднемесячных затрат населения на потребление товаров и услуг (Зср), сокращением доходов одного безработного (Дсокр), делённых на 100%, ставки НДС (18%) и периода (12 месяцев).

Основные показатели для оценки экономического ущерба от безработицы в экономике, сведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие экономический ущерб от безработицы

Показатель	Виды потерь
Объём недопроизведенного продукта вследствие безработицы	Прямые потери от безработицы в экономике
Затраты по выплатам пособий	
Потери по страховым взносам	
Потери по подоходному налогу	
Потери по НДС	Косвенные потери от безработицы в экономике

Интервал исследования – среднесрочный (2013-17 гг.).

Границы исследования – российская экономика.

Основная часть

Первый этап исследования: анализ динамики и структуры безработицы в России.

Согласно данным Росстата, в 2017 г. в России численность экономически активного населения (ЭАН) в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) составила 76109 тыс. человек. Уровень экономической активности населения в возрасте 15-72 лет (отношение численности экономически активного населения к общей численности населения данной возрастной группы) составил 69,1%, а уровень безработицы 5,2% [10].

В численности ЭАН 72142 тыс. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3967 тыс. человек – как безработные с применением критериев МОТ (то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

Данные представленные на рисунке 1 наглядно демонстрируют, что в обследуемый период с 2006–17 гг. наименьшее количество безработного населения зафиксировано в 2014 и 2017 г. (3889 и 3967 тыс. чел.), а наибольшее в 2009 г. – 6284 тыс. чел., что обусловлено последствиями экономического

кризиса.

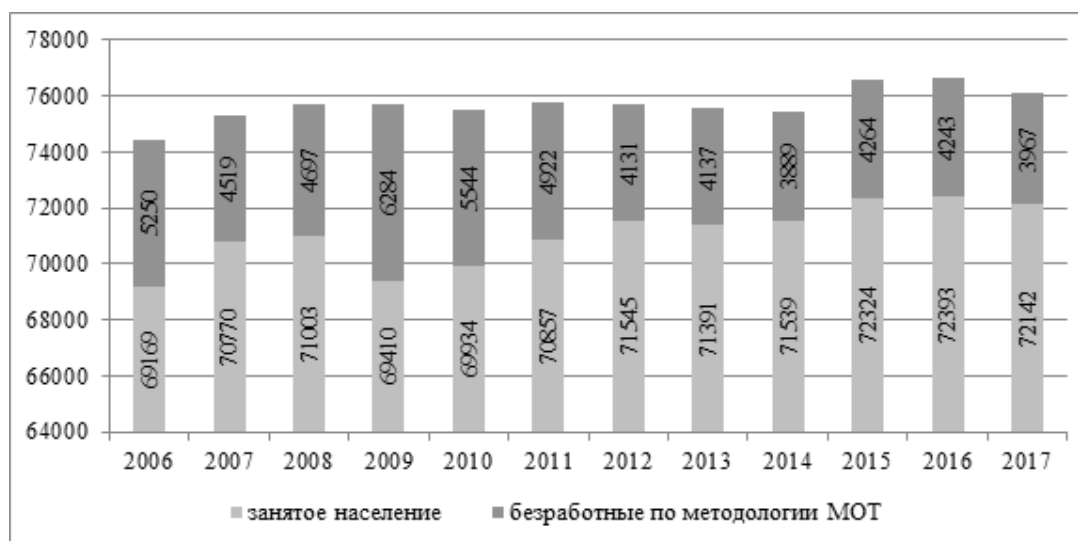


Рисунок 1 – Численность ЭАН России в 2006–17 гг. [составлено авторами по: 10]

Проанализируем структуру безработицы в России по ряду критериев.

1. Уровень образования. Среди всего количество безработных, больше всего людей имеют среднее общее образование – 29,1%. А вот количество безработных людей, имеющих высшее образование и среднее профессиональное, практически равно (см. рис.2).

2. Пол. По гендерному признаку уровень безработных женщин в России в 2017 г., имеющих высшее образование, был выше, чем у мужчин на 7,9%. Аналогичная ситуация наблюдается и в среднем профессиональном образовании по программе подготовки специалистов среднего звена, там разрыв составляет 6,1%. А вот в среднем профессиональном по программе подготовки квалифицированных рабочих, среднем общем и основном общем образованиях, наоборот, безработица выше среди мужчин (на 6,5%, 3,6% и 3,2% соответственно).

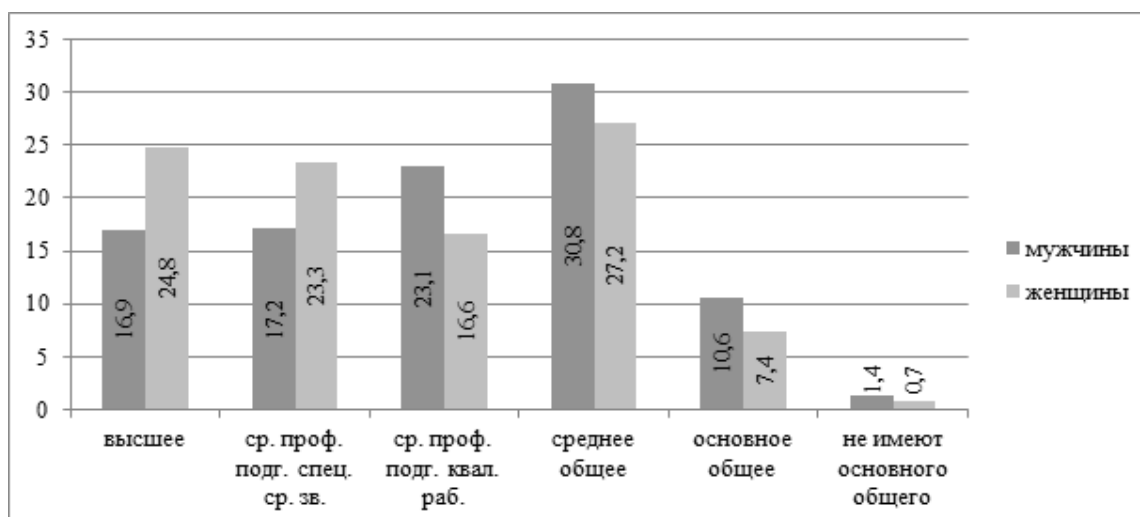


Рисунок 2 – Структура безработных в возрасте 15–72 лет по уровню образования в России в 2017 г. [составлено авторами по: 10]

3. Продолжительность поиска работы. Далее приведем данные (см. рис.3), характеризующие структуру безработных по продолжительности поиска работы в России.

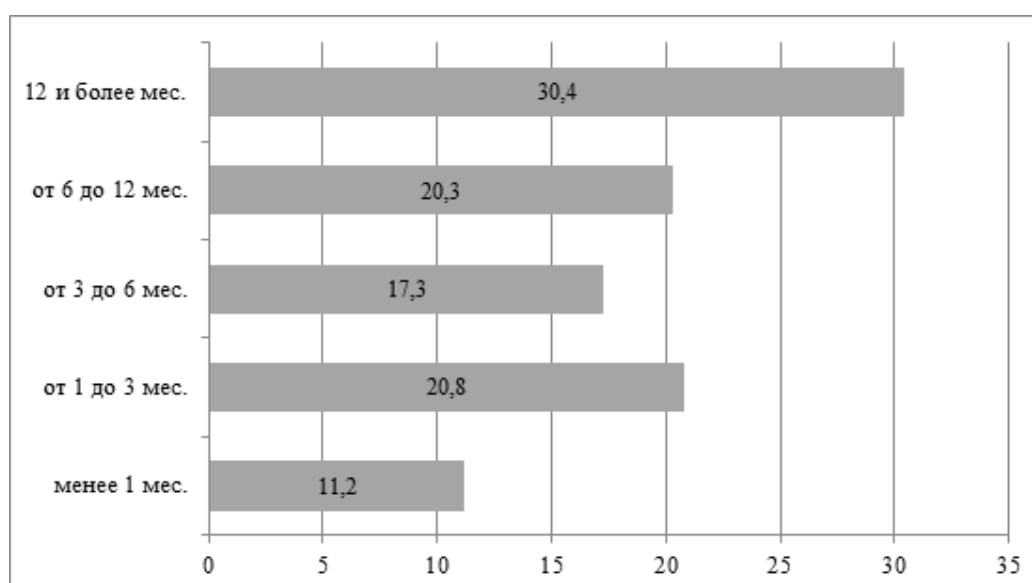


Рисунок 3 – Структура безработных по продолжительности поиска работы в России в 2017 г.
[составлено авторами по: 10]

В 2017 г. в России 30,4% от количества всех безработных, искали работу 12 и более месяцев, что на 2,9% ниже, чем в 2016 г. и на 2,8%, чем в 2015 г. Наиболее высокий уровень безработицы в данном сегменте был зафиксирован в 2006 г. – 42,3%. В целом, согласно статистике Росстата, следует отметить, что во всех категориях по продолжительности поиска работы до 12 месяцев, идёт увеличение уровня безработицы в 2017 г. по сравнению с 2006 г.

4. Способ поиска работы. Рассмотрим структуру безработных по способу поиска работы (см. табл.2). Большинство безработных в 2017 г. ищет работу через друзей и знакомых – 70%, а также через Интернет – 51,1%. Благодаря развитию Интернета в России, количество безработных, ищущих работу в сети, заметно выросло по сравнению с 2006 г. (с 16,2% до 51,1%). Наименьшей популярностью пользуются коммерческие службы занятости – 4,4%. Обращения в органы службы занятости населения и непосредственное обращение к работодателю, так же пользуется популярностью (27,9% и 24% соответственно). По гендерному признаку результаты поиска работы практически не различаются [10].

Таблица 2 - Структура безработных по способам поиска работы, в % [10]

Год	Всего	Обращение в органы Службы Занятости Населения	Обращение в коммерческую Службу Занятости	Подача заявлений в СМИ, Интернет, отклик на объявления	Обращение к друзьям, родственникам, знакомым	Непосредственное обращение к администрации / работодателю	Другие службы
2006	100	34,6	3,1	16,2	54,9	24,0	10,3
2007	100	35,0	3,0	14,3	57,5	26,4	11,4
2008	100	33,2	2,5	14,8	56,6	23,7	11,3
2009	100	40,4	3,2	21,8	56,3	24,6	9,1
2010	100	38,3	2,7	21,9	53,9	23,7	9,2
2011	100	34,7	3,0	23,9	57,5	25,5	8,7
2012	100	30,1	3,0	29,2	60,8	28,5	8,3

2013	100	29,5	3,4	33,1	59,4	28,0	7,3
2014	100	28,0	4,2	39,1	62,9	29,1	8,9
2015	100	28,3	4,4	45,3	65,5	31,3	10,8
2016	100	28,0	4,4	48,2	68,0	33,6	11,5
2017	100	27,9	4,4	51,1	70,0	34,0	11,5

Уровень занятости населения (отношение численности занятых к общей численности населения в возрасте 15-72 лет) в 2017 г. составил 65,5%, что на 0,2% меньше чем в 2016 г., но больше чем за все предыдущие анализируемые года (см. рис.4).



Рисунок 4 – Уровень занятости населения России в возрасте 15 – 72 лет в 2006–17 гг. (% от ЭАН)
[составлено авторами по: 10]

Можно также сопоставить численность официально зарегистрированных безработных с потребностью работодателей в работниках, о которой они официально уведомили государственные службы занятости (см. табл. 3).

Таблица 3 – Расчёт коэффициента напряжённости на рынке труда РФ в 2006–17 гг. в среднем за год [рассчитано авторами по: 10]

Год	Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. чел.	Потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости населения, тыс. чел.	Коэффициент напряжённости на рынке труда
2006	1742	936	1,86
2007	1553	1126	1,38
2008	1522	895	1,70
2009	2147	724	2,97
2010	1589	982	1,62

2011	1286	1161	1,11
2012	1065	1298	0,82
2013	918	1378	0,67
2014	883	1396	0,63
2015	1001	1134	0,88
2016	895	1182	0,76
2017	776	1256	0,62

Коэффициент напряжённости на рынке труда показывает, какое количество безработных приходится на одно вакантное место. Согласно проведённым расчётам, напряжённость на «официальном» рынке труда (т.е. на рынке, на котором наём сотрудников происходит через госорганы), начиная с 2012 г. низкая, вакантных мест значительно больше чем тех, кто желал бы их занять. Однако до 2012 г. ситуация была иная, количество официально зарегистрированных безработных значительно превосходило количество вакантных мест. Показатель в большей мере условный, однако позволяет сделать определённые выводы.

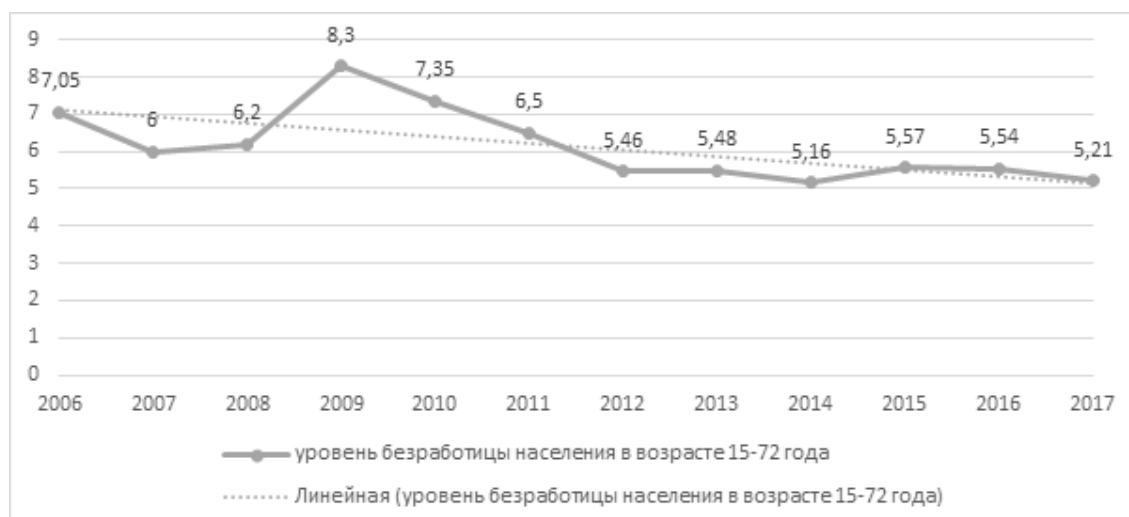


Рисунок 5 – Уровень безработицы населения России в возрасте 15 – 72 лет в 2006 – 2017 гг. (% от ЭАН) [составлено авторами по: 10]

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в 2017 г. в России составил 5,21%, что меньше на 0,33% чем за 2016 г. (см. рис.5). Наиболее высокий уровень безработицы был зафиксирован в 2009 г. – 8,3%. Однако в последующие годы уровень безработицы снижался и достиг своей наименьшей отметки за весь рассматриваемый период – 5,16% в 2014 г.

На втором этапе исследования определим экономический ущерб от официально зарегистрированной безработицы в экономике.

Данные необходимые для расчета представлены в таблице 4 и 5.

Таблица 4 – Численность рабочей силы, занятых и безработных в России, тыс. чел.[10]

Годы	2013	2014	2015	2016	2017
Численность рабочей силы – всего	75529	75428	76588	76636	76109
Мужчины	38720	38729	39433	39470	39210

Женщины	36809	36700	37155	37166	36899
в том числе					
занятые – всего	71391	71539	72324	72393	72142
Мужчины	36478	36605	37136	37201	37108
Женщины	34913	34934	35187	35192	35034
безработные – всего	4137	3889	4264	4243	3967
Мужчины	2242	2123	2296	2269	2102
Женщины	1896	1766	1968	1975	1865
Лица, не входящие в состав рабочей силы – всего	34693	34076	34187	33590	34057
Мужчины	13103	12832	12775	12509	12676
Женщины	21590	21244	21412	21081	21381
из них потенциальная рабочая сила – всего	1439	1338	1343	1203	1115
Мужчины	660	612	607	549	495
Женщины	779	726	736	654	620
Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения (на конец года) – всего	918	883	1001	895	776
Мужчины	421	404	466	426	374
Женщины	497	480	535	469	402
из них безработные, которым назначено пособие по безработице	763	724	848	756	617

Таблица 5 – Производительность труда в российской экономике, в тыс. долл. США на одного занятого [11]

Год	Производительность труда
2006	49221,47
2007	52734,32
2008	55116,28
2009	51543,36
2010	53804,89
2011	56404,53
2012	58187,95
2013	59285,22

2014	59597,89
2015	57291,75
2016	57103,58
2017	57949,64

Результаты расчета прямых потерь от безработицы представлены в таблицах 6-9, рисунке 6.

Таблица 6 – Объём недопроизведенного продукта в РФ в 2013–17 гг. с учетом официальной безработицы [рассчитано авторами]

Год	ЧБ, чел.	ПТ, в долл.	УБ, в млрд. долл.	Курс долл.[14]	УБ, в млрд. руб.
1	2	3	4=2×3	5	6=4×5
2013	918000	59285,22	54,42	31,85	1733,28
2014	883000	59597,89	52,63	38,42	2022,05
2015	1001000	57291,75	57,35	60,96	3496,06
2016	895000	57103,58	51,11	67,04	3426,41
2017	776000	57949,64	44,97	58,35	2624

Таблица 7 – Затраты по выплатам пособий в РФ в 2013–17 гг. с учетом официальной безработицы [рассчитано авторами]

Год	ТБ, чел.	ПБ, руб.	ЗБ, млрд. руб.
2013	763000	2875	2,19
2014	724000	2875	2,08
2015	848000	2875	2,44
2016	756000	2875	2,17
2017	617000	2875	1,77

Таблица 8 – Потери по страховым взносам и подоходному налогу в РФ в 2013-17 гг. с учетом официальной безработицы [рассчитано авторами]

Год	ЧБ, чел.	СЗП, руб.	ПСВ, в млрд. руб.	ППН, в млрд. руб.
1	2	3	4 = 2×3×0,3×12	5 = 2×3×0,13×12
2013	918000	29792	98,46	42,67
2014	883000	32495	103,3	44,76
2015	1001000	34030	122,63	53,14
2016	895000	36709	118,28	51,25
2017	776000	39167	109,42	47,41

Таблица 9 – Общие прямые потери от официальной безработицы в РФ в 2013– 17 гг. [рассчитано авторами]

Год	УБ, в млрд. руб.	ЗБ, млрд. руб.	ПСВ, в млрд. руб.	ППН, в млрд. руб.	Упр, млрд. руб.
1	2	3	4	5	6 = 2+3+4+5
2013	1733,28	2,19	98,46	42,67	1876,6
2014	2022,05	2,08	103,3	44,76	2172,19
2015	3496,06	2,44	122,63	53,14	3674,27

2016	3426,41	2,17	118,28	51,25	3598,11
2017	2624	1,77	109,42	47,41	2782,6

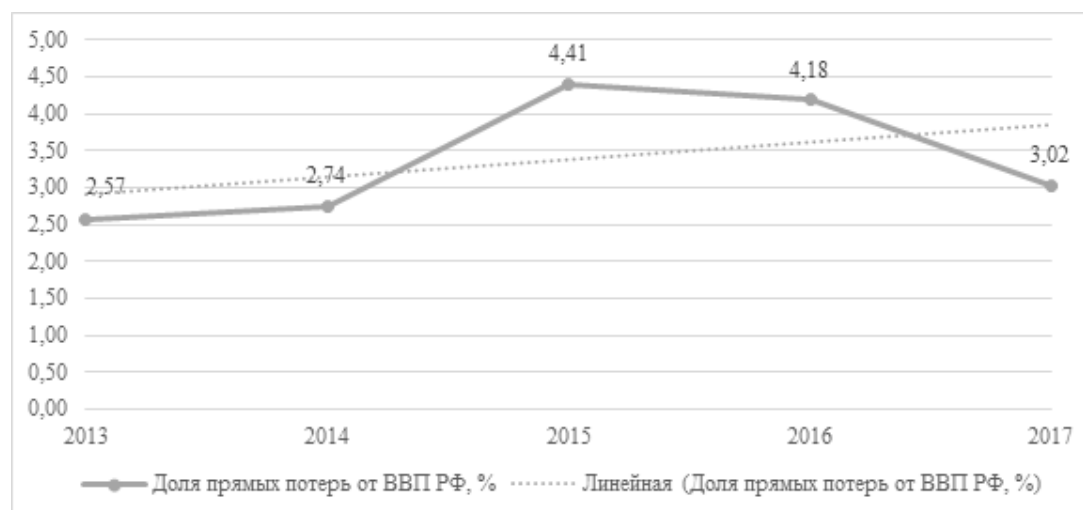


Рисунок 6 – Прямой экономический ущерб от официальной безработицы в % от российского ВВП, 2013–17 гг. [построено авторами]

Расчет косвенных потерь от официальной безработицы представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Косвенные потери от официальной безработицы в РФ в 2013–17 гг. [рассчитано авторами]

Год	СЗП, руб.	ПБ, руб.	Дсокр, %	Зср, руб.	ЧБ, чел.	ПНДС, млрд. руб.
1	2	3	$4 = (3 - 2) / 2 \times 100\% $	5	6	$7 = 6 \times 5 \times 4 / 100 \times 0,18 \times 12$
2013	29792	2875	90,35	13706,7	918000	24,56
2014	32495	2875	91,15	14629,6	883000	25,43
2015	34030	2875	91,55	14712,7	1001000	29,12
2016	36709	2875	92,17	16085,7	895000	28,66
2017	39167	2875	92,66	16770,3	776000	26,05

Третий этап исследования связан с оценкой экономического ущерба от нерегистрируемой безработицы в российской экономике.

По методологии Росстата нерегистрируемая безработица включает индивидов, которые по той или иной причине не регистрируются как безработные, не получают пособия, не имея при этом работы.

Результаты расчета прямых потерь от нерегистрируемой безработицы представлены в таблицах 11-13, рисунке 7.

Таблица 11 – Объем недопроизведенного продукта в РФ в 2013–17 гг. с учетом нерегистрируемой безработицы [рассчитано авторами]

Год	ЧБ, чел.	ПТ, в дол.	УБ, в млрд. долл.	Курс долл.	УБ, в млрд. руб.
1	2	3	$4 = 2 \times 3$	5	$6 = 4 \times 5$
2013	3219000	59285,22	190,84	31,85	6078,25

2014	3006000	59597,89	179,15	38,42	6882,94
2015	3263000	57291,75	186,94	60,96	11395,9
2016	3348000	57103,58	191,18	67,04	12816,7
2017	3124000	57949,64	181,04	58,35	10563,7

Таблица 12 – Потери по страховым взносам и подоходному налогу в РФ в 2013-17 гг. с учетом нерегистрируемой безработицы [рассчитано авторами]

Год	ЧБ, чел.	СЗП, руб.	ПСВ, в млрд. руб.	ППН, в млрд. руб.
1	2	3	$4 = 2 \times 3 \times 0,3 \times 12$	$5 = 2 \times 3 \times 0,13 \times 12$
2013	3219000	29792	345,24	149,6
2014	3006000	32495	351,65	152,38
2015	3263000	34030	399,74	173,22
2016	3348000	36709	442,45	191,73
2017	3124000	39167	440,49	190,88

Таблица 13 – Общие прямые потери от нерегистрируемой безработицы в РФ в 2013–17 гг. [рассчитано авторами]

Год	УБ, в млрд. руб.	ПСВ, в млрд. руб.	ППН, в млрд. руб.	Упр, млрд. руб.
1	2	3	4	$5 = 2+3+4$
2013	6078,25	345,24	149,6	6573,09
2014	6882,94	351,65	152,38	7386,97
2015	11395,9	399,74	173,22	11968,86
2016	12816,7	442,45	191,73	13450,88
2017	10563,7	440,49	190,88	11195,07

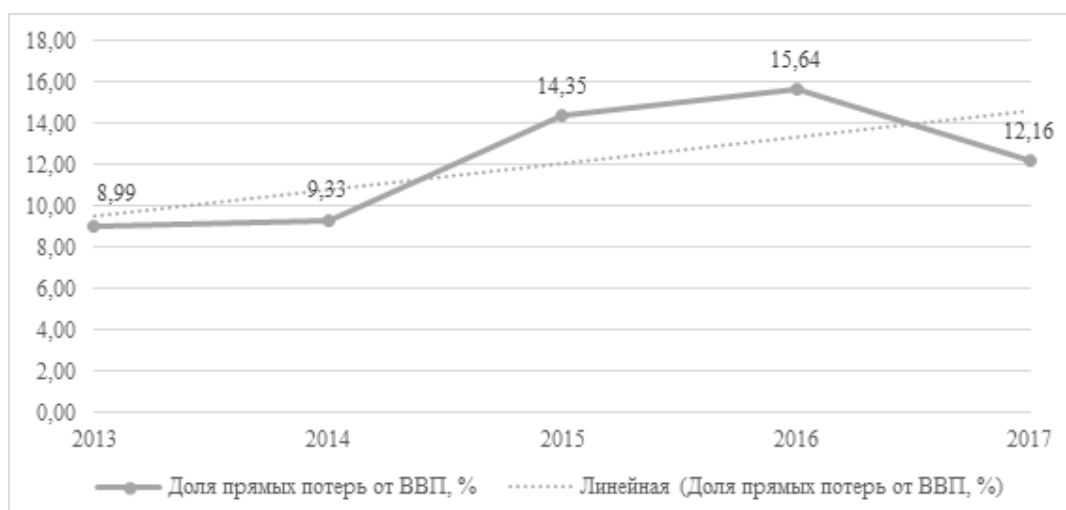


Рисунок 6 – Прямой экономический ущерб от нерегистрируемой безработицы в % от российского ВВП, 2013–17 гг. [построено авторами]

Расчет косвенных потерь от нерегистрируемой безработицы представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Косвенные потери по нерегистрируемой безработице в РФ в 2013 – 2017 гг. [рассчитано авторами]

Год	СЗП, руб.	ПБ, руб.	Дсокр, %	Зср, руб.	ЧБ, чел.	ПНДС, млрд. руб.
1	2	3	$4 = \frac{ (3 - 2) }{2} \times 100\%$	5	6	$7 = 6 \times 5 \times 4 / 100\% \times 0,18 \times 12$
2013	29792	2875	90,35	13706,7	3219000	86,11
2014	32495	2875	91,15	14629,6	3006000	86,58
2015	34030	2875	91,55	14712,7	3263000	94,93
2016	36709	2875	92,17	16085,7	3348000	107,22
2017	39167	2875	92,66	16770,3	3124000	104,86

Выводы по итогам исследования

1. Соотношение экономически активного и экономически неактивного населения в России составляет примерно 1 к 1. Уровень безработицы в российской экономике в последние 5 лет изменялся незначительно и колебался вокруг отметки в 5,5% от ЭАН. Средняя продолжительность поиска работы в России по сравнению с развитыми странами высока – более 1/3 ищут работу более 12 месяцев, что указывает на ее вид - структурная, циклическая. Интересно, что поиск работы через государственные службы занятости стоит у россиян по уровню привлекательности на третьем месте, после знакомых и интернета, что косвенно свидетельствует о недоверии граждан к этим институтам. В исследуемом временном интервале коэффициент напряженности на российском рынке труда последовательно снижался и сейчас находится на минимальном значении.

2. В 2017 г. из-за официальной безработицы, прямые потери российской экономики составили 2782,6 млрд. руб., что на 815,51 млрд. руб. меньше, чем в 2016 г. и на 891,67 млрд. руб. меньше, чем в 2015 г., но на 610,41 млрд. руб. больше, чем в 2014 г. и на 890,72 млрд. руб., чем в 2013 г. Увеличение потерь по сравнению с 2014 г. связано прежде всего с изменением курсовой стоимости рубля. Косвенные потери составили от официальной безработицы в российской экономике составили 26,05 млрд. руб., что на 2,61 млрд. руб. меньше, чем в 2016 и на 3,07 млрд. руб. меньше, чем в 2015 г.

3. В 2017 г. из-за нерегистрируемой безработицы, прямые потери российской экономики составили 11195,07 млрд. руб., что на 2255,81 млрд. руб. меньше, чем в 2016 г. и на 773,79 млрд. руб. меньше, чем в 2015 г., но на 3808,1 млрд. руб. больше, чем в 2014 г. и на 4621,98 млрд. руб. чем в 2013 г. Увеличение потерь по сравнению с 2014 г. также обусловлено ослаблением курса рубля. Косвенные потери составили 104,86 млрд. руб., что на 2,36 млрд. руб. меньше, чем в 2016 и на 9,93 млрд. руб. больше, чем в 2015 г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Clark A., Oswald A. Unhappiness and Unemployment // The Economic Journal. – 2006. – vol. 104. – issue 4. P.757.
2. Wanberg C.R. The Individual Experience of Unemployment. SSRN. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120710-100500>
3. Schmitz H. Why are the unemployed in worse health? The causal effect of unemployment on health // Labour Economics. – 2011. - vol. 18(1). - p. 71–78. URL: <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2010.08.005>
4. Raphael S., Winter-Ebmer R. Identifying the Effect of Unemployment on Crime. SSRN. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.145790>
5. Meyer B.D. Unemployment Insurance and Unemployment Spells// Econometrica. – 2006. – vol. 58(4). URL: <https://doi.org/10.2307/2938349>

6. Arulampalam W. Is Unemployment Really Scarring? Effects of Unemployment Experiences on Wages // *The Economic Journal*. – 2003. – vol. 111(475). URL: <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00664>
7. Harris J.R., Todaro, M.P. Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis // *American Economic Review*. – 1970. – vol. 60. – p. 126–142.
8. Bradley X. Inflation and unemployment. In *Quantum Macroeconomics: The legacy of Bernard Schmitt*. URL: <https://doi.org/10.4324/9781315644059>
9. Кочергина М.А. Безработица и её последствия для экономики страны // *Экономика труда*. – 2017. - том4. - №1.
10. Федеральная служба государственной статистики – URL: <http://www.gks.ru>
11. Total Economy Database – Data. URL: <https://conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762>

Резолюция

Международной научно-практической конференции «Интеграция науки и практики как механизм развития цифровой экономики», посвященной 25-летию инженерно-экономического факультета ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», (г. Ярославль, Российская Федерация, 18.12.2018)

Мы, участники конференции, заслушали и обсудили 106 научных докладов по её теме, с которыми выступили специалисты из Российской Федерации, Китайской Народной Республики, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Украина. Особый интерес своей актуальностью и практической значимостью вызвали доклады, с которыми выступили

В.А. Гордеев, д.э.н., профессор, профессор Ярославского государственного технического университета, главный редактор журнала «Теоретическая экономика», на тему «Цифровая экономика в зеркале теоретической экономики»;

А.В. Бузгалин, д.э.н., профессор, Заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, визит-профессор Кембриджского и Пекинского университетов, главный редактор журнала «Вопросы политической экономики», по теме «Соотношение интеллектуальной частной собственности и собственности каждого на всё в информационной экономике»;

М.И. Воейков, д.э.н., профессор, зав. сектором Института экономики Российской Академии наук, на тему «Государство в эпоху цифровой экономики»;

Е.С. Петренко, д.э.н., профессор, представитель Европейского банка реконструкции и развития в Казахстане, по теме «Идти, перешагивая»: критический обзор программы «Цифровой Казахстан»;

А.И. Субетто, д.филос.н., д.э.н., к.т.н., Заслуженный деятель науки Российской Федерации, (г. Санкт-Петербург), на тему «Синтез науки, образования и власти на ноосферной основе – императив будущего в XXI веке»;

Б.Г. Шелегеда, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории Донецкой академии управления и государственной службы (г. Донецк, Республика Украина), на тему «Интеграционная стратегия развития триады: образование – наука – бизнес»;

Т.Н. Юдина, д.э.н., доцент, старший научный сотрудник экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, по теме «Политико-экономическое измерение «цифровой экономики»»;

Н.К. Водомеров, д.э.н., профессор, профессор Курского государственного университета на тему «Преодоление технологического отставания России и цифровая экономика»;

А.А. Чуб, д.э.н., профессор, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, по теме «Использование процессов цифровизации в целях развития российских регионов»;

Е.Е. Николаева, д.э.н., доцент, зав. кафедрой экономической теории и региональной экономики Ивановского государственного университета, на тему «К вопросу о роли и месте человека в цифровой экономике»;

Г.А. Родина, д.э.н., профессор, профессор Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, по теме «Цифровая экономика: трансформация рыночной среды»;

П.С. Лемещенко, д.э.н., профессор, зав кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета, на тему «О необходимых и достаточных условиях неоиндустриального развития, или есть ли альтернатива современной экстенсивной экономике России».

В этих и многих других докладах обосновано положение об объективной необходимости, закономерности становления и развития цифровой экономики как направления и элемента развития производительных сил на современном этапе. В то же время обращено внимание на сложность и

противоречивость категории «цифровая экономика»: её реализация может обратиться как прогрессом, так и рисками и угрозами для социума. Особенно опасными эти риски и угрозы могут быть для тех стран, которые значительно отстают от передовых по темпам цифровизации своих экономик. В настоящее время это в первую очередь касается Российской Федерации и государств остального постсоветского пространства.

Участники конференции отмечают, что власти и научное сообщество этих стран в целом осознают серьезность данной проблемы. Появились правительственные стратегические программы, предусматривающие значительное ускорение темпов цифровизации экономики. В апреле 2018 года по этой теме состоялась международная научная конференция в ведущем университете Российской Федерации – МГУ им. М.В. Ломоносова, где обстоятельно рассматривались теоретические и практические проблемы цифровой экономики.

Однако практическая реализация намеченных программ идет недопустимо медленно, а в теоретическом осмыслении проблемы наряду с получением ответов возникают новые вопросы, требующие научного осмысления.

Участники конференции рекомендуют:

1. Органам государственной власти усилить персональную ответственность сотрудников за организацию процессов развития цифровой экономики, за создание условий для всеобщей заинтересованности в участии в этих процессах, особенно владельцев и менеджеров предприятий. Осмыслить связь данных процессов с общим научно-техническим прогрессом для определения узких мест развития цифровой экономики. Проанализировать состояние базы цифровизации – реального сектора экономики как залога успешности начинаемого процесса более высокого уровня – и принять меры по его опережающему развитию. Разработать механизм контроля за процессом цифровизации общества, обратной связи от людей – чтобы можно было понять куда мы движемся, на какой мы стадии и куда дальше двигаться, своевременно корректировать вектор развития, ликвидировать узкие места.

2. Разработка стратегии развития экономических систем должна предусматривать долгосрочные тенденции интеграционного взаимодействия образования, науки и бизнеса. Для обеспечения оптимального совокупного синергетического эффекта необходимо достигнуть обоснованной синхронизации роста и мотивации с позиций потребностей рынка труда на основе повышения социальных параметров устойчивого развития и обязательного ресурсорегулирования со стороны государства. Противоречия в развитии экономических систем требуют исследований по теоретическим и практическим проблемам учеными различных сфер научной деятельности, поскольку от их результатов зависят прогнозы на далекую перспективу и создание эффективного хозяйственного механизма по их реализации. Применительно к бизнесу и сектору услуг потребуется разработка цифровых инструментов анализа, моделирования, прогнозирования долгосрочной динамики развития, и диагностики кризисов и рисков с объективной оценкой конкурентоспособности на основе формирования эффективного механизма сокращения финансовых потерь.

3. Научному сообществу направить усилия специалистов и гуманитарных, и естественных наук по активизации теоретического осмысления рисков и угроз цифровизации и путей их преодоления. Организовать в экономических журналах «дискуссионную рубрику» по научным проблемам «цифровой экономики», что поможет в разработке научных основ и понятийного аппарата «цифровизации» экономики. Организовать разъяснительную работу среди практиков-экономистов, научных работников и студентов вузов о сущности «цифровизации» экономики для объективного рассмотрения существующих в этой области проблем и выработки практических рекомендаций по их реализации. Образовательным учреждениям вводить научные положения, связанные с цифровизацией, в разрабатываемые учебные планы и программы, совершенствовать имеющиеся подходы в том числе с помощью материалов конференции.

4. В сфере науки и образования должны найти достойное место цифровизация методов прогнозирования стратегии развития рынка труда на основе согласования интересов средних, средних специальных и высших учебных заведений с потребностями хозяйствующих субъектов, что позволит реформировать систему подготовки, повышения квалификации и обеспечения необходимого уровня эффективности и качества использования кадров. Решение этих задач зависит от внедрения современных образовательных методик и технологий с привлечением практических работников к оценке деятельности и бюджетному финансированию образовательных программ и пилотных проектов.

ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ: РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Шишкина Надежда Александровна

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

Аннотация: Государственные образовательные учреждения высшего образования, одновременно с выполнением государственного задания, ведут платную образовательную деятельность. Актуальность исследования обусловлена потребностью экономического обоснования затрат, обеспечивающих рентабельность платных образовательных программ. В исследовании на основе метода группировки расходов в разрезе постоянных и переменных выполнен расчёт маржинальной доходности при разных вариантах количества обучающихся в группе, рентабельности платных образовательных программ и порога рентабельности образовательной программы. В рамках исследования определен допустимый уровень предоставления скидки при оплате образовательной услуги с целью повышения конкурентоспособности образовательного учреждения и привлечения абитуриентов с более высоким уровнем знаний. Предварительный расчет затрат на обучение позволит снизить риски возникновения убытков или снижения дохода в случаях невыполнения плана приема обучающихся в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Ключевые слова: государственные образовательные учреждения высшего образования; конкурентоспособность; платная образовательная деятельность; маржинальная доходность; рентабельность образовательной программы.

JEL: I22, I29

ECONOMICS OF EDUCATION: COST-EFFECTIVENESS OF EDUCATIONAL PROGRAMS

Shishkina Nadezda Alexandrovna,
candidate of economic Sciences
associate Professor, Department of enterprise Management, Yaroslavl state technical University
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: State educational institutions of higher education, along with the implementation of the state task, conduct paid educational activities. The relevance of the study is due to the need for economic justification of costs that ensure the profitability of paid educational programs. In the study on the basis of the method of grouping costs in the context of fixed and variable calculation of marginal returns for different options of the number of students in the group, the profitability of paid educational programs and the threshold of profitability of the educational program. Within the framework of the study, the permissible level of providing a discount when paying for educational services in order to improve the competitiveness of educational institutions and attract students with a higher level of knowledge is determined. A preliminary calculation of the costs of training will reduce the risk of losses or reduction of income in cases of non-fulfillment of the plan of admission of students in the conditions of adverse market conditions.

Keywords: state educational institutions of higher education; competitiveness; paid educational activity; marginal profitability; profitability of the educational program.

Государственное образовательное учреждение является полноправным участником общественных экономических отношений, ведет финансово-хозяйственную деятельность и нуждается в эффективном управлении финансами [1]. Экономика государственного образовательного учреждения высшего образования, на мой взгляд, имеет двойственный характер. С одной стороны, образовательное учреждение как некоммерческая организация создается для выполнения работ,

оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий и не имеет цели извлечения прибыли [2]. С другой стороны, государственные образовательные учреждения вынуждены, одновременно с выполнением государственного задания, вести предпринимательскую и другую, приносящую доход деятельность, при этом, согласно п.2 ст. 24 ФЗ № 7, такой деятельностью признается приносящее производство товаров и услуг. В настоящее время финансовое обеспечение государственного задания на выполнение услуг в части реализации образовательных программ высшего образования осуществляется в рамках нормативно-подушевого финансирования. Значения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования определяет учредитель. Размер платы в расчете на единицу оказания платных образовательных услуг не может быть ниже величины нормативных затрат на оказание аналогичной государственной услуги в отношении контингента, принимаемого на обучение на соответствующий учебный год [3].

Исходя из условий законодательно определенной нижней границы стоимости реализации образовательной программы, требований к качеству оказания услуг, а также с учетом конъюнктуры рынка, возникла потребность расчета экономически обоснованных затрат, необходимых для оказания соответствующих платных услуг, которые могут обеспечить рентабельность образовательной программы [4].

Учетная политика, существующая на сегодняшний день в образовательных учреждениях, не дает информации о размере затрат, приходящихся на одного студента. В исследовании предлагается расчет рентабельности образовательной программы с помощью метода группировки расходов в разрезе постоянных и переменных затрат, предполагающего формирование ограниченной себестоимости с включением в нее только переменных затрат.

Аналитическое выражение выручки от продаж (услуг) при группировке затрат в разрезе постоянных и переменных представлено следующим выражением [5]:

$$Q_p = Q_v + FC + EBIT \quad (1)$$

где Q_p – объем реализации в стоимостном выражении;
 Q – объем реализации в единицах продукции;
 p – стоимость единицы продукции;
 v – переменные расходы на единицу;
 FC – условно – постоянные расходы;
 $EBIT$ – операционная прибыль.

При определении величины и структуры затрат следует учитывать, что деятельность образовательного учреждения высшего образования многогранна. В вузах, наряду с образовательной, выполняются многие другие виды деятельности: научно-исследовательская, повышение квалификации, содержание общежитий, аренда и т.п.

Исходя из характеристики переменных затрат, в предлагаемом расчете к переменным затратам (v) отнесена оплата труда (включая страховые взносы) профессорско-преподавательского состава. Для расчета переменных затрат принята величина среднемесячной заработной платы профессорско-преподавательского состава согласно Указу Президента РФ от 07.05.2012 N 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» в размере 200% среднемесячного дохода от трудовой деятельности в Ярославской области в 2018 году, который прогнозом Минэкономразвития РФ установлен в размере 29300 рублей. Удельные переменные затраты рассчитаны, исходя из того предположения, что в структуру средней заработной платы работников ППС включены выплаты только за те виды работ, которые рассматриваются в данном исследовании (таблицы 1-3, графа А).

Затраты, обеспечивающие образовательный процесс, а также содержание университетского имущества в доле, приходящейся на образовательную деятельность, отнесены к условно-постоянным

расходам. Перечень затрат, относимых к переменным или постоянным группам, зависит от финансовой структуры образовательного учреждения. План приема (Q) в графе 1 принят условно. Стоимость образовательной программы (p) в графе 2 принята в размере значений нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования, определенных учредителем, с учетом региональных коэффициентов [6].

Используя формулу (1) с учетом принятых выше условий и предположений, можно рассчитать маржинальную доходность образовательных программ и прогнозную величину маржинальной прибыли. Расчет маржинальной доходности образовательных программ по формам обучения приведен в таблицах 1-2. Расчет выполнен для двух вариантов количества, обучающихся в группе.

Таблица 1 – Доходность образовательных программ при условии нормативного соотношения преподаватель/студент в соответствии с «дорожной картой» [сост. автором]

Образовательные программы по формам обучения	План приема, человек (Q)	Стоимость ОП, т.р. (p)	Удельные переменные затраты, т.р. (v)	Маржинальная прибыль, т.р. ((p - v)* Q)	Удельный маржинальный доход т.р. (p - v)	Маржинальная доходность %
А	1	2	3	4	5	6
Группа 1 бакалавры (дневное)	100	109,3	76,3	3300,0	33,0	30,2
Группа 2 бакалавры (дневное)	100	122,6	76,3	4630,0	46,3	37,8
Группа 1 Магистры (дневное)	50	117,9	76,3	2080,0	41,6	35,2
Группа 2 Магистры (дневное)	50	131,3	76,3	2750,0	55,0	41,9
Группа 1 бакалавры (заочное)	100	21,9	30,0	- 810,0	- 8,1	
Группа 2 бакалавры (заочное)	100	24,5	30,0	- 550,0	- 5,5	
Группа 1 Магистры (заочное)	20	23,6	30,0	- 128,0	- 6,4	
Группа 2 Магистры (заочное)	20	26,3	30,0	- 74,0	- 3,7	
Итого	540	x	X	11198,0	x	X

В таблице 1 удельные переменные затраты рассчитаны исходя из соотношения, принятого в «дорожной карте»: один работник ППС – 12 студентов [7].

Результаты, полученные в таблицах 1-2, показывают величину прогнозной маржинальной прибыли от реализации образовательных программ по направлениям и формам обучения. Расчет маржинальной доходности позволяет выделить прибыльные и убыточные образовательные программы. Для определения полной рентабельности образовательной программы необходимо знать приемлемый уровень маржинальной доходности всего образовательного учреждения. Например, при маржинальной доходности образовательного учреждения, равной 30-ти процентам, реализация образовательных программ с уровнем маржинальной доходности выше 30% будет приносить организации прибыль, а при реализации программ с уровнем маржинальной доходности ниже 30%

будут покрываться только переменные затраты (при условии достижения порога рентабельности образовательной программы).

Таблица 2 - Доходность образовательных программ при условии обучения в группе 15 обучающихся [сост. автором]

Образовательные программы по формам обучения	План приема, человек (Q)	Стоимость ОП, т.р. (p)	Удельные переменные затраты, т.р. (v)	Маржинальная прибыль, т.р. ((p - v) * Q)	Удельный маржинальный доход т.р. (p - v)	Маржинальная доходность %
А	1	2	3	4	5	6
Группа 1 бакалавры (дневное)	100	109,3	61,0	4830,0	48,3	44,2
Группа 2 бакалавры (дневное)	100	122,6	61,0	6160,0	61,6	50,2
Группа 1 Магистры (дневное)	50	117,9	61,0	2845,0	56,9	48,3
Группа 2 Магистры (дневное)	50	131,3	61,0	2750,0	70,3	53,5
Группа 1 бакалавры (заочное)	100	21,9	24,0	- 210,0	- 2,1	
Группа 2 бакалавры (заочное)	100	24,5	24,0	50,0	0,5	2,0
Группа 1 Магистры (заочное)	20	23,6	24,0	- 8,0	- 0,4	
Группа 2 Магистры (заочное)	20	26,3	24,0	46,0	2,3	8,7
Итого	540	X	X	16463,0	X	X

Сравнение полученных в графе 3 таблицы 1 и графе 3 таблицы 2 показателей удельной маржинальной доходности характеризует зависимость (при прочих неизменных составляющих) уровня рентабельности образовательной программы от количества обучающихся в группе. Уменьшение количества обучающихся в группах значительно снижает рентабельность образовательной программы. В таблице 3 (графа 1) приведен расчет минимального (порогового) количества обучающихся в группе, при котором образовательная программа не будет иметь убытков по ограниченной (переменной) себестоимости. Следует отметить, что при рассчитанном в таблице 3 пороге рентабельности образовательной программы, образовательное учреждение в целом не будет иметь убытков только при условии прохождения им самим порога рентабельности.

Таблица 3 – Доходность образовательных программ при минимальном (пороговом) количестве обучающихся в группе [сост. автором]

Образовательные программы по формам обучения	Минимальное (пороговое) количество человек в группе	Стоимость ОП т.р.(р)	Удельные переменные затраты, т.р. (v)	Маржинальная прибыль, т.р. ((p - v) * Q))	Удельный маржинальный доход т.р. (p - v)	Маржинальная доходность %
А	1	2	3	4	5	6
Группа 1 бакалавры (дневное)	9	109,3	101,7	68,4	7,6	6,9
Группа 2 бакалавры (дневное)	8	122,6	114,5	64,8	8,1	6,6
Группа 1 Магистры (дневное)	8	117,9	114,5	27,2	3,4	2,9
Группа 2 Магистры (дневное)	7	131,3	130,8	3,5	0,5	0,3
Группа 1 бакалавры (заочное)	17	21,9	21,2	11,9	0,7	3,0
Группа 2 бакалавры (заочное)	15	24,5	24,0	7,5	0,5	2,0
Группа 1 Магистры (заочное)	16	23,6	22,5	17,6	1,1	4,7
Группа 2 Магистры (заочное)	14	26,3	25,7	8,4	0,6	2,3
Итого		x	x	209,3	x	X

Несмотря на законодательное ограничение минимальной стоимости образовательной программы, образовательные учреждения используют систему скидок при оплате обучения в целях повышения конкурентоспособности образовательного учреждения, а также привлечения абитуриентов с более высоким уровнем знаний. При этом важно отметить, что при снижении стоимости образовательной программы недопустимо ухудшение качества обучения, а часть затрат, превышающая сумму оплаты, компенсируются за счет собственных средств образовательного учреждения. Результаты приведенных в исследовании расчетов позволяют определить границы экономически обоснованного снижения стоимости образовательной программы: нижней границей предоставления скидок является маржинальная доходность, полученная в графе 6 таблиц 1-2, при условии достижения учреждением порога рентабельности.

Порог рентабельности образовательного учреждения, то есть минимальное количество обучающихся, при котором образовательное учреждение не будет убыточно, можно определить по формуле (2) [5. С.524]. Условно – постоянные расходы в данном расчете принимаются в доле, приходящейся на образовательную деятельность.

$$Q_p = FC / (p - v) \quad (2)$$

где Q_p – пороговое количество товара;
 FC – условно – постоянные расходы;
 p – стоимость единицы продукции;
 v – переменные расходы на единицу.

Так как снижение стоимости уменьшает удельный маржинальный доход образовательной программы, то снижение суммы прибыли можно компенсировать увеличением количества обучающихся. По данным приведенного исследования можно рассчитать количество дополнительного набора обучающихся, позволяющее сохранить маржинальную прибыль на уровне, рассчитанном до предоставления скидки.

В практической деятельности на примере исследования можно составить прогнозные варианты рентабельности образовательных программ в зависимости от состояния конъюнктуры рынка. Подобный предварительный расчет рентабельности образовательных программ позволит предвидеть риски возникновения убытков или снижения дохода в случаях невыполнения плана приема обучающихся в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шишкина Н.А. Теоретические подходы к вопросу управления финансами государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования / Н.А. Шишкина // Экономическая теория, прикладная экономика и хозяйственная практика: проблемы эффективного взаимодействия. Материалы научно-практической конференции. – Ярославль; ЯрГУ, – 2006. – Ч.1. – С.79-81.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ: «О некоммерческих организациях». // Собрание законодательства РФ. – 15.01.1996, N 3, ст. 145.
3. Приказ Минобрнауки России от 20 декабря 2010 г. N 1898 (ред. от 23.05.2017): «Об утверждении порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности федеральных бюджетных учреждений, находящихся в ведении министерства образования и науки российской федерации, оказываемые ими сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного задания». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [http:// consultant.ru/](http://consultant.ru/).
4. Шишкина Н.А. Расчет маржинальной доходности образовательных программ / Н.А. Шишкина // Математика и естественные науки. Теория и практика: Межвузов. сб. науч. тр. Выпуск №13. Издат. дом ЯГТУ – Ярославль, 2018. – С. 205 – 208.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007.– С.1024.
6. Письмо Минобрнауки России от 17.07.2017 N ВП-46/18вн (ред. от 27.11.2017): Итоговые значения и величина составляющих базовых нормативов затрат на оказание государственных услуг по реализации образовательных программ высшего образования, программ послевузовского профессионального образования в интернатуре и подготовки научных кадров в докторантуре, отраслевые корректирующие коэффициенты и порядок их применения на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [http:// consultant.ru/](http://consultant.ru/).
7. Распоряжение Правительства РФ от 30.04.2014 N 722-р: «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [http:// consultant.ru/](http://consultant.ru/).

ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ? ЧАСТЬ 1 – ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ

Ананьев Андрей Александрович

кандидат экономических наук, доцент,
и.о. начальника управления закупок ООО «Силловые агрегаты – Группа ГАЗ»,
доцент кафедры «Экономика и управление»,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы»,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве РФ» (Ярославский филиал),
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: A31987@mail.ru

Аннотация: Данная работа, являясь первой частью планируемого цикла статей, посвящена рассмотрению препятствий, мешающих поступательному развитию предприятий отечественного машиностроения в текущих политико-экономических условиях. В первой части акцент делается на внутреннюю проблематику отрасли. Автор использует простейший методологический аппарат: эмпирические наблюдения и неполную индукцию, как средство перехода к конкретным выводам, частично или полностью подтверждающимися экономической статистикой. Результат данного исследования – систематизация, укрупнение и подтверждение давно «наболевших» внутренних проблем, требующих решения с учетом воздействий внешних факторов, которые планируется рассмотреть в дальнейшем.

Ключевые слова: машиностроение, производительность труда, транзакционные издержки, менеджмент, кадры, компетенции.

JEL: E22

WHAT IS HINDERING THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN AUTOMOTIVE BUSINESS? PART 1 - INTERNAL PROBLEMS

Ananyev Andrey Alexandrovich, candidate of economic sciences
head of components purchasing department acting, "GAZ Group – Powertrain" LLC.,
associate professor of the department of Economics and Management, Yaroslavl State Technical University
senior lecturer of the department of Economics and Finance, Financial University under the Government of Russian Federation
Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: Present work, being the first part of planned series of articles, is devoted to the consideration of the obstacles hindering the ongoing development of enterprises of domestic automotive industry in the current political and economic conditions. In the first part, the focus is on the internal issues of the industry. The author uses the simplest methodological approach: empirical observations and incomplete induction as a method of transition specific conclusions, partially or fully confirmed by economic statistics. The result of this study is systematization, consolidation and confirmation of acute internal problems that need to be solved taking into account the effects of external factors, which are going to be considered in the future.

Keywords: automotive industry, labour productivity, transactional costs, management, staff, competences.

Тематика настоящей статьи выходит за рамки ранее сложившихся научных интересов автора и инспирирована главным образом опытом и впечатлениями, полученными во время наемной работы на предприятиях российского машиностроения. Сделанные в результате наблюдения и выводы не претендуют на глубокую научную или практическую новизну, равно как не являются систематизацией имеющихся точек зрения на проблему; цель автора – рефлексия и упорядочивание личного опыта, осознание проблематики и создание преамбулы для возможных будущих размышлений/исследований

по затронутой тематике.

Материал задуман как цикл статей, состоящий из двух или более частей; первая часть, представленная вниманию читателя, посвящена эндогенным проблемам российского машиностроения, связанным, главным образом, с вопросами управления. Методология исследования первой части проста:

- эмпирические наблюдения, констатация различных негативных фактов, свидетельствующих о наличии системных проблем;
- формулирование этих проблем путем неполной индукции из имеющихся фактов;
- попытка верификации сделанных выводов/гипотез с использованием расширенной фактологии, статистики и пр.

Перед тем, как перейти непосредственно к проблематике первой части, – об актуальности. Она, актуальность, с точки зрения автора, не нуждается в каком-то дополнительном, изощренном обосновании. Не только потому, что тема автору близка, но и в силу значимости отрасли в структуре экономики. Так, по данным Росстата за 2017 г. обрабатывающие производства создают все еще значительную долю добавленной стоимости: с одной стороны, относительно меньше, чем в последний «докризисный» год (13% в 2017 г. против 18% в 2008 г.), с другой – много больше в абсолюте (11 трлн. руб. против 6) – подробнее см. табл. 1 и рис. 1:

Таблица 1 – Структура ВВП РФ 2008/2017 гг. [1]

Валовая добавленная стоимость в текущих ценах, млрд. руб.	Абсолют, млрд. руб.		Структура, %	
	2008	2017	2008	2017
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	7 137,7	11 984,5	20%	14%
Обрабатывающие производства	6 163,9	10 969,2	18%	13%
Финансы, страхование, недвижимость	5 497,2	11 692,0	16%	14%
Добыча полезных ископаемых	3 284,6	8 606,4	9%	10%
Транспорт и связь	3 258,3	7 783,6	9%	9%
Прочие	2 790,0	8 997,9	8%	11%
...
ИТОГО	35 182,7	83 059,1	100%	100%

Можно придерживаться самых различных экономических воззрений, мысленно переходить в шестой технологический уклад, мечтать об экономике, основанной на NBIC-конвергенции, ожидать уже вот-вот стучающуюся в дверь технологическую сингулярность, однако суровая реальность намекает о том, что машиностроение (как гражданское, так и военное) еще долгое время будет оставаться существенным элементом воспроизводственной структуры отечественного хозяйства. Об этом говорят не только экономические, но и внешнеполитические факторы (которые, как известно, суть отражение объективных экономических интересов более высокого порядка). Для самых непонятливых прогнозов и ожидания правительства любезно разжеваны Владиславом Сурковым в статье «Одиночество полукровки» [2]. Вторая половина 2018 года очень четко укладывается в парадигму, показанную помощником Президента: Россия находится в состоянии большой и страшной экономической войны с Западом. Импортзамещение, которое сперва настойчиво напомнило о себе в 2014-15 гг. после первой волны девальвации рубля, сегодня уже окончательно перерастает из красивого лозунга в жизненную необходимость. В машиностроении эта очевидность уже давно мозолит глаз. Бравурные новости федеральных каналов не раскрывают и жалкой доли проблем и

препятствий для взаимодействия с «нашими западными партнерами», с которыми сталкиваются российские предприятия (с каждым санкционным пакетом количество пострадавших растет). Над [иногда судорожными] попытками выстроить новые цепочки поставок технологий/оборудования/компонентов/материалов, переориентироваться на более лояльных западных партнеров (такowymi пока еще остаются Италия, Австрия, страны Балканского полуострова, пока не состоящая в НАТО Финляндия), либо Китай и Корею, дамокловым мечом висит возможность просто «отрубить» Россию от системы SWIFT либо иными способами вывести ее мирового денежного оборота. Не будет денег – не будет стульев (пресловутых технологий/оборудования/компонентов/материалов) ни сегодня вечером, ни завтра утром. Чтобы экономика продолжала существовать – необходимо срочно научиться делать стулья самому (желательно, чтобы они не ломались под весом нужд народного хозяйства и безопасности страны).



Рисунок 1 - Структура добавленной стоимости по отраслям в текущих ценах, 2017 г. [1]

На этой не вполне оптимистичной ноте, призванной обосновать актуальность статьи, самое время перейти непосредственно к эндогенной проблематике. Итак, необходимость развития отечественного машиностроения вширь и вглубь в текущих политических и экономических условиях будем считать объективно-очевидной. Соответствуют ли внутренние условия и климат на предприятиях этому глобальному вызову?.. Попробуем прояснить этот вопрос после инвентаризации и систематизации сделанных наблюдений:

1. Современному состоянию отрасли присущ в целом низкий уровень подготовки кадров /развития компетенций. При всем уважении к коллегам по преподавательскому цеху, автор позиционирует себя более как потребитель, нежели поставщик квалифицированных трудовых ресурсов, а значит, вынужден указать на факт растущего несоответствия уровня выпускаемых на рынок труда молодых соискателей реальным потребностям предприятий (причем это касается

практически всех направлений – от экономистов до «технарей»). Это мнение сформировано в ходе как сторонних наблюдений автора, так и личного опыта набора и обучения сотрудников на конкретных предприятиях. Коллег-машиностроителей, впрочем, тоже не за что похвалить: как правило, система обучения и адаптации сотрудников в компаниях так же слаба, как и вузовская подготовка; слишком многое зависит от добросовестности линейных руководителей и их взглядов на систему подготовки собственных подчиненных (эту тему косвенно не раз затронем позднее).

2. **«Необязательный» российский менталитет.** Как однажды учил автора и его коллег один из представителей западного менеджмента, волею судеб [и собственника] назначенный пасти отечественных овец, – «Я вырос в такой среде, в которой обещать – значит выполнить...». Коллеги-соотечественники, как он, стало быть, понял после нескольких лет работы в России, выросли в другой среде. Действительно, определенная степень необязательности характерна для всех кадровых уровней. Частично она продиктована объективными причинами (опять же, не раз затронем тему ниже), но частично и внутренней склонностью (приходится это признать), непонятно чем обусловленной – генетически либо глобальным подходом к воспитанию. Развивая тему столкновения локальных подчиненных и иностранцев-управленцев: у последних, вскоре после начала трудовой деятельности в России, начинает решительно «трещать шаблон» от местных реалий. Очень скоро, получив опыт работы в российских фирмах, они начинают относиться с заведомым крайним недоверием к любым словам и обещаниям и, зачастую, просто абстрагируются от активных действий и опускают руки. Тем, кто не опускает – грозит участь Бу Андерссона (здесь идет рекомендация ознакомиться с документальным фильмом чешского режиссера Петра Хорки «The Russian Job», 2017 г., посвященном работе на АвтоВАЗе шведского топ-менеджера, закончившейся, по оценке самого Андерссона, неудачей).

3. **Отсутствие четко прописанных корпоративных процессов и/или системы обеспечения их исполнения.** Характерно для мелких и средних фирм-производителей автокомпонентов и иной продукции машиностроения уровней Tier-1/2: зачастую там утрачен либо изначально отсутствовал (если компания сравнительно молодая) положительный советский опыт в виде системы стандартизации и управления качеством, а опыт западный воспринимается как блажь заказчика / набор ругательных акронимов («Что, говорите, вам надо, папку РРАР [англ. Production part approval process, т.е. процесс согласования производства детали, один из основных инструментов современных систем менеджмента качества в автомобильной промышленности]?.. Ну сейчас я найму двух клоунов, они быстро все нарисуют!..») Говоря о крупных OEM-предприятиях машиностроения, об отсутствии процессов, как правило, речи не идет: они сертифицированы как минимум по стандарту ISO:9001, а как максимум – и по IATF:16949. Тем не менее, сталкиваемся со второй стороной проблемы – процессы упорно не хотят функционировать так, как положено. Халатное отношение сотрудников?.. Может иметь место – см. п.2 выше. Однако рыба, как известно, гниет с головы, а значит винить абстрактную массу «сотрудников» будет неправильно. Что гораздо более важно – это отрицательное отношение к систематизации процессов руководителей всех уровней вплоть до топ-менеджмента. Причины просты: наличие четко прописанного и действующего процесса предполагает четкую ответственность конкретных лиц/подразделений в то время, как большинство руководителей предпочитают сознательно «мутить воду»/«запутывать следы» чтобы размыть границы пресловутой ответственности и вывести свое подразделение и себя самого вне их. На данном этапе у руководителей отсутствует понимание уровня «если все будут соблюдать процессы, то компании и всем сотрудникам будет хорошо, – следовательно, я должен соблюдать процессы». Превалирует понимание «если я буду соблюдать процессы, а руководитель смежного подразделения не будет, – ему будет хорошо, а мне плохо».

Таким образом, мы сталкиваемся с формой «дилеммы заключенного». Вместо плодотворной работы, когда каждый добросовестно выполняет свою часть, руководители подразделений, начиная

со среднего уровня менеджмента, играют в психологическую игру, постоянно выбирая между вариантами «сотрудничества» и «предательства», при этом решительно отодвигая на второй план истинные общекорпоративные интересы.

4. Разобщенность/взаимоудаленность интересов собственника и работников. Перекликается в определенной степени с наблюдениями №2-3, но достойно отдельного упоминания, т.к. здесь собственник, по видению автора, также вступает в сонм «виновных». В наибольшей степени характерно для крупного многопрофильного частного бизнеса, в котором собственник уделяет малую долю личного внимания развитию отдельных предприятий и видов бизнеса, сосредоточившись лишь на количественных показателях (пресловутый «финрез»). Еще хуже, если конкретное предприятие досталось бизнесмену в виде «социальной нагрузки» - вроде бы и рад избавиться, но сверху сказали – «Занимайся!». У такого собственника отсутствует понимание уровня «хорошо работникам – хорошо бизнесу – хорошо мне», необходимое для устойчивого развития фирмы.

К госкомпаниям данное наблюдение отнести проблематично, т.к. там, с одной стороны, собственник не персонифицирован и в принципе не позиционирует себя как однозначно заинтересованное в росте прибыли и масштабов бизнеса лицо (в приоритете могут быть совершенно другие цели – снятие социальной напряженности, высокий уровень трудоустройства, наличие инструмента перераспределения прибыли и пр.), с другой – топ-менеджмент более самостоятелен и имеет, как правило, лучший доступ к кредитным, инвестиционным и административным ресурсам.

Идеальным случаем представляется средний и крупный, но не сверхкрупный бизнес, в котором собственник принимает активное участие в управлении компанией и решении операционных вопросов. Такие игроки на российском рынке машиностроения тоже есть, хотя и не многочисленны.

Разумеется, что, так как любая корпоративная структура – это всегда система взаимоотношений «человек-человек» (как бы ни хотелось некоторым бизнесменам или руководителям абстрагироваться от любого общения с «народом»), то отношение высокопоставленных лиц очень хорошо улавливается и зеркально отражается линейным персоналом.

5. Недооценка и профанация (со стороны собственников / руководителей практически всех уровней) узких отраслевых компетенций. Еще одно явление «кадрового» характера, проявляющееся в переоценке сугубо административных талантов и, соответственно, недооценке профильных навыков работников/руководителей. Превалирует следующий подход: условному директору по развитию машиностроительного предприятия не нужно быть грамотным «технарем»; главному конструктору необязательно являться талантливым инженером – главное организовать процесс. Страдают не только технические компетенции (просто на их примере контраст, пожалуй, проявляется лучшим образом). Человека с любым «бэкграундом» могут назначить руководителем любого профиля и уровня – главное, чтобы его административные возможности и подходы к управлению персоналом соответствовали воззрениям вышестоящего руководства либо собственника. Тенденция к абсолютизации роли администратора постепенно ведет к вытеснению профессионалов из руководящей среды и дальнейшей деградации навыков команды – ведь описанный подход постепенно распространяется вниз по служебной иерархии. . . Проходит немного времени, и вот уже руководитель среднего уровня принимает без сомнений на работу человека, не удовлетворяющего основным требованиям по образованию, навыкам и опыту работы: «Ничего, поработает – «поднавытыкается!»..» [здесь можно заметить, как наблюдение №5 перекликается с наблюдением №1].

6. Неумение руководителей использовать имеющийся кадровый ресурс – явление, очень тесно переплетенное с предыдущим, но, тем не менее, достойное отдельного акцента. Касается в основном категории специалистов и служащих, а также работников вспомогательных производств, но не основного производственного персонала. Является одной из «больных» тем для иностранного топ-менеджмента (см. также наблюдение №2): почему же при гораздо более высоком соотношении «white collars / blue collars», либо общего кол-ва персонала к выпуску продукции (при сопоставимом

уровне автоматизации, разумеется), нежели принято на аналогичных предприятиях развитых стран, работа упорно не выполняется должным образом?! У подчиненных «отечественных» руководителей, конечно, находится масса причин (и это лишь отчасти ирония, поскольку среди них есть и действительно веские):

- Обеспечение не успевает поставлять комплектующие для сборки – так ведь план производства меняется каждую неделю – российские реалии! Здесь нужна живая работа с поставщиками, нужен ресурс, нужны люди!

- Техническая дирекция не успевает выполнять плановые работы по ремонту оборудования – так ведь опять же не как в Европе: основные фонды старые, на запчастях сэкономили, дублирующее оборудование утилизировали, да еще и внеплановыми задачами на нужды основного производства завалили. Нужны люди!

- Конструкторское бюро выдало “сырую” документацию в очередной раз, что привело к потере времени и серьезным затратам по переделке уже изготовленных прототипов деталей – не хватило кадрового ресурса объять весь фронт работ. Слишком много проектов, слишком мало людей!

Все эти примеры вполне реалистичны. Все они могут иметь под собой совершенно реальные объективные (не зависящие от воли руководителей и работников «проштрафившихся» подразделений) причины. Проблема, однако, заключается в том, что причина «не хватает ресурса» настолько распространена и так убедительно звучит, что руководители начинают открыто злоупотреблять ею, подавая под соусом нехватки кадрового ресурса любые проколы и неудачи.

На практике в львиной доле случаев (автор затрудняется озвучить более-менее точное соотношение, но «экспертно» его можно представить как не менее 50%) проблема может быть успешно решена имеющимся кадровым ресурсом – но этому мешает отсутствие систематизированных процессов (см. наблюдение №3), лояльности персонала (см. наблюдение №4) и т.д.

Приходится, при этом, признать, что прием «завалить проблему трудовыми ресурсами» действительно в определенной степени работает (видимо, действует диалектический закон перехода количественных изменений в качественные): в увеличенной массе трудящихся находятся отдельные достаточно добросовестные/талантливые персоналии, на которых замыкается тот или иной процесс, и работа движется к цели. Благодаря относительной дешевизне труда (грамотный специалист в российских регионах будет стоить компании 500 евро против 5000 евро за аналогичный труд в Германии) возникает искушение идти именно этой дорогой вместо выстраивания процессов и взращивания высококлассных, сверхэффективных сотрудников.

7. Совещательная система руководства. Совещания сами по себе остаются эффективным, зачастую незаменимым инструментом обмена мнениями по горизонтали служебной иерархии, решения требующих кросс-функционального подхода проблем, неотъемлемой частью работы проектной команды. Однако в российской действительности совещания, как правило, используются не для обсуждения и решения отдельных вопросов, а на регулярной основе (ежедневные/еженедельные/ежемесячные регулярные тематические совещания), теряя свою продуктивность и занимая в среднем от 20-30% рабочего времени у линейных руководителей до 60-70% времени топ-менеджеров.

Желание подать подобный стиль управления как элемент модного «ситуативного» менеджмента не выдерживает критики, поскольку последний подразумевает гибкость мышления и подходов руководителя в зависимости от меняющейся ситуации, а совещания как основной инструмент руководства, напротив, свидетельствуют о малой мобильности и высокой инерционности системы, а также об отсутствии на предприятии работающей системы стандартизации процессов (см. п.3).

8. Распространенная практика регулярной ротации топ-менеджмента. С одной стороны, руководитель за срок своего пребывания (2-3 года в среднем) не успевает «обрасти свитой» из локальных заводских работников и управленцев, погрязнуть в тщательно «замутняемом» сложившейся элитой из числа руководителей среднего звена болоте заковыристых проблем,

запутанных процессов и непонятных сфер ответственности. С другой, это приводит к тому, что еще даже не успевшего испугаться (не то что разобраться!) топ-менеджера переводят на другой фронт работ, косвенно связанный, а иногда и вообще не связанный в географическом и отраслевом плане с предыдущим назначением. Результаты его работы оцениваются, в таком случае, очень просто – основные варианты перечислены ниже:

- пребыванию соответствовал хороший финансовый результат (скажем спасибо экономическому циклу и рыночной ситуации) / назначение совпало с выводом некоего нового значимого продукта (читай – подготовка велась уже много лет, роль нового управленца минимальна) – топ-менеджер заработал баллы, теперь он на хорошем счету у собственника;

- пребыванию на посту сопутствовало ухудшение «финреза» / выявление аварийной ситуации с основными фондами предприятий / череда увольнений ключевых сотрудников и падение инженерных и производственных компетенций (может быть, это прямая вина управленца, но скорее всего – результат предыдущей многолетней неявной деградации предприятия, либо, опять же, соответствующая фаза цикла и общий упадок экономической ситуации в отрасли/стране/мире) – проштрафился, дальнейший карьерный рост человека под большим сомнением.

Прослеживается связь описанного наблюдения с п. 5-6 – ведь частая смена руководства может говорить о поверхностной оценке вклада назначенцев вышестоящим менеджментом либо собственником. Проблема ротации управленцев отражена в весьма популярном в узких профессиональных кругах анекдоте «про три письма»:

Увольняется директор завода. В последний день работы прибывает его смена – новый управленец, нанятый со стороны. Разговорились, новый директор спрашивает старого:

– Слушай, ну расскажи хоть мне, что меня ждет, какие особенности в работе, коллектив как себя ведет...

– Да не волнуйся ты, рассказывать особо нечего, поработаешь – втянешься. Но на всякий случай оставляю вот тут в ящике три конверта с письмами. Будут какие проблемы – вскроешь первый конверт, прочитаешь, там все написано, что делать нужно. Не решатся проблемы – вскроешь второй конверт. Ну а уж если совсем худо станет (надеюсь до этого не дойдет) – прочитаешь третье письмо...

Новый директор вступает в должность, начинает работать. В скором времени понимает, что дела идут «не очень», проблем на заводе множество, как решать – пока не понятно. Открывает конверт с первым письмом, там – короткая записка: «Вали все на меня». Ну, дело нехитрое, начинает на каждом совещании с акционерами рассказывать про ошибки, допущенные предыдущим директором, объяснять, что принимаются меры по устранению просчетов и налаживанию процессов, но на это уйдет определенное время и т.д. Звучит убедительно – неспроста же предыдущего управленца сняли – поэтому высшее руководство слушает и понимающе кивает.

Однако время идет, а проблем меньше не становится, прикрываться ошибками предшественника уже не получается. Директор вскрывает второй конверт, читает: «Обещай все и всем». Воодушевленно берет прием на вооружение: акционерам бодро рапортует о грядущих позитивных переменах, рабочим обещает увеличение зарплат и улучшение условий труда и т.д.

Данной модели поведения хватает еще на некое время, после чего со всех сторон нарастает напряжение, направленное против руководителя предприятия – еще бы, всем всего наобещал, а выполнять не торопится. Директор понимает, что дела его плохи, пришло время читать третье письмо. Вскрывает конверт, а там: «Пришло время писать три письма»...

9. Невежественное отношение топ-менеджеров к оценке труда непроизводственного персонала. Если с оценкой качества и объема работы, выполненной рабочими основного производства, все более-менее понятно – она достаточно легко поддается и количественной, и сущностной оценке, то оценить издержки сотрудников категории «руководители, специалисты, служащие» (конструктора, технолога, коммерсанта и пр.) зачастую очень непросто, а потому эта задача зачастую игнорируется

вышестоящими управленцами. Причины этой проблемы на российских предприятиях комплексны и тесно перекликаются с аспектами, уже описанными в п. 3, 4, 5, 6 и даже пункте 7: отсутствие стандартизированной работы, неграмотное распределение ролей и пр.

В чем проблема выражается: отдельно взятый сотрудник выполняет отдельно взятые поручения. Зачастую они и не относятся к его прямым обязанностям, но работнику «помогает» понимание, что за невыполнение его будет ждать наказание, а за выполнение – хорошее отношение руководителя, либо даже некое поощрение. При этом оплата труда сотрудника будет в любом случае лимитирована потолком заработной платы (премия и даже отдельные поощрительные выплаты – инструмент, гораздо менее «любимый» руководителями, нежели наказания – кардинально ситуацию не меняют). Т.е., за пределами определенного «потолка» (как правило, невысокого – что такое 20-30-50 тыс. руб. зарплаты отдельного служащего в масштабах крупного бизнеса?..) труд становится «бесплатным»: работник может принести компании миллионы рублей, но его доход не будет находиться ни в прямой связи, ни в даже тесной корреляции с его достижениями – он «просто делает свою работу». Сломать ситуацию не получится даже выстраиванием гибкой и грамотной системы материального поощрения – ведь результаты должны быть количественно измеримыми и соотносящимися с прописанными должностными обязанностями сотрудника, а этот аспект оказывается подменен процессом прямых отдельных поручений начальства. Таким образом, работники продолжают «делать свою работу», под которой понимается набор отдельных поручений руководителей разных уровней, их лояльность и мотивированность снижается еще больше (см. пункты 4, 6), а в головах руководителей укореняется плоская и ограниченная оценка работы подчиненных, не позволяющая оценить в полной мере ни положительный эффект от хорошо выполненного дела, ни отрицательный – от того, например, что работник, вместо своих реальных обязанностей, выполнял отстраненные прихоти топ-менеджмента.

Итак, мы сделали 9 наблюдений, характерных для внутренней «кухни» предприятий отечественного машиностроения. Прежде всего, поясним, что действие всех описанных негативных моментов в одном месте и в одно время – явление исключительное. На практике, как правило, предстоит столкнуться с отдельными проявлениями негативных аспектов на разных этапах функционирования предприятия. Необходимо также отметить, что список является субъективным и открытым – коллеги автора по машиностроительной отрасли, имеющие несколько иной во временном или географическом аспекте опыт, наверняка смогут его дополнить и/или сократить. В процессе описания наблюдений мы не раз подчеркивали широту возможных интерпретаций и взаимосвязи изложенных аспектов. Для того, чтобы выделить ключевые моменты, представим эти взаимосвязи в графической форме (см. рис.2):

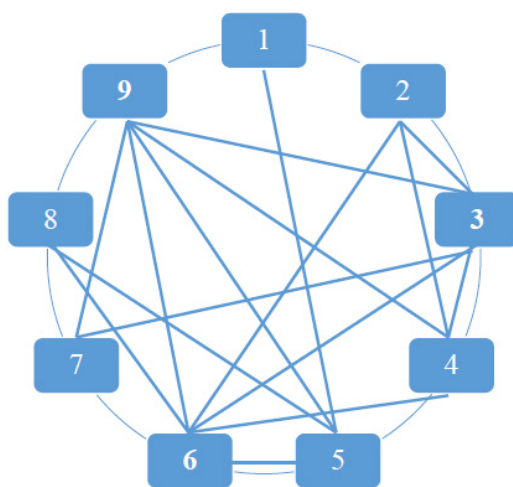


Рисунок 2 – Взаимосвязь негативных аспектов функционирования предприятий отечественного машиностроения

Визуализировав «паутину» взаимосвязей, можно отметить ключевые – это пункты 3, 6 и 9. Следующий шаг – индукционный переход от конкретных явлений к их экономическим последствиям: т.е. наиболее важным, по мнению автора, и имеющим конкретное экономическое выражение внутренним проблемам отечественных машиностроителей (см. рис.3):



Рисунок 3 – Соответствие сделанных наблюдений и выявленных фундаментальных проблем

I. Низкая производительность труда как производственного, так и непромышленного персонала (инженерно-технические кадры, сотрудники коммерческих и экономических служб, иные вспомогательные подразделения). Обратимся к статистике производительности труда в географическом разрезе (см. рис. 4-5):

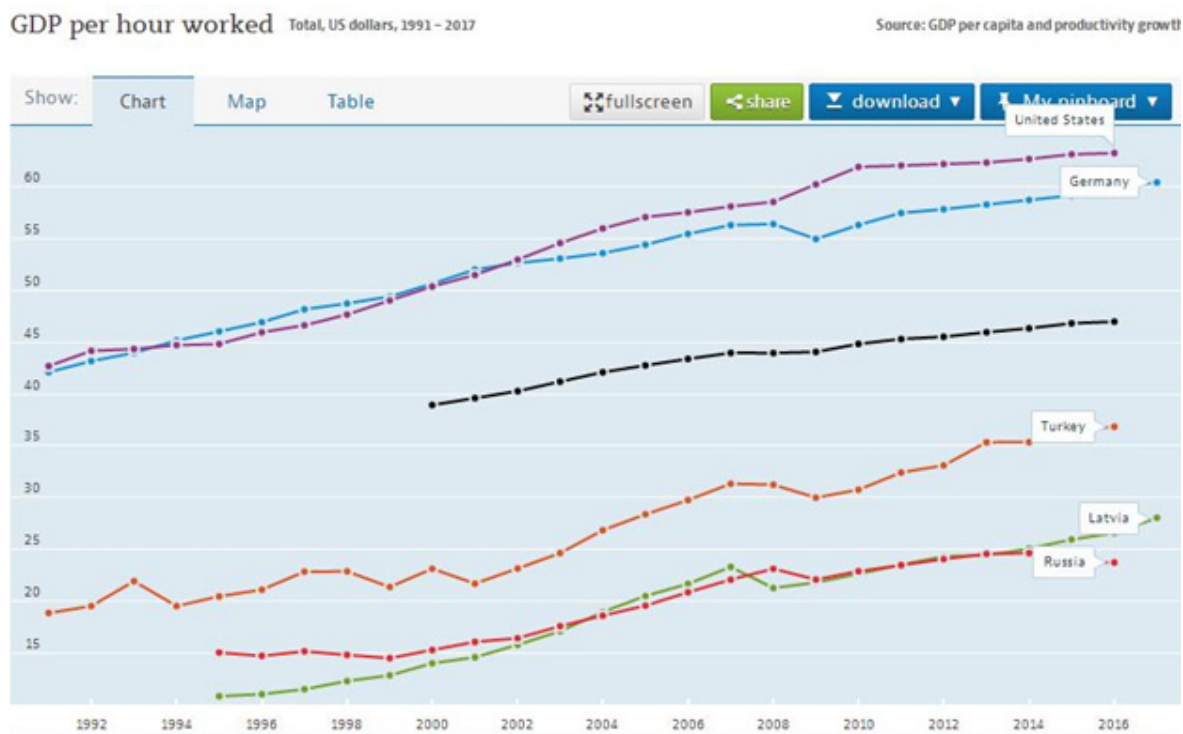


Рисунок 4 – Динамика ВВП на душу населения в расчете на час рабочего времени, долл. США, 1991-2017 гг. [3]



Рисунок 5 – Динамика ВВП на душу населения в расчете на час рабочего времени, в % к базе 2010 г., 1991-2017 гг. [3]

Как можем видеть из статистики ОЭСР, Россия демонстрирует наихудшую производительность труда в абсолютном значении среди пяти стран (для сравнения было выбрано две страны с показателем «значительно выше среднего» – США, Германия, и две с показателем «значительно ниже среднего» – Турция, Латвия): 23,71 долл. США на час отработанного времени в 2016 г. Из стран-членов ОЭСР,

например, меньший показатель только у Мексики.

Динамика индекса производительности (по отношению к базе 2010 г.) не так плачевна, однако и здесь РФ стабильно остается ниже среднего значения: в 2016 г. при среднем индексе по странам ОЭСР в 104,92%, показатель РФ составил 103,70% - достаточно низкий темп роста, сопоставимый с США. Динамика, явно не характеризующая технологический прорыв!

Возвращаясь к машиностроительной тематике, обратимся уже к внутрисекторной статистике в разрезе отраслей промышленности РФ (рис. 6):

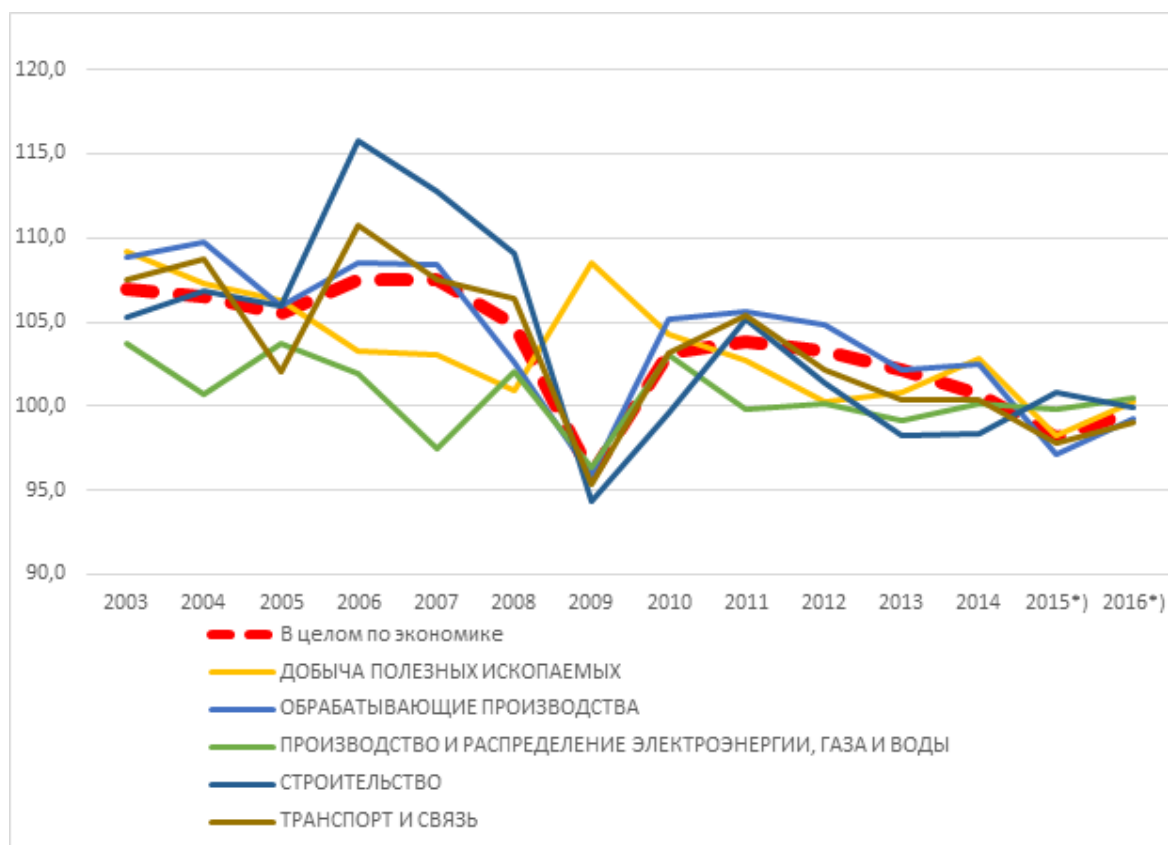


Рисунок 6 – Индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ (по разделам ОКВЭД) в 2003-2015 гг. [1]

Видим, что обрабатывающие производства (в т.ч. машиностроение и сопутствующие ему компонентные производства и металлообработка) демонстрируют устойчиво отрицательную динамику с 2011 г., а по спаду индекса производительности с 2014 по 2015 г. и вовсе лидируют среди других отраслей. Причины шока 2014 года было бы слишком просто объяснить «общим экономическим спадом» (кто, собственно, сказал, что падению ВВП должно соответствовать падение производительности труда, а не его рост? см. выше на рис.4 динамику подушевого ВВП в час на примере США), однако данная тема уже выходит за границы сферы «внутренних факторов» и, автор надеется, будет рассмотрена более подробно во второй части статьи. Пока же сосредоточимся на «традиционных» имманентных факторах. Эксперты выделяют следующие причины падения производительности труда [4]:

- низкая эффективность использования оборудования (в т.ч. повышенное время ожидания ремонта и иные потери времени, вызванные неоптимальной работой техслужб);
- неэффективная организация труда;
- не создающие ценности действия и избыточные перемещения, включая дублирование контроля и избыточные согласования (т.е. то, что в системах бережливого производства обозначается японским

словом «муда»);

- недостаточный уровень автоматизации (не только в производстве, но и различные, недоступные многим компаниям по соображениям стоимости, решения в сфере управления закупками, логистикой и пр.).

Указанные проблемы особо остро ощущаются при сравнении кадровой структуры российских предприятий с аналогами из развитых стран. По наблюдениям автора, европейские компании строят деятельность коммерческих и вспомогательных служб в гораздо менее льготных условиях: очень дорогие кадры, неблагоприятное для работодателя соотношение спроса и предложения на рынке труда и т.п. В результате, возникает необходимость высокой автоматизации не только производственного процесса, но и деятельности вышеупомянутых обслуживающих подразделений. Например, с некоторыми допущениями можно сказать, что аналогичную работу по реализации продукции, которую на отечественном предприятии выполняет 30 человек, в европейской фирме будет выполнять 5-10. Схожая картина в службах закупок, логистики, гарантийного обслуживания, иных коммерческих подразделениях (лишь инженерно-конструкторские службы, пожалуй, являются исключением – данное направление для европейских OEM является «неприкосновенным» средоточием компетенций).

Неудивительна традиционная реакция работающих на российских предприятиях иностранных топ-менеджеров: привычное для российских заводов соотношение «синих» и «белых воротничков» как 50:50% вызывает законное недоумение, непонимание, чем занимаются «лишние» сотрудники и желание скорее привести структуру в соответствие западным реалиям.

По мнению автора, постепенное выравнивание структуры, уменьшение абсолютной и относительной численности вспомогательного персонала, оптимизация и повышение эффективности их деятельности так же неизбежно и жизненно необходимо, как и автоматизация непосредственно производственного процесса.

II. Высокие транзакционные издержки и издержки контроля. Этот аспект, разумеется, состоит в тесной двухсторонней связи с первой проблемой (выяснить, что из них курица, а что – яйцо, т.е. являются ли высокие транзакционные издержки причиной низкой производительности труда, либо наоборот – представляется затруднительным). Под транзакционными, в контексте данной статьи, будем понимать неявные издержки по работе с «внешним миром» (поставщики, клиенты, партнеры и пр.), а под издержками контроля – неявные издержки, возникающие в ходе взаимодействия персонала внутри организации.

Имея релевантный опыт работы как с отечественными, так и с иностранными контрагентами, автор может отметить – уровень трудозатрат на заключение и поддержание контрактов и совершение сделок с участием российских фирм действительно высок в сравнении с зарубежными партнерами. И если в отношениях «резидент РФ – резидент РФ» это обусловлено лишь определенными, уже не раз затронутыми в статье, элементами менталитета и деловой культуры, то при взаимодействии «резидент – нерезидент» в полной мере проявляется еще и законодательный аспект, а именно весьма требовательное таможенное и валютное законодательство. Автор не раз сталкивался с искренним удивлением китайских и европейских партнеров касательно требований российского законодательства в отношении валютного контроля, импортных и экспортных операций, объема «разрешительных» и «извинительных» бумаг, требующих оформления при совершении, казалось бы, даже отлаженных сделок. Неудивительно, что на любом отечественном предприятии, имеющем дело с ВЭД, зачастую раздут штат обслуживающих цепочку поставок: это подразделение взаимодействует с контрагентом по импорту товара, а это обеспечивает взаимодействие первого с таможенным брокером, а этот специально обученный человек собирает пакет документов по поставке и передает обратно в первое подразделение, а вон тот отдел занимается взаимодействием с банком по открытию паспортом сделки и ведомостей валютного контроля... Как следствие, данная ситуация не только понижает удельную

выработку на человека, но и повышает совокупный размер издержек на совершение сделок.

Проблема транзакционных издержек / издержек контроля настолько характерна и вписана в систему управления отечественных предприятий, что закреплена, зачастую, даже методологически. Как иллюстрация – система подсчета внутренних затрат при формировании выбора «make or buy» (например, выбор между освоением детали силами завода или размещением заказа на стороне), когда рыночные коммерческие предложения сторонних поставщиков сравниваются не с полной производственной, а с переменной себестоимостью самого предприятия (зачастую полную невозможно посчитать корректно, поскольку все накладные расходы учитываются «котловым» способом).

И если в отношении прямых производственных процессов складывается ложное впечатление дешевизны собственных ресурсов, то в отношении вспомогательной сферы топ-менеджмент зачастую вообще уверен в их условной «бесплатности». Рабочее время инженера/технолога/коммерсанта не оценивается с точки зрения упущенной выгоды и альтернативных путей использования – они просто должны решать задачи как в рамках своей прямой компетенции, так и отдельные, выходящие за рамки, поручения руководителей разных уровней, но в любом случае – в приоритете, указанном данными руководителями (а приоритет, разумеется, выстраивается в соответствии с их личным интересом и порядком отчета перед вышестоящими звеньями менеджмента). В результате заведомо малоэффективный трудовой ресурс еще и распределяется не лучшим образом.

На этом этапе автор завершает экскурс во внутреннюю, «управленческую», проблематику предприятий отечественного машиностроения (оставляя, тем не менее, за собой право вернуться к ее более глубокому изучению). Основной вывод можно сформулировать следующим образом:

Авторские наблюдения вкупе с элементарными статистическими выкладками показывают, что низкая производительность труда (как производственного, так и вспомогательного персонала) и сопутствующая проблема отсутствия понимания и методики учета транзакционных (как внешних, так и внутренних) издержек при принятии управленческих решений являются фундаментальными эндотерическими проблемами рассматриваемой отрасли.

Перед тем, как переходить к прогнозам и рекомендациям, безусловно, необходимо учитывать и многослойный пласт внешних проблем (отсутствие адекватных экономической ситуации и специфике отрасли источников финансирования, высокая конкуренция в отрасли, влияние геополитического фактора, дорожающая рабочая сила и т.д.), накладывающихся на уже описанную нерадужную российскую специфику отрасли. Этот аспект, автор надеется, будет затронут в обозримом будущем в продолжении данной статьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Статистика национальных счетов России [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 24.03.2019).
2. Сурков В.Ю. Одиночество полукровки (14+) // Россия в глобальной политике. – № 2 март/апрель 2018 г. URL: <http://www.globalaffairs.ru/global-processes/Odinochestvo-polukrovki-14-19477> (дата обращения 24.03.2019).
3. OECD Data. GDP per hour worked [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm> (дата обращения 24.03.2019).
4. «В России люди в рабочее время не работают» // Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости». URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2017/11/01/740302-konsultanti-minekonomiki> (дата обращения 24.03.2019).

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

Борисова Наталья Александровна

студент,
ФГБОУ ВО Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина,
профиль «Экономика и управление»,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация.
E-mail: borisovana@st.mininuniver.ru

Кузнецов Виктор Павлович

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина,
заведующий кафедрой «Экономика предприятия»,
г. Нижний Новгород, Российская Федерация.
E-mail: kuznecov_vp@mininuniver.ru

Аннотация: В настоящее время активно начали развиваться цифровые технологии. В связи с этим большой популярностью стала пользоваться Интернет-экономика или «цифровая экономика». Данное направление позволяет улучшить работу бизнеса, социальной сферы, благоустроить города и другое. В данной статье рассматривается «цифровая экономика» в России. На данный момент Россия не входит в группу стран-лидеров по использованию этого направления, но мелкими и уверенными шагами движется по этому пути. Также приведен план мероприятий государства по развитию цифровой экономики в России на ближайшие 2017-2030 годы. Целью данного исследования является выявление состояния цифровой экономики в России и оценка перспектив развития этого направления в будущем с помощью метода прогнозирования.

Ключевые слова: цифровые технологии; Интернет-экономика; цифровизация; ИТ-индустрии; робототехника; Интернет вещей; стратегия развития.

JEL: C12

DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA: THE CONDITION AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Borisova Natalia Alexandrovna, student
student of the profile «Economics and Management» of «Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minina»
Nizhny Novgorod, Russian Federation
Kuznetsov Viktor Pavlovich, Doctor of Economics, Professor
head of the Department «Enterprise Economics» FSBEI of HE «Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minina »
Nizhny Novgorod, Russian Federation

Abstract: Currently, digital technologies are actively developing. In this connection, the Internet economy or the “digital economy” has become very popular. This direction allows to improve the work of business, the social sphere, to equip the city and more. This article discusses the “digital economy” in Russia. At the moment, Russia is not in the group of leading countries in the use of this direction, but it is moving along this path with small and confident steps. It also shows the plan of measures of the state for the development of the digital economy in Russia for the next 2017-2030. The purpose of this study is to identify the state of the digital economy in Russia and to assess the future prospects for this direction using the forecasting method.

Keywords: digital technologies; Internet economy; digitalization; IT industry; robotics; Internet of Things; development strategy.

В наше время очень большое внимание стало уделяться цифровым технологиям. Толчком к развитию этого послужило создание компьютеров. Затем их решили объединить в одну глобальную

сеть под названием Интернет для быстрой передачи данных между компьютерами. Впервые подобная Сеть использовалась исключительно для передачи секретных данных. 29 октября считается днём рождения Интернета [1].

Теперь рассмотрим, что такое «цифровая экономика». Её также называют веб-экономика, Интернет-экономика. Вообще, надо сказать, что этот термин был введён недавно, в 1995 году. Если говорить простыми словами, то цифровая экономика – ведение экономики в Интернете. Конечно, можно дать и другое определение этому, но на сегодняшний день в утверждённой в России «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы» [2] дано следующее определение цифровой экономики: «Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [3].

Другими словами, экономика в Интернете – деятельность, связанная с выполнением различных операций в глобальной Сети. Сюда можно отнести оплату услуг, онлайн-игры, электронную коммерцию, социальные сети, онлайн-казино и многое другое.

Для подкрепления данного понятия приведём один из распространённых примеров. Очень часто в наше время значительная доля людей покупает одежду не в обычных магазинах, а заказывает её в Интернете. Это довольно удобно и не занимает столько времени на примерку, подборку цвета и т.д. К тому же такую покупку можно оплатить электронными деньгами, которые можно перевести на счёт Интернет-магазина буквально в два клика. Более того, купленную вещь Вам доставит курьер прямо домой, что в разы экономит ваше время. Ведь современному человеку так не хватает времени, так как он постоянно чем-то занят. Многие люди в настоящее время готовы платить большие деньги ради того, чтобы сэкономить на времени.

С развитием и внедрением новейших технологий у нас появилась возможность обходиться без посредника. Например, чтобы перевести деньги другу на телефон, мы используем мобильный банк. Для регистрации нового, только что купленного автомобиля необходимо просто зайти на сайт Госуслуг и оформить платёж, чтобы не стоять в огромных очередях, как это было раньше [4]. К тому же можно ещё получить скидку 30 % за использования этого портала. Если же мы хотим есть, а готовить нет желания, то можно заказать еду через Интернет с доставкой на дом. Как оказывается, цифровые технологии значительно упрощают нашу жизнь.

Необходимо отметить, что в России электронная экономика не такими большими темпами развивается, нежели за рубежом. Согласно международному индексу I-DESI на 2016 год Россия заметно отстаёт в развитии от стран ЕС и США [5]. Причин отставания России в цифровой экономике довольно много, например, не совсем благоприятная среда для ведения бизнеса, передачи новых технологий в производство, низкий уровень использования цифровых технологий в бизнесе.

Часть цифровой экономики в совокупном ВВП России в два-три раза ниже, чем у Китая, США, странах ЕС, Бразилии. В США эта доля наиболее высока потому, что происходит инвестирование частного сектора и государства в цифровые технологии страны. Также в этом списке выделяется Германия, так как финансирование большей части перспективных высокотехнологичных проектов принадлежит государству.

Россия пока не входит в группу лидеров по развитию цифровой экономики и уровню расходов на цифровизацию экономики, но страна маленькими темпами движется в этом направлении [6].

В таблице показано, что Россия находится на последнем месте среди названных стран по государственным расходам на цифровизацию, что составляет всего 0,5 %. По сравнению с США это в 10 раз меньше. Доля в ВВП составляет лишь 3,9 %, когда у США этот показатель 10,9 %. Также доля инвестиций компаний в цифровизацию у России – 2,2 %, а у США она значительно превышает

– 5 %. В результате уменьшается конкурентоспособность российских компаний, которая ниже по сравнению с другими странами. Об этом свидетельствует небольшой объём высокотехнологичного экспорта, который составляет 0,5 %. Эта тенденция наблюдается и внутри страны, так как происходит вытеснении предприятий России иностранными компаниями в электронной торговле, поисковых и социальных сетях.

Таблица 1 – Вклад цифровой экономики в ВВП России по сравнению с другими странами, 2016 год [6]

Страна	Доля в ВВП, %	Расходы домохозяйств в цифровой сфере, %	Инвестиции компаний в цифровизацию, %	Государственные расходы на цифровизацию, %	Экспорт ИКТ, %	Импорт ИКТ, %
США	10,9	5,3	5,0	1,3	1,4	-2,1
Китай	10,0	4,8	1,8	0,4	5,8	-2,7
Страны ЕС	8,2	3,7	3,9	1,0	2,5	-2,9
Бразилия	6,2	2,7	3,6	0,8	0,1	-1,0
Индия	5,5	2,2	2,0	0,5	2,9	-2,1
Россия	3,9	2,6	2,2	0,5	0,5	-1,8

Доля России в цифровой экономике может возрасти, например, до 5,9 %, если страна увеличит объёмы инвестиций в ИКТ, включая расходы домохозяйств и инвестиции компаний и государства.

Так как в период с 2011-2015 гг. ВВП России увеличился на 7 %, а объём цифровой экономики возрос на 59 % (1,2 трлн. рублей), то к 2025 году у страны есть шанс повысить долю «виртуальной» экономики до 8-10 %. По прогнозам аналитиков, потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 году на 4,1-8,9 трлн. руб. (цены на 2015 год), что составит от 19 до 34 % общего ожидаемого роста ВВП.

Таким образом, переход к цифровой экономике станет одним из факторов роста ВВП России, по выводам Глобального института McKinsey. Такие прогнозы обуславливаются внедрением новых технологий и бизнес-моделей, среди которых цифровые платформы, технологии «Индустрия 4.0» (роботизация, интернет вещей) и другие [7].

На примере США и Китая можно убедиться, что цифровые технологии существенно упрощают жизнь. В результате этого повышается конкурентоспособность, производительность и квалификация трудовых ресурсов, наблюдается снижение цен и облегчение доступа к информации. Однако ВВП России, к сожалению, пока в 2-3 раза ниже, чем у этих стран и других стран Евросоюза.

Цифровая экономика сравнительно недавно начала развиваться в России. Успехи уже наблюдаются у частных компаний, меняется рынок труда, государство активнее внедряет крупные инфраструктурные проекты, чаще используется Интернет, мобильная и широкополосная связь. Но всё-таки Россия пока ещё отстаёт от стран-лидеров в цифровой экономике. Так, в нашей стране почти в 2 раза ниже доля организаций, которые используют Интернет-сайты, немногие граждане знают о портале Госуслуг, многие россияне не любят совершать покупки онлайн, потому что не доверяют Глобальной сети [8,9].

В ближайшие 2017-2030 годы Россия намерена активно внедрить цифровые технологии в различные сферы жизни населения: в экономику, предпринимательство, социальную сферу, а также в государственное управление и другие. Таким образом, стратегией развития на эти годы станет внедрение цифровых технологий [10].

Некоторые планы мероприятий Правительство РФ уже составило. Одним из первых направлений, которое государство собирается реализовать – «Умный город». Надо сказать, что оно популярно в настоящее время. Вектор этого направления уже задан, так как стали появляться остановки

общественного транспорта с электронным расписанием автобусов, маршрутных такси и схемой города. На них существуют розетки для зарядки телефона, планшета, что значительно экономит время горожан. Также там имеется бесплатный Wi-fi. Для молодёжи это очень востребовано. Примером такого города служит г. Севастополь. Наконец, вышло новое приложение, которое можно установить на телефон, чтобы отслеживать движение общественного транспорта. Также это направление будет работать в сфере безопасности дорожного движения, управления жилищно-коммунальными и социально-бытовыми услугами в городе. Также предполагается работа в сфере здравоохранения, образования и других областях.

К 2020 году планируется финансирование вышеописанных и других направлений. Большая часть денежных средств будет выделена на проект «Информационная инфраструктура». Результатами успешного достижения этой цели будет схема развития сетей связи и инфраструктуры хранения и обработки данных. Также планируется создание глобальной многофункциональной спутниковой системы для покрытия территории России и всего мира. В плане мероприятий содержится основание создания цифровой платформы, благодаря которой гражданам будут предоставлены услуги в электронном виде.

Также будет разработана схема развития инфраструктуры центров обработки данных.

Большое внимание уделяется подключению больниц и образовательных учреждений к «виртуальной паутине».

Отдельно хотелось бы сказать про дорожную карту «Формирование исследовательских компетенций и технологических заделов». В процессе работы данного направления должна произойти цифровая трансформация секторов российской экономики, а также предполагается осуществление спроса со стороны субъектов экономики на продукцию российского производства в области «сквозных» технологий (например, искусственный интеллект, квантовое вычисление).

Безусловно, развитие IT-технологий имеет весьма положительную сторону, так как с их помощью мы живём почти без проблем. Если раньше нужно было стоять в огромных очередях за продуктами (например, в СССР), то сейчас заказать еду можно буквально в два клика, нужно просто иметь доступ к Интернету. Но также необходимо отметить негативные стороны новейших технологий. Зачастую люди, пользующиеся Интернетом, регистрируются на многих сайтах и указывают свои персональные данные [11]. Этими данными можно завладеть для управления поведением миллионов людей. Ещё одним минусом цифровых технологий является возникновение киберугроз [12]. Может возникнуть такая ситуация, что кто-то взломает базу с личными данными людей и воспользуется ею.

В заключение можно сделать несколько выводов:

Во-первых, Россия имеет все шансы на развитие цифровых технологий. Это внедрение даст огромный толчок к развитию всей страны. Будет улучшаться работа бизнеса, государственное управление. В конце концов, улучшится качество жизни населения России, благодаря упрощению социализации и коммуникации людей. Единственное, что «тормозит» развитие этого направления – «слабая» связь государства, бизнеса и научных сообществ.

Во-вторых, для выхода на мировой уровень IT-индустрии необходимо развивать отечественную отрасль. Также нужно разрабатывать новые формы и способы производства оборудования, программного обеспечения. Конечно, государство делает всё возможное для этого: предоставляет льготы, инициирует программы импортозамещения IT-продуктов, но цифровая экономика нуждается в большем. Пока она не способна конкурировать с IT-гигантами на мировом уровне.

В-третьих, следствием невысокого уровня развития IT-отрасли является недостаточное инвестирование в научные проекты и разработки, отсутствие возможностей для быстрого роста за счёт сделок слияния и поглощения.

В-четвёртых, наибольшее воздействие на экономику могут оказать такие технологии, как искусственный интеллект, 3D печать, робототехника, интернет вещей, автономные транспортные

средства. Надо отдать должное, что робот не хуже выполнит операцию больному, чем это сделает врач-хирург, так как здесь может сыграть человеческий фактор (эмоции, недосыпание, халатность и другое) [13].

На сегодняшний день странами-лидерами по развитию технологий в цифровой области являются Швеция, Норвегия и Швейцария. Рядом с ними в этом списке стоят США, Германия, Дания и другие страны. Там настолько развиты эти технологии, что уже в государственном аппарате есть такие должности, как министры цифровой экономики, которые решают проблемы и задачи, связанные с вопросами в этой сфере.

И наконец, цифровизация затрагивает не только отдельные сферы деятельности людей, политику, экономику, социальную сферу, но и ещё она глобально влияет на идеологию людей, которая «говорит», что нужно приобщаться к новым технологиям. От этого меняет своё направление цивилизация в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. История возникновения Internet [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psbatishev.narod.ru/internet/14.htm> – Основы Интернет. – (Дата обращения: 14.11.2018).
2. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы (проект) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41919> – Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203. – (Дата обращения: 10.11.18).
3. Электронная (цифровая) экономика. Приложение к Среднесрочной программе социально-экономического развития России до 2025 г. «Стратегия роста» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://stolypin.institute/novosti/programma-srednesrochnogo-razvitiya-rossii-do-2025-goda-strategiya-rosta/> – Программа среднесрочного развития России до 2025 года «Стратегия роста». – (Дата обращения: 15.11.18).
4. Панышин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Б. Панышин// Наука и инновации. – 2016. — №3. – С. 17-20.
5. Капранова Л. Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития / Л.Д. Капранова// Экономика и управление. – 2018. - № 2. – С. 58-69.
6. Соловьева О. РФ обещает прыгнуть в цифровой мир /О. Соловьева// Независимая газета. 18.10.2017. С. 2, 4.
7. Умные города: цифровые решения для более приемлемого будущего [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/mgi/overview> – McKinsey Global Institute. – (Дата обращения: 15.11.2018).
8. Егорова А.О. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / А.О. Егорова, В.П. Кузнецов, В.П. Агафонов. – М.: Издательство «Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина»», 2016. – 261 с.
9. Руденко Г. Цифровые технологии: новые возможности для бизнеса /Г. Руденко// Эффективное антикризисное управление №1 (82) 2014. – 6 с.
10. Цифровая экономика России: программа развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.garantexpress.ru/zifrovaya-ekonomika-rossii-programma-razvitiya/> - Электронный экспресс. – (Дата обращения: 15.11.2018).
11. Стрелкова И.А. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства / И.А. Стрелкова// Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С. 18-26
12. Соловьева О. От кибератак отмахиваются шапками /О. Соловьева// Независимая газета. 10.11.2017. С. 4.

13. Добрынин А.П. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) / А.П. Добрынин, К.Ю. Черных, В.П. Куприяновский, П.В. Куприяновский, С.А. Синягов // International Journal of Open Information Technologies ISSN: 2307-8162 vol. 4, no. 1, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОБЫЧИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ КАМЕННОГО УГЛЯ В КНР В ПЕРИОД С 2005 -2017 ГГ.

Чжоу Цайцюань

аспирант,
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
кафедра «Статистика»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: zhoucaiquan7@gmail.com

Мамий Ирина Петровна

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
кафедра «Статистика»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: mamiy@econ.msu.ru

Аннотация: В данной статье представлены результаты экономического анализа добычи и потребления каменного угля в КНР в период с 2005 по 2017 гг. Вначале авторами показано развитие энергетической стратегии этого периода, выделено 3 основных этапа, из анализа которых следует вывод о тенденции к снижению потребления каменного угля и стимулированию перевода энергетической отрасли на низкоуглеродное сырьё, создание зелёной экономики. Проведено сравнение запланированных в стратегии показателей добычи и потребления каменного угля с фактическими, для того, чтобы удостовериться в реальности выполнения энергетических планов. Изучение потребления каменного угля в анализируемом периоде по секторам экономики Китая демонстрирует его замещение только в секторе транспорта. Однако в планах на XIII пятилетку (2016-2020 гг.) стоит задача создания экологически чистой, безопасной и эффективной современной энергетической системы, а также снижение потребления доли угля в структуре потребления первичной энергии до 58,0%. В настоящее время уголь по-прежнему остается основным энергетическим ресурсом в структуре потребления Китая, и его доля составляет 60.4%.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, низкоуглеродное сырьё, добыча и потребление каменного угля, возобновляемые источники энергии, зелёная экономика, первичная энергия.

JEL: Q26

ECONOMIC ANALYSIS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF COAL IN CHINA IN THE PERIOD FROM 2005-2017

Zhou Tsaytsyuan,
a graduate student of the Department of Statistics at the Faculty of Economics of the Moscow State University Lomonosov
Moscow, Russian Federation

Mamiy Irina Petrovna,
Ph.D. (Econ.), Associate professor, Department of Statistics, Faculty of Economics, Moscow State University Lomonosov
Moscow, Russian Federation

Abstract: In this article, the authors carried out an economic analysis of the production and consumption of coal in the PRC from 2005–2017. At the beginning, the authors described the development of the energy strategy in this period, identified 3 main stages, from an analysis of which follows the conclusion that the downward trend in stone consumption coal, and promoting low-carbon conversion, creating a green economy. Next, a comparison is made of the coal extraction and consumption indicators planned in the statusgia with the actual ones in order to ascertain the reality of the energy plan implementation. A study of the consumption of coal in the analyzed period by sectors of the Chinese economy demonstrates its replacement only in the transport sector. Although the plans for the 13th Five-Year Plan are aimed at creating an

environmentally friendly, safe and efficient modern energy system, and reducing the consumption of coal in the structure of primary energy consumption to 58.0%. At present, coal is still the main energy resource in China's consumption structure, and its share is 60.4%.

Keywords: energy strategy, low carbon sulfur, mining and consumption of coal, renewable energy sources, green economy, primary energy.

В рамках энергетической стратегии КНР за последние 13 лет в динамике добычи и потребления каменного угля произошли значительные изменения. В течение этого периода стратегия развития энергетики разделяется на три этапа, которые связаны с разработкой планов по пятилеткам:

первый этап (2005 – 2010 гг.) можно условно назвать как этап регулирования энергетической структуры потребления;

второй этап (2011 – 2015 гг.) основан на политике энергосбережения и защиты окружающей среды;

третий этап (2015 – 2020 гг.) предполагает регулирование энергетической структуры и согласованность добычи и потребления по регионам, а также переход на низкоуглеродное сырье. В этой связи выдвигаются идеи и предложения по систематизации задач для изучения успешности и эффективности поставленных целей на разных этапах реализации энергетических стратегий Китая [8, 16-17].

Таблица 1 – Этапы энергетических стратегий КНР в период 2005 – 2020 гг. по добыче и потреблению каменного угля [составлено авторами на основе данных из пятилетних энергетических планов и Статистическое управление КНР [2,3,4]]

Пятилетний энергетический план	Руководящие принципы и планируемые задания	Добыча каменного угля (млрд. тонн.) к окончанию периода План - факт	Потребление каменного угля (млрд. тонн.) к окончанию периода План - факт
Одиннадцатая пятилетка 2005 – 2010 гг.	Оптимизировать структуру добычи угля, снизить долю угля в структуре потребления первичной энергии до 66,1%	3.24-3,49	3,43
Двенадцатая пятилетка 2010 – 2015 гг.	Поддерживать приоритет энергосбережения, развивать научно-технические инновации, снизить долю угля в структуре потребления первичной энергии до 65,0%	4.1.-4,24	3,97
Тринадцатая пятилетка 2015 – 2020 гг.	Создание экологически чистой, безопасной и эффективной современной энергетической системы, долю угля в структуре потребления первичной энергии довести до 58,0%	3.9-3,52 2017г.	4.1-3,79 2017г

Данные таблицы позволяет авторам сделать следующие выводы относительно плана и его

выполнения на первом этапе:

во-первых, поставленные задачи по сокращению добычи и использования угля были не выполнены;

во-вторых, объем добычи угля даже увеличился по сравнению с планируемым значением на 7,7%;

в-третьих, фактическое потребление угля в 2010 г. по сравнению с 2005 г. увеличилось на 45,3%.

Однако следует заметить, что, хотя объем добычи и потребления каменного угля увеличились, но доля его в структуре потребления первичной энергии незначительно снизилась, приблизившись к запланированным 65%.

Анализ второго этапа показывает, что темпы прироста добычи угля снижаются по сравнению с предыдущим этапом и уже близки к запланированным значениям. Начиная с двенадцатого пятилетнего энергетического плана берет свое начало приоритетная политика энергосбережения, улучшения преобразования энергии, эффективности использования и контроль над общим потреблением энергии. Также была поставлена задача общего контроля потребления энергии, создания энергосберегающей системы производства и потребления, ускоренного построения энергосберегающего общества, ориентированного на сохранение ресурсов.

Изучение добычи и потребления угля на третьем этапе может быть произведено только на период 2017 г. На этом этапе уже можно констатировать о снижении добычи угля на 7,1%, а фактического потребления - на 4,5%. Стратегия энергетической политики на этом этапе соответствует требованию Международного энергетического агентства (IEA), которое проводит политику «Низкоуглеродного развития».

Проведенный выше анализ удачно демонстрирует график 1 динамики добычи и потребления каменного угля в период 2005 – 2017 гг. в КНР

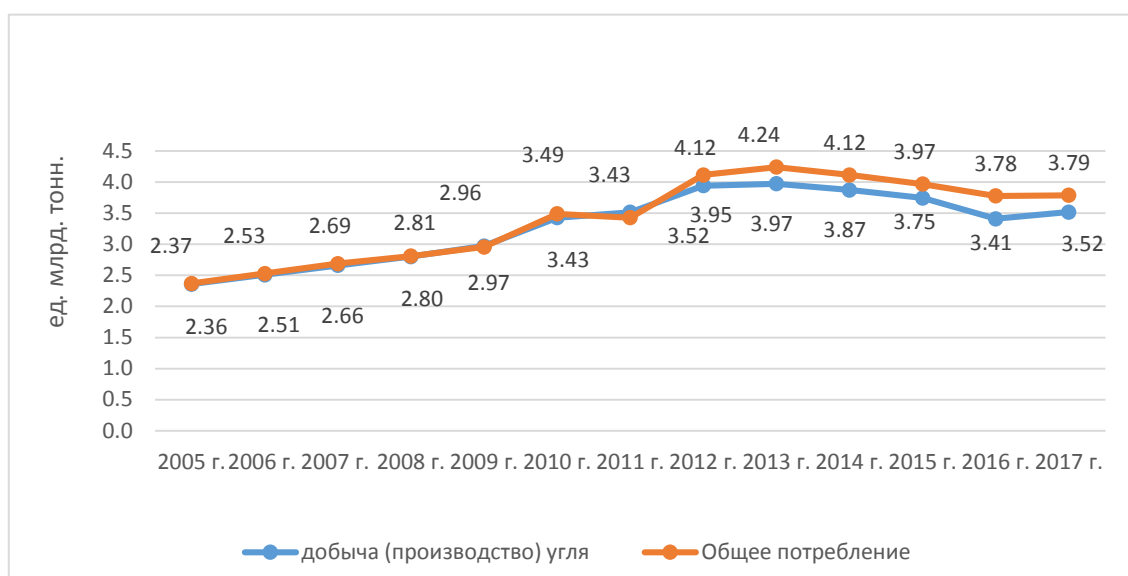


Рисунок 1 - Динамика добычи и потребления угля в период 2005 – 2017 гг. в КНР [составлено авторами на основе данных Статистического управления КНР (в ноябре 2018 г.) [1]]

Согласно графика можно увидеть следующие закономерности: в течение периода с 2005 г. по 2011 г. добыча и потребление каменного угля в КНР имеют примерно одну и ту же тенденцию. Но с 2011 г. темп роста потребления опережает темп добычи угля КНР, и с этого года объем потребления постоянно больше, чем объем добычи. В 2013 г. объем добычи и потребления угля достигают своих пиков. Далее происходит снижение и добычи, и потребления угля.

За весь анализируемый период темп роста добычи каменного угля КНР составляет 148,5%, и темп роста потребления - 159.9%. Таким образом, можно сделать вывод, что, поскольку потребление продолжает увеличиваться большими темпами роста, чем добыча, то с 2012 г. в Китае растет объем импорта угля. Однако, согласно принятой в 2015 г. Энергетической стратегии Китая, уголь должен постепенно замещаться другими ресурсами, такими как природный газ, ветряной и солнечной энергией, что должно способствовать снижению загрязнения атмосферного воздуха.

Рассмотрим далее более подробно структуру потребления каменного угля в Китае по секторам на протяжении всех трех периодов.

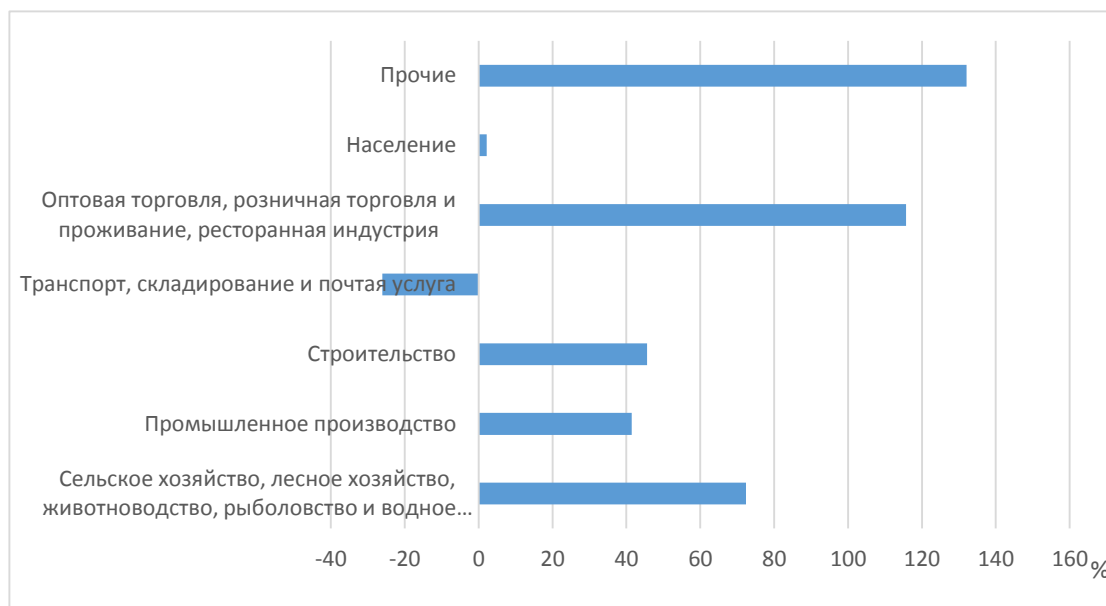


Рисунок 2 - Базисные темпы прироста потребления каменного угля КНР по секторам в 2006 - 2017 гг. [составлено авторами на основе данных Статистического управления КНР в (ноя. 2018 г.) [1]]

Изображенные на графике столбиковые диаграммы дают возможность увидеть, что, на первом месте стоит темп прироста потребления угля в секторе оптовой торговли, розничной торговли и ресторанной индустрии. На втором месте находится прирост в секторе сельского хозяйства, лесного хозяйства, животноводства, рыболовства и водного хозяйства. Самый медленный темп прироста занимает сектор населения. Как нам представляется, первой причиной для этого является то, что спрос на каменный уголь для населения принадлежит к предмету первой необходимости, и является самым дешевым энергетическим ресурсом. Во - вторых, в «Плане энергетического развития на 13 пятилетку» представлена политика ускорения строительства трубопроводов для транспортировки и распределения природного газа и газохранилищ, а также расширения масштабов потребления бытового газа. В 2017 г. уже проходил проект замены угля природным газом для населения, проживающего в «столичных регионах» КНР (Пекин, Тяньцзинь, и провинции 'Хэбэй'), поэтому спрос населения на каменный уголь не увеличивается.

Следует обратить внимание и на сектор транспорта, складирования и почтовые услуги, в которых потребление каменного угля снизилось, это связывается с требованием правительства снижения уровней выбросов углекислого газа. Например, железнодорожный транспорт в основном достиг снижения выбросов углерода за счет структурной перестройки в пользу электрификации.

Энергетическую проблему КНР, в частности, снижение производства и потребления угля можно анализировать и на региональном уровне. Так, согласно Программе возрождения Северо-Восточного Китая, в XIII пятилетке следует «строго контролировать увеличение новых производственных мощностей в отраслях с избыточными мощностями», например, связанные с производством и

потреблением угля [7, 153].

Данные отчёта Бритиш Петролиум (BP - транснациональная нефтегазовая компания в Великобритании) 2018 г. показали, что уголь по-прежнему остается основным энергетическим ресурсом в структуре потребления Китая. В 2017 г. его доля составляла 60,4%, что является рекордным минимумом, и объем потребления угля в Китае после трехлетнего снижения (2014 - 2016 гг.) составляет 4 млн тонн нефтяного эквивалента [5].

Анализ трех временных горизонтов, обозначенных энергетической стратегией Китая показывает, что идет структурная перестройка потребления первичной энергии и проводится политика сокращения использования каменного угля и существенного увеличения доли природного газа, атомной энергии и в долгосрочной перспективе – значительного увеличения доли возобновляемых источников энергии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Государственное статистическое управление КНР. URL:<http://data.stats.gov.cn/index.htm>
2. Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам, 11-й пятилетний энергетический план [доклад]/ Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам // URL: <http://www.ndrc.gov.cn/fzgggz/fzgh/ghwb/gjjgh/200709/P020150630514158560149.pdf>, 2007 г.
3. Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам, 12-й пятилетний энергетический план [доклад]/ Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам // URL: http://www.nea.gov.cn/2013-01/28/c_132132808.htm, 2013 г.
4. Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам, 13-й пятилетний энергетический план [доклад]/ Правительство КНР, Государственный комитет по развитию и реформам // URL:<http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbghwb/201701/W020170117350627940556.pdf>, 2016 г.
5. BP, Статистический ежегодник мировой энергетики 2018 [годовой отчет]/BP//URL: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/zh_cn/Publications/EO18%E4%B8%AD%E6%96%87%E7%89%88.pdf , Опубликовано в июле 2018 г.
6. Международное энергетическое Агентство (IEA), Детальный обзор энергетической политики [годовой отчет] /Международного энергетического Агентства (IEA).// URL: <https://www.iea.org/russian/>, 2015 г.
7. Чжан Ч. Реиндустриализация промышленной базы Северо-Восточного Китая в XIII пятилетке (2016-2020) / Ч. Чжан, Т.Н. Юдина // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. – 2017. – №6. – С.146-158.
8. Чжан Ч. Производственное сотрудничество между Китаем и Россией: возможности и приоритеты (в контексте стратегического партнерства РФ и КНР, решений XIX съезда КПК / Ч. Чжан, Т.Н. Юдина//Электронный научный журнал «Теоретическая экономика». – 2018. – № 2 (44). – С. 13–21. URL: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>.

РЕАЛИЗАЦИЯ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА НА ПРИМЕРЕ АССОЦИАЦИИ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ»

Несиоловская Татьяна Николаевна

доктор технических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
декан Инженерно-экономического факультета
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: nesiolovskayatn@ystu.ru

Новицкая Полина Игоревна

магистрант 2 года обучения,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Управление предприятием»
г. Ярославль, Российская Федерация.

Аннотация: Рассматривается риск-ориентированный подход к управлению организацией, на примере Ассоциации «ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ».

Ключевые слова: риск, показатели риска, риск-ориентированный подход.

JEL: C61; C80; C88; L86

USING THE PROCESS OF DIGITALIZATION FOR THE RUSSIAN REGIONS' DEVELOPMENT

Nesiolovskaya Tatyana Nikolaevna doctor of technical sciences, professor of «Yaroslavl State Technical University Yaroslavl, Russian Federation

Novitskaya Polina Igorevna undergraduate 2 years of study

Abstract: The article considers the risk-oriented approach to the management of the organization, on the example of the Association "GLAVVERHNEVOLZHSTROY".

Keywords: risk, risk indicators, risk-based approach.

Риск-ориентированный подход состоит в структурировании рисков, что позволяет оптимизировать использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, задействованных при осуществлении государственного контроля (надзора), осуществить снижение издержек юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и повысить результативность деятельности организаций. Это метод организации и осуществления контроля, при котором выбор интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения мероприятий по контролю, мероприятий по профилактике нарушения обязательных требований определяется отношением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя к определенной категории риска [1, п.2].

Суть риск-ориентированного подхода в любой сфере заключается в дифференциации рисков: контроль в зонах повышенного риска растет, а в более безопасных зонах - снижается. Это позволяет вовремя принимать меры там, где это необходимо и в значительной степени экономить ресурсы.

Сам подход к управлению рисками изначально появился в финансовом секторе, деятельность участников которого предполагает значительные риски – банки, страховщики, инвестиционные фонды стремятся управлять ими для установления цен на свои услуги. В настоящее время риск-ориентированный подход широко внедряется в традиционный аудит и в прочие виды контроля и надзора.

Реализация риск-ориентированного подхода имеет свои особенности в зависимости от объекта его внедрения.

Ассоциация саморегулируемая организация (СРО) Ярославской области «ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ», является некоммерческой организацией основанной на членстве индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, осуществляющих строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства. На данный момент в СРО состоит 271 организация, из них 42 организации имеют допуск к работам на особо-опасных, технически сложных и уникальных объектах.

Риск-ориентированный подход можно применить при организации контроля за деятельностью членов Ассоциации, связанной со строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом особо опасных, технически сложных и уникальных объектов.

Расчет значений показателей, используемых для оценки тяжести потенциальных негативных последствий возможного несоблюдения обязательных требований, оценки вероятности их несоблюдения членом Ассоциации осуществляется по методике, утвержденной Приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 10.04.2017 г. N 699/пр «Об утверждении Методики расчета значений показателей, используемых для оценки тяжести потенциальных негативных последствий возможного несоблюдения обязательных требований, оценки вероятности их несоблюдения членом саморегулируемой организации в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства при выполнении инженерных изысканий, подготовке проектной документации, строительстве, реконструкции, капитальном ремонте особо опасных, технически сложных и уникальных объектов».

Для расчета значений показателя тяжести потенциальных негативных последствий используются шесть категорий риска: «Низкий риск», «Умеренный риск», «Средний риск», «Значительный риск», «Высокий риск», «Чрезвычайно высокий риск». Каждая категория риска сопоставляется с соответствующим показателем его значимости в соответствии с таблицей 1[2].

Таблица 1 – Категория риска и его значимость

Категория риска	Значимость риска
Низкий риск	1
Умеренный риск	2
Средний риск	3
Значительный риск	4
Высокий риск	5
Чрезвычайно высокий риск	6

Итоговый результат расчета значений показателей риск-ориентированного подхода выражается числовым значением и определяется как средняя величина значения показателя тяжести потенциальных негативных последствий и значения показателя вероятности несоблюдения обязательных требований.

Определение итогового результата расчета значений показателей риск-ориентированного подхода осуществляет специализированный орган Ассоциации - экспертно-контрольный отдел.

При определении итогового результата расчета значений показателей значимость риска

определяется по целому числу без использования округления.

Итоговый результат расчета значений показателей риск-ориентированного подхода используется СРО для:

- определения периодичности мероприятий по контролю члена Ассоциации (1 раз в 3 года; 1 раз в 2 года; 1 раз в год и.т.д.);
- определения формы и продолжительности мероприятий по контролю члена Ассоциации (документарная проверка члена ГЛАВВЕРХНЕВОЛЖСКСТРОЙ с выездом/без выезда в организацию или на объект строительства);
- определения необходимости проведения мероприятий по профилактике нарушений обязательных требований.

Таким образом, проверки дифференцируются как по частоте проведения, так и по глубине, что позволяет целенаправленно (в зависимости от риска) распределять ресурсы организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
2. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 10.04.2017 г. N 699/пр

НАВИГАТОР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ

Никифорова Юлия Михайловна

аспирант,

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,

кафедра «Экономика и управление предприятиями и производственными комплексами»,

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация.

E-mail: nikiforova.yu.m@mail.ru

Аннотация: В настоящее время одним из ключевых вопросов, который необходимо решать как с управленческой, так и с операционной точки зрения, а также с позиции стратегического анализа выступают «ресурсы компании», которые должны быть задействованы таким образом, чтобы в значительной мере максимизировать создание «ценности фирмы», а значит, приумножить ее потенциал. Каждая организация должна не только располагать необходимыми ресурсами, но и уметь эффективно использовать (управлять) ими. Для этого собственникам, руководителям компаний и менеджерам высшего звена необходимо разбираться в возможных преобразованиях (трансформациях) ресурсов, а также определять влияние каждого ресурса на создание ценности организации. Стоит добавить, что многими компаниями недооценивается интеллектуальный капитал (далее ИК), несмотря на то, что он позволяет расширить и интегрировать взгляды фирмы, используя ресурсы и компетенции с учетом динамики, на способы создания ценности. ИК является также основой для стратегических инноваций, без которых компаниям не достичь стабильного конкурентного преимущества. Набор ресурсов каждой конкретной организации влияет на результаты ее деятельности, правда, нет ясности в вопросе о причинах успеха или неуспеха ввиду того, что трудно установить, каков вклад отдельного ресурса в успех без учета взаимозависимости с другими ресурсами. В связи с этим необходимы инструменты, помогающие руководителям компаний лучше понять, как их ресурсы взаимодействуют в процессе создания ценности и конкурентного преимущества, каковы инструменты, которые могли бы фиксировать сложные взаимодействия ресурсов как в плане воздействия на создание ценности, так и отслеживания реальных трансформаций. В данной статье попытаемся найти возможный вариант ответа для решения обозначенного вопроса.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, портфель ресурсов, дерево ресурсов, трансформация, навигатор интеллектуального капитала, эффекторный график, цепочка создания ценности, мастерская создания ценности, сеть создания ценности.

JEL: E22, G32, M21

INTELLECTUAL CAPITAL NAVIGATOR AS A COMPANY RESOURCE ASSESSMENT TOOL

Nikiforova Julia Mikhailovna, Postgraduate Student, Department of Economics and Management of Enterprises and Industrial Complexes, St. Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russian Federation

Abstract: Today, one of the key issues that needs to be addressed, both from a management and operational point of view, as well as from a position of strategic analysis, are the «resources of the company», which should be used in such a way as to significantly maximize the creation of «values of the company», and thus increase its potential. Each organization should not only have the necessary resources, but also be able to effectively use (manage) them. To do this, owners, managers and top managers need to understand the possible transformations of resources, as well as determine the impact of each resource on the value creation of organizations. It should be added that many companies underestimate the intellectual capital (hereinafter referred to as IC), despite the fact that it allows the company to expand and integrate the views of the company, using resources and competencies, taking into account the dynamics of ways of creating value. IC is also the basis for strategic innovations, without which companies cannot achieve a stable competitive advantage. The set of resources of each specific organization influences the results of its activities, although there is no clarity as to the reasons for success or failure. In view of the fact that it is difficult to establish what the contribution of an individual resource to success is without

taking into account interdependence with other resources. In this regard, tools are needed to help corporate executives better understand how their resources interact in the process of creating value and competitive advantage. Tools that could capture complex interactions of resources: both in terms of the impact on value creation, as well as tracking real transformations. In this article we will try to find a possible answer for solving the indicated question..

Keywords: intellectual capital, resource portfolio, resource tree, transformation, intellectual capital navigator, effector plot, value chain, value shop, value network.

Введение

Современная экономика 21 века основывается на информации, инновациях, новых знаниях, которые выступают решающими факторами экономического роста и глобального лидерства. К тому же это экономика постоянных гибких изменений и высокого динамизма, в частности наиболее часто изменяющейся и усиливающейся конкуренции, охватывающей страны, отдельные компании и группы компаний. Стоит заметить, что это программируемая экономика, в которой экономические процессы становятся все более программируемыми и управляемыми. [12] Так современные условия развития и управления требуют новых поисков в подходах к оценке ресурсов интеллектуального капитала, участвующих в формировании стабильного конкурентного преимущества организации.

На протяжении последних 20 лет значительно вырос интерес к интеллектуальному капиталу (далее ИК), в связи с пониманием той роли, которую он выполняет в жизнедеятельности предприятий различных организационных форм. Согласно данным опроса, проведенного Economist Intelligence Unit, 94 % опрошенных руководителей компаний, на вопрос: «Необходимо ли разбираться в теме ИК и его управлении?», ответили согласием. Для 13 % руководителей проблема управления ИК была названа одной из главных и порой трудновыполняемых задач [4]. Термин ИК существует уже давно, но это понятие пока еще не стало привычным в деловом бизнесе. ИК можно определить как все неденежные и нематериальные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и участвующие в создании ценности. ИК включает организационные, реляционные (отношенческие) и человеческие ресурсы. С развитием информационной экономики компаниям не обойтись без принципиально новых форм ведения бизнеса, часто для создания лидирующего конкурентного преимущества, фирмам необходимы нетрадиционные бизнес-модели и ИК, а не чисто материальные ресурсы, как это было ранее.

В связи с тем, что современный мир все в большей степени ориентирован на услуги и нематериальные активы, чем когда-либо, то, следовательно, нужны особые методы управления такими сложными аспектами ИК, как процессы, бренды, интеллектуальная собственность, отношения, компетенция и т.д., участвующих в создании ценности организации. Действительно, сегодня самые важные стратегические активы, как правило, носят нематериальный характер и конкурентное преимущество современных фирм обуславливается не рыночной позицией, а сложными для воспроизведения активами, основанными на знаниях, и тем способом, которым они создавались и использовались [11]. Поэтому нужны инструменты, которые отслеживали бы результативность и экономическую эффективность создания ценности с помощью ИК. Одним из таких инструментов является навигатор интеллектуального капитала (далее ICN), предложенный Й. Руусом. В данной статье будут рассмотрены основные отличительные характеристики структуры ресурсов организации. Также будет показан пошаговый анализ ресурсного портфеля компании, в том числе и ИК, с помощью ICN, который дает представление о том, как организация умеет «развертывать» или размещать свои ресурсы для создания ценности.

Классификация ресурсов компании.

Для более полного и ясного определения и восприятия ресурсов организации остановимся на их типологии (классификация по существующим признакам). С позиции экономического поведения (подбор ресурсов с целью их рационального выбора, т.е. выбора в котором минимизируются издержки

и максимизируется чистая выгода) ресурсы компании могут быть подразделены на 5 групп:

— физические (материальные) – это ресурсы, имеющие форму и массу, то есть машины, инструменты, кирпичи и т.д.;

— денежные средства – это все ресурсы денежного или денежно-эквивалентного характера, т.е. деньги, облигации, акции и т.д.;

— реляционные (т.е. выражающие отношения, связи) – это все отношения, с которыми сталкивается организация, а именно взаимосвязи с клиентами, потребителями, посредниками, представителями, поставщиками, партнерами, владельцами, кредиторами и т.п.

— организационные - это ресурсы, наиболее полное и весомое определение которым было дано Л. Эдвинссоном «все те вещи, которые остаются в организации, после того как сотрудники покидают здание, и те которые вы не можете найти в балансе» [17]. В состав этих ресурсов входят: бренды; интеллектуальная собственность; процессы; системы; организационная структура; информация, представленная на бумаге, либо в базах данных, а также все другие результаты человеческой деятельности, выраженные в данной форме;

— человеческие ресурсы – это атрибуты, присущие отдельным индивидуумам (т.е. сотрудникам фирмы) в виде конкретных ресурсов для той или иной компании при условии, что они не могут быть заменены машинами и записаны на листе бумаги. К данным ресурсам можно отнести: компетенции, умения и навыки, отношения, неявные знания, личностные связи и т.д.

Некоторые характерные особенности этих групп ресурсов представлены в таблице 1.

Необходимо также отметить, что существует еще одно отличие (не с позиции его стоимости) между типами ресурсов, а именно: является ли ресурс значимым (его роль в деятельности компании) или неосязаемым. Если ресурс рассматривается как осязаемый, или неосязаемый, то обсуждение направлено в сторону узнаваемости ресурса. В случае, когда речь идет о том, является ли ресурс традиционным экономическим (денежным или физическим (материальным)), или интеллектуальным капитальным ресурсом (реляционным, организационным, человеческим), то тогда полемика направлена на установление типа ресурса и в конечном счете его экономического поведения (с позиции предельной доходности). Причем, стоит отметить, хотя это не семантическое (в переводе с греческого «семантика» - «значимый») различие, но, однако, немаловажное утверждение, что нематериальные активы и ресурсы интеллектуального капитала – это не одно и то же, что самоочевидно. Поскольку встречается множество интеллектуальных ресурсов капитала, которые имеют осязаемое (материальное) выражение, а также, по всей видимости, существует множество традиционных экономических ресурсов, которые имеют нематериальное выражение.

Необходимо добавить, что под информационной асимметрией (*information asymmetry*) понимается ситуация, при которой одна из групп участников рынка владеет необходимой для ведения своих дел информацией, а другая группа не владеет (на рынке продуктов, на рынке труда, на рынке страхования, на рынке кредитов и пр.) [18]. В качестве предельной доходности ресурса следует рассматривать прирост дохода фирмы за счет использования дополнительной единицы данного ресурса. Денежные и материальные (физические) ресурсы по своей природе являются аддитивными, т.е. при использовании их остается все меньше, а при инвестировании в них – все больше. Для традиционных ресурсов справедлив закон убывающей отдачи. Что касается ресурсов интеллектуального капитала, то они не обладают качеством аддитивных величин (т.е. получение целого путем сложения), это значит, что их количество не уменьшается просто от того, что их используют, и их не обязательно становится больше просто оттого, что в них инвестируют.

Данным ресурсам свойственно:

– идемпотентность сложения:

$$\begin{cases} i + i = i \\ z + j = \max(z, j) \end{cases} \quad (1)$$

где i ; i – знания индивидов;
 z ; j – технологии.

Таблица 1 – Характерные особенности ресурсов компании [16]

Характерная особенность	Денежные ресурсы	Физические (материальные) ресурсы	Реляционные ресурсы	Организационные ресурсы	Человеческие ресурсы
Описание	Финансовые ресурсы, которые принимают форму денежных средств или активов (таких как рыночные ценные бумаги), которые могут быть легко конвертированы в чистые денежные средства	Обычно то, что можно найти в разделе «Основные средства и оборудование» в бухгалтерском балансе, а также активы, которые имеют физические характеристики (например, любая форма физической инвентаризации, это может бутылка минеральной воды: бумага, на которую нанесена этикетка, металлическая крышка, сама стеклянная бутылка, а также физическая жидкость, которая заполняет ее)	Все заинтересованные стороны, которые влияют на деятельность организации, а именно: клиенты, поставщики, партнеры, местные органы власти, акционеры и т. п.	Ресурсы, которые организация разработала или приобрела и коими она юридически владеет, а также которые не являются физическими по характеру, например, бренды, имидж, репутация, интеллектуальная собственность, процессы, процедуры, системы, структуры и информация в базах данных или на бумаге	Ресурсы, которые уникальны для человека, такие как неявное знание, креативность, решительность, умение, отношение, мотивация и т. д.
Владеет и контролирует	Организация	Организация	Другая сторона (по соглашению с каждой из сторон)	Организация	Человек (индивидуум)

Экономическое поведение	Снижение предельной доходности	Снижение предельной доходности	Сетевая экономика	Сетевая экономика	Увеличение предельной доходности
Аддитивность	да	да	нет	нет	нет
Информационная асимметрия	Низкая	Низкая	Высокая	Высокая	Высокая
Конкурентность ресурса (состязательность)	да	да	нет	нет	нет
Исключаемость	да	да	нет	частично	нет

По формуле 1 в первом условии, при $i + i = i$, это означает, что в случае, если первоначальный обладатель знаний и информации предоставляет их кому-либо, то он не лишается данных знаний, а наряду с этим, получая знания, которые он уже имел, ничего не приобретает.

По формуле 1 во втором варианте, при $i + j = \max(i, j)$, т.е. если в компании возникает спорный вопрос в выборе существующих двух и более конкурирующих технологий, то для последующего применения будет взята одна из них. Причем, стоимость совокупности технологий будет определяться как стоимость лучшей из них.

– принцип умножения: это значит, что интеллектуальные ресурсы равны произведению его составляющих элементов, а точнее человеческих ресурсов, реляционных и организационных [15].

Реляционные (отношенческие) и организационные ресурсы существуют по законам сетевой экономики, когда первоначальные инвестиции обычно дают очень малую отдачу, и нужны значительные совокупные инвестиции, прежде чем доход достигнет приемлемого уровня. Стоит заметить, что через некоторое время после увеличения вложений предельная отдача от инвестиций в ресурсы интеллектуального капитала будет увеличиваться, пока не достигнет точки перегиба, после чего дальнейшие предельные инвестиции будут приносить все убывающую предельную отдачу. Человеческим ресурсам, как правило, присущ закон возрастающей предельной отдачи. (Пример, передача новых знаний между 2 индивидуумами, обладающими разными объемами знаний, при том, что они будут узнавать новое, вызывает увеличение дистанции между их объемами знаний) [16].

В таблице 2 представлен наглядный пример дифференциации ресурсов компании по типу и распознаванию их с позиции бухгалтерского учета.

Таблица 2 – Типовое разделение ресурсов и их распознавание (на примере) [составлено автором]

Признаваемость ресурса		Тип ресурса				
		Денежные ресурсы	Физические (материальные) ресурсы	Реляционные ресурсы	Организационные ресурсы	Человеческие ресурсы
Учет, узнаваемость	Осязаемый	Денежные средства	Здания, сооружения	Повторный заказ	Контракт сотрудника	Физическое присутствие
	Нематериальный	Заемные средства	Месторасположение здания предприятия	Статус предпочтительного поставщика	Организационная культура	Способность решать задачи

Дерево ресурсов – лучший способ наглядного представления ресурсного портфеля организации. Для наиболее лучшей визуализации портфеля ресурсов, компаниями может быть использован эффективный инструмент в виде «дерева» ресурсов. Благодаря ресурсному дереву, организации способны выявлять и определять приоритеты и оценивать самые важные ресурсы, необходимые для

создания и приумножения ценности фирмы. «Дерево» ресурсов устанавливает соподчиненность и взаимосвязи между ресурсами, а также фиксирует все потребности в ресурсах. «Дерево» ресурсов - это структура - декомпозиция, которая поэтапно разбивает все основные ресурсы на составные ресурсы до момента, пока не дойдем до необходимого уровня детализации. Для этого нужно акцентировать внимание на четырех аспектах идентификации ресурса, причем критерии должны быть применены при распознавании на всех уровнях иерархии.

Первый критерий заключается в том, чтобы каждый ресурс был различимым, т.е. понятие ресурса должно быть точным и отличным от определений иных ресурсов на конкретном уровне.

Второй критерий - каждый ресурс должен быть полным, т. е. не должно быть недостатка в значимых ресурсах на рассматриваемом уровне дерева ресурсов.

Третьим критерием является независимость ресурса от остальных ресурсов, это означает, что, если один из ресурсов изменяется, то не должно быть автоматического и немедленного изменения в любом из других ресурсов.

Четвертый критерий обуславливается тем, что «дерево» ресурсов должно быть приемлемым (адекватным), т.е. структура ресурсов должна быть разбита до необходимого уровня в осуществлении цели, для которой и будет использована данная декомпозиция (управление ресурсным портфелем компании) [9].

Если все эти критерии соблюдаются, то «дерево» ресурсов будет без особых усилий структурировано и понятно для восприятия, потому что в структуре ресурсного дерева будут отражены все ресурсы, к которым организация имеет доступ для создания ценности, декомпозированные до приемлемой степени подробности. Визуализация портфеля ресурсов организации дает понять, что имеется в распоряжении у компании для создания ценности и какие ресурсы потенциально способны в дальнейшем участвовать в создании ценности (пример: отношения с партнерами, поставщиками, группами влияния и т.д.) Два наивысших уровня структуры «дерево» ресурсов представлено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Деление портфеля ресурсов компании на уровни детализации.

Трансформация ресурсов.

Необходимо разделять (т.е. понимать разницу) наличие ресурсов у компании от использования

тех же самых ресурсов (под «использованием» понимается трансформация одного типа ресурса в другой тип). Так как нет никакой корреляции (соотношения) или причинности (связи) между количеством данного ресурса, который имеет в распоряжении организация и ценностью, которую организация может создать, поскольку предоставление большего количества ресурсов не будет автоматически приводить к увеличению ценности. Вместе с тем, ценность, которую производит организация, определяется ее деятельностью по использованию (задействованию) своих ресурсов. Иногда применяется термин «размещение ресурсов», т. е. насколько грамотно фирма управляет трансформацией от одного типа ресурсов до другого. Нематериальные активы часто интегрируются в материальные или в труд, что приводит к интенсивному взаимодействию между ресурсами в процессе создания ценности [3]. Каждому владельцу компании, руководителю и менеджеру высшего звена необходимо понимать систему преобразования ресурсов, иными словами, какие ресурсы трансформируются в другие ресурсы и в каком порядке. Поскольку посредством распределения и интеграции всех ресурсов увеличивается потенциал создания ценности [1; 2].

Стоит отметить, что каждая организация обладает своим уникальным портфелем ресурсов, размещенных в уникальной структуре трансформации – нет двух одинаковых организаций. Все ресурсы компании взаимосвязаны так или иначе, а ценности создаются посредством трансформации одного ресурса в другой: продукты – в деньги, компетенции – в новые процессы, крепкие стабильные связи – к сокращению затрат на поиск продвижения продукции, «раскручивание» и продвижение брендов – к увеличению доходов и т.п. Однако для того, чтобы произвести анализ ресурсов, необходимо справиться с рядом проблем, первые две из которых состоят в том, что:

1. Не все ресурсы являются аддитивными (к примеру, отношения с клиентами), просто от того, чем мы больше вкладываем чего-то «реального» в ресурс, не обязательно, в конечном счете, иметь больше ресурсов;

2. Трансформация ресурсов принимает разные формы. Одни – в физический поток, какие-то – в денежный поток, те или иные – в передачу знаний, а некоторые – в трансформацию репутации или доверия и т.д. Тем самым, большинство преобразований фактически состоят из нескольких различных типов субтрансформаций (субпреобразований), что становится в реальном плане довольно сложным, если невозможно эти взаимосвязи выделить и отобразить графически.

Соответственно, создание аналитической модели, представляющей то, что в действительности происходит в компании, будет слишком сложно, не говоря уже о том, что практически невозможно в разумных пределах достичь «осмысленного» (содержательного) понимания. Поэтому для преодоления данной проблемы можно воспользоваться подходом из динамики системы и двигаться «к сфере факторов влияния», так как с факторами влияния всегда можно обращаться как с аддитивными параметрами. Это значит, чтобы описать систему, необходимо знать 2 вещи:

– во-первых, что на самом деле происходит (действительная реальность);

– во вторых, что из того, что происходит на самом деле, имеет значение для результата или поведения системы.

Следовательно, в результате понимания принципа трансформации и рассмотрения «влияния» мы получаем дополнительную выгоду потому, что «влияния» могут рассматриваться как аддитивные. (К примеру, вы испытаете более сильное влияние, если я воздействую на вас, одновременно уговаривая словами (компетенция, время, власть, доверие и т.д.) и платя вам, чтобы вы что-то сделали, чем, если бы я просто платила вам или просто пыталась уговорить)

В таблице 3 представлены возможные трансформации 2 уровня «дерева» ресурсов организации.

Наглядную картину отображения уникальной трансформационной структуры организации, т.е. как она разворачивает свои ресурсы для создания ценности, способен отобразить навигатор интеллектуального капитала (далее ICN). Поскольку под навигатором интеллектуального капитала понимается цифровое и графическое представление системы «развертывания» ресурсов в организации

(с точки зрения менеджмента) [7], ICN показывает трансформацию одних ресурсов в другие. Однако важно понимать, что все трансформации возможны, но не все уместны для той или иной конкретной организации.

Таблица 3 – Примеры трансформации ресурсов [составлено автором]

Тип ресурса	Денежные	Физические	Реляционные	Организационные	Человеческие
Денежные	Инвестиции в финансовые инструменты	Инвестиции в активы	Инвестиции в построение отношений	Инвестиции в бренды, процессы, системы, SW, информация и т.д.	Инвестиции в квалификацию сотрудников
Физические	Выручка от реализации продукции	Оборудование для производства товара	Дизайн и особенности продукта, обуславливают лояльность	Новый актив генерирует новый процесс	Новый актив генерирует новую компетенцию
Реляционные	Плата за посреднические услуги	Свободный актив (оборудование) через отношения	Из уст в уста (сарафанное радио)	Свободная система (доступ) посредством отношений через бренды и процессы	Совместное обучение через совместные проекты
Организационные	Продажа IP-продуктов или лицензий	Производство товара по чертежам	Рабочая CRM-система	Процесс генерации информации	Программное обучение или развитие компетенции путем развертывания процесса
Человеческие	Доход от продажи компетенции [Косвенные: человеко-час]	Разработка прототипа или создание искусства	Процесс создания и преобразования отношений	Кодификация знаний	Личное обучение, ученичество

Графически изображая «влияние» ресурсов друг на друга, ICN предоставляет общую логическую схему, используемую менеджментом конкретной компании при «размещении ресурсов». Причем ICN не следует путать с различными типами моделей, которые пытаются визуализировать реальный поток вещей в компании. Эти модели «реального потока» недостаточны для того, чтобы «уловить», что происходит в организации, так как на самом деле они могут только хорошо фиксировать преобразования физического, денежного и информационного характера. Это означает, что ввиду многомерного характера трансформаций, а также неаддитивности процессов трансформации интеллектуальных ресурсов, не все трансформации могут быть охвачены. Стоит отметить, что ICN находится на высшем уровне абстрагирования (обобщения), чем модели потоков, а также он в особенности полезен для фирм, так как создает полную картину всех процессов трансформации и ресурсов, которые способствуют образованию и формированию ценности организации. Нельзя не добавить, что визуальный язык ICN не имеет себе равных в способности «превращать» сложные виды организаций в более понятные, представляя собой отличный инструмент для принятия стратегических решений. ICN является «целесообразным мостом» (связующим звеном) между разработкой и реализацией стратегии, способствуя как стратегическому мышлению, так и стратегическому анализу. В исследованиях Рууса ICN признается как 3-й наиболее ценный подход

среди 14 различных традиционных подходов [8].

Как создать навигатор интеллектуального капитала.

Процесс, используемый для создания ICN, является консенсусным (основанным на общем согласии по какому-либо вопросу) процессом в управленческой команде, нацеленным «на охват неявных знаний», в отношении того, как создается ценность в организации. Необходимые шаги в этом процессе:

- составление «дерева» ресурсов, по меньшей мере, до 3-го уровня;
- «взвешивание» (оценивание) ресурсов в зависимости их способности влиять на создание ценности в организации;
- оценка «выявленных» ресурсов на предмет их полезности для формирования основы конкурентного преимущества и оценка качества и количества каждого ресурса. Следует рассмотреть, в какой степени тот или иной ресурс обладает следующими характеристиками: ценность, долговечность, редкость, невозможность имитации, невозможность замещения.

Обычно, создаются 2 шт. ICN – существующий текущему состоянию, и тот, который хотим увидеть в будущем в качестве стабильного состояния компании. Причем, «будущее» здесь определяется стратегией фирмы и стратегическим временным горизонтом, и порой эти два ICN являются схожими (совпадают).

Первым важным шагом в процессе является создание наиболее подробного уровня «дерева» ресурсов (к примеру, уровень 3, или даже более подробного), ресурсной матрицы, в которой ресурсы уровня 3 отображаются по 2-м осям и группируются по 5 категориям (группам) ресурсов уровня 2. Этот шаг проиллюстрирован на рисунке 2 исходным «деревом» ресурсов, на примере консалтинговой компании.

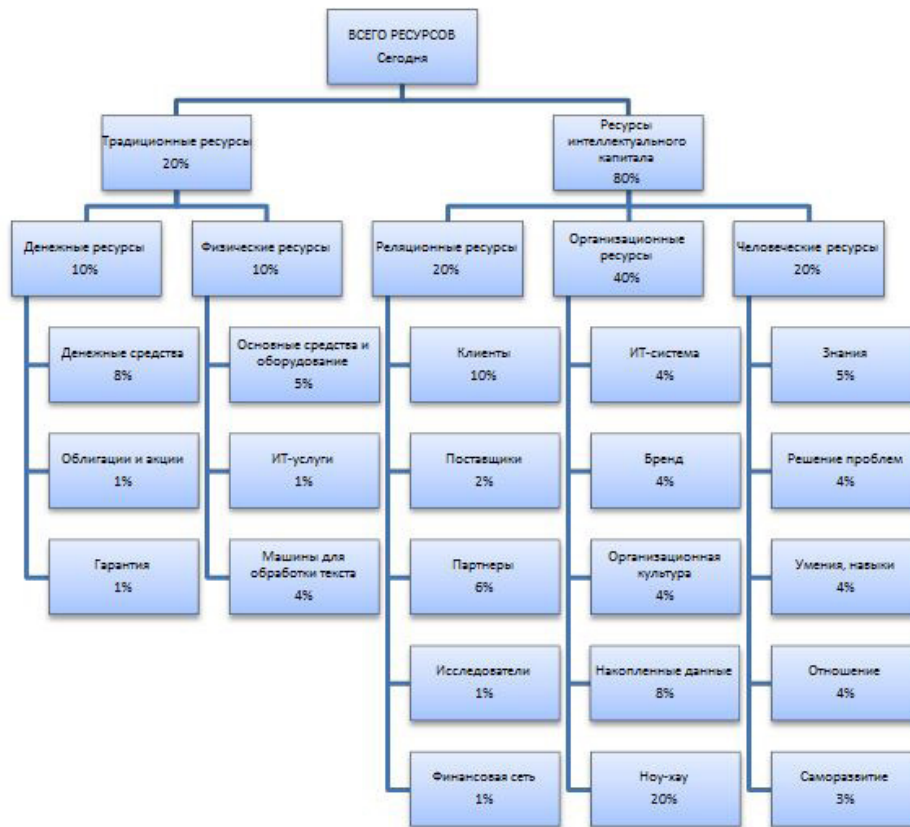


Рисунок 2 – Пример «дерева» ресурсов с определенными весами для консалтинговой компании.

Следующим видимым шагом должно быть «взвешивание» ресурсных трансформаций по

каждому ряду путем распределения 100 баллов между ними. Это делается затем, чтобы решить вопрос: Насколько влиятельным является та или иная трансформация с позиции создания ценности, создаваемой организацией. Здесь идет речь не о том, насколько велика трансформация, а о том насколько она важна (значима), и это очень важное различие. Поскольку порой незначительная трансформация может иметь большое значение (например: создание новой когнитивной концепции (когда существенная информация порождает новые знания) в команде разработчиков на основе обсуждения с потребителем), в то время как большие (масштабные) преобразования могут не иметь большого значения (например: оплата аренды для крупной сервисной организации в центре города). Результатом этого шага является матрица, в которой сумма весов каждой строки складывается до 100, и где определяется каждая трансформация, которой был присвоен «вес» больше 0, т.е. вопрос: Что подразумевается под этой трансформацией? – становится ясным. Дальнейшим шагом в этом процессе является преобразование ICN из описания трансформаций на основе строк в общую интегральную картину, т.е. сумма всех трансформаций в матрице должны быть равны 100. Преобразование осуществляется следующим образом: числа в каждой строке рассматриваются как доля веса этого ресурса. Данный шаг может быть осуществлен, так как матрица «влияния» (т.е. наша матрица) аддитивна, тогда как матрица, которая пытается отразить реальные потоки не будет аддитивной, а значит, данный шаг невозможен в такой матрице. Принцип расчета следующий: вес ресурса 20, клиенты - 60, поставщики - 10, а партнеры - 30, что в сумме составляет 100. Чтобы узнать величину каждого преобразования, необходимо перемножить вес ресурса на присвоенное ему значение. Таким образом, клиенты $20 \cdot 0,60 = 12$; поставщики $20 \cdot 0,10 = 2$; а партнеры $20 \cdot 0,30 = 6$, сумма всех значений получилась равной 20. Первоначально составляется нормированная трансформационная матрица на основе ресурсов третьего уровня ресурсного дерева и их трансформаций. Обычно так бывает, что большинство возможных трансформаций – нулевые, т.е. не оказывают на процесс создания ценности никакого влияния, либо их влияние несущественно. В связи с этим во избежание трудностей при интерпретации ICN все трансформации ниже значения определенного предела удаляются. Данный предел рассчитывается методом статистической аппроксимации (основываясь на нормальном распределении в бесконечной матрице) как равный половине среднего значения для возможной трансформации. Также может быть использован закон Парето для удаления трансформаций, величины которых ниже определенного предела, когда удаляются все трансформации, начиная от самой маленькой, до тех пор, пока не будет достигнута совокупная сумма, равная 20, либо почти 20 [13]. В результате получается нормированная и очищенная трансформационная матрица. Теперь можно построить матрицу трансформаций на любом из предыдущих уровней в «дереве» ресурсов, суммируя преобразования в соответствующих группах, пример приведен в таблице 4. Стоит заметить, что сумма строк в самом крайнем правом столбце равна «весу» ресурсов – по определению, – поэтому в таблице 4, где представлена обобщенная до 2 уровня нормированная трансформационная матрица, исключается столбец «весов» слева, чтобы показать результат точнее.

Таблица 4 – Пример обобщенной нормированной трансформационной матрицы 2 уровня ресурсов для консалтинговой компании [рассчитано автором]

Тип ресурса	Денежные	Физические	Организационные	Реляционные	Человеческие	Σ
Денежные	2	1	2,6	2,4	2	10
Физические	0	0,88	4,88	2,34	1,9	10
Организационные	9,3	1,2	10,44	8,97	10,09	40
Реляционные	2,58	0,43	9,06	4,85	3,08	20
Человеческие	3,85	0,23	6,53	4,34	5,05	20
Σ	17,73	3,74	33,51	22,9	22,12	100



Рисунок 3 – Графическое изображение таблицы 4.

Теперь, имея числовое представление ICN, можно будет использовать это при оценке эффективности структуры распределения ресурсов. Прежде чем перейти к этому анализу, необходимо воспользоваться более доступным способом представления результатов, а именно: графическое представление ICN. Это делается для того, чтобы упрощенно показать: ресурсы в виде квадратов, а трансформации – в виде стрелок. Причем, стоит отметить, что площади поверхностей квадратов пропорциональны «весу» ресурсов, а размер стрелок и степень интенсивности цвета пропорциональны «весу» преобразований. Рисунок 3 передает лучшее представление о том, что на самом деле происходит в данной организации, и если теперь очистить матрицу в таблице 4, используя подход Парето (принцип 80/20), то получится матрица, представленная в таблице 5, а графическое изображение таблицы 5 - на рисунке 4. Взглянув на рисунок 4, можно с легкостью предположить, какой это тип организации – есть некоторые очевидные особенности:

- Деньги в основном генерируются за счет организационных ресурсов, вероятно, через продажу некоторых комбинаций стандартизированных решений в форме процессов или программного обеспечения, их дополняет репутация и / или бренд;

- Процессы и способы работы управляют компетенциями и поведением в организациях, поэтому можно ожидать сильную социализацию организационной культуры (социализация - это непрерывный двухсторонний процесс взаимодействия человека и организации, который приводит к взаимным изменениям культур и образцов ролевого поведения и методов работы, присущих и человеку, и организации), где индивидуальная инициатива подчинена существующим процессам, где действует программа обучения, что приводит к довольно иерархической структуре, опирающейся на штатное расписание;

- Репутация и / или бренд в сочетании с предлагаемыми решениями являются основным драйвером отношений с внешним миром, например, с клиентами и партнерами;

- Новые решения строятся на проектной документации, а бренд и / или репутация строятся на предоставленных решениях;

- Существуют определенные мероприятия по развитию, и, вероятно, в форме подразделений по НИОКР, которые разрабатывают новые стандартизированные решения;

- Существуют определенного рода действия по построению отношений: сотрудниками отдела продаж, привлекающими новых клиентов, или сотрудниками отдела НИОКР, привлекающими новых партнеров. Большинство новых клиентов приходят благодаря «сарафанному радио» (из уст в уста, устные рекомендации), а не личным продажам;

- Есть некоторый доход от продажи человеко-часов, но он явно подчиняется марже, полученной от продажи стандартизированных решений;

- Существует некоторое использование физического оборудования, возможно, компьютеров

для разработки и / или автоматизации решений в программном виде.

Таблица 5 – Скорректированная нормировочная и очищенная трансформационная матрица ресурсов [рассчитано автором]

Тип ресурса	Денежные	Физические	Организационные	Реляционные	Человеческие
Денежные	0	0	0	0	0
Физические	0	0	4,88	0	0
Организационные	9,3	0	10,44	8,97	10,09
Реляционные	0	0	9,06	4,85	3,08
Человеческие	3,85	0	6,53	4,34	5,05

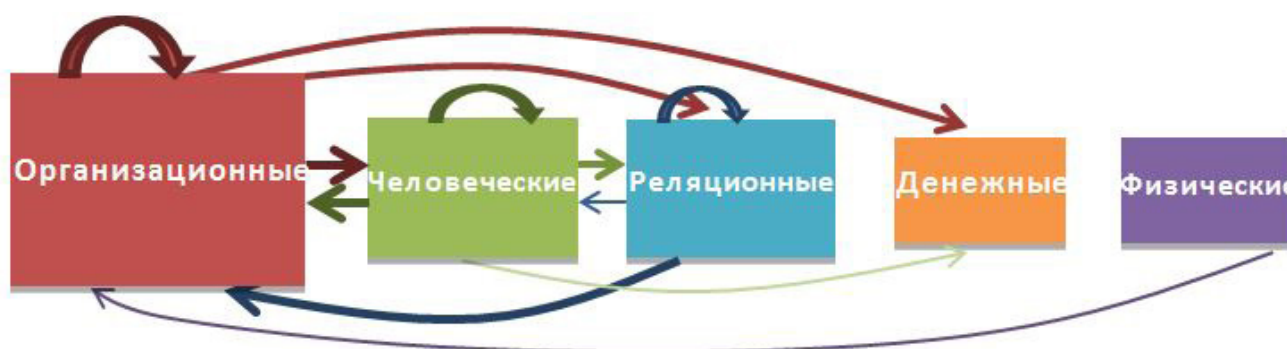


Рисунок 4 – Графическое изображение таблицы 5

Основываясь на этих утверждениях, можно предположить, что доминирующей логикой создания ценности для организации является цепочка создания ценности «value chain» с добавлением некоторых компонентов мастерской создания ценности «value shop». Следует заметить, что эти заявления сделаны исключительно на основе графического представления ICN. Поскольку существует 3 типа экономического поведения ресурсов, которые использует та или иная фирма: убывающая предельная отдача, возрастающая предельная отдача и предельная отдача сетевой экономики, то могут встретиться 3 типа экономического поведения фирм (поведение – логика создания ценности): цепочка создания ценности, мастерская создания ценности и сеть создания ценности. Цепочка создания ценности была разработана Портером, в которой конечный товар или услуга, как правило, включают в себя все, что создает ценность для клиента [6]. Цепочка создания ценности (Value chain) – конечным является товар или услуга, обычно включает в себя все, что создает ценность для клиента; операции, выполняемые в соответствии с этой логикой последовательны и линейны, а весь процесс в целом имеет четкие начало и конец; этот тип создания ценности основывается на стандартизированных процессах, повторении (экономии от обучения) и массовом производстве (экономия от масштаба); ресурсы, формирующие конкурентное преимущество, начиная с определенной стадии демонстрируют убывающую предельную отдачу; представителями данной категории выступают производственные предприятия и предприятия розничной торговли; для данной логики характерно стремление к экономической эффективности, т.е. снижению транзакционных издержек. Хотя, если данные предприятия терпят крах, то это связано не с их неэффективностью, а с их нерезультативностью, когда компания производит дешевые никому не нужные товары. Мастерская создания ценности (Value shop) – основным является решение проблем для клиента, причем ценность заключена не только в самом решении (результате), но и в отдельных людях, предложивших это решение; выполняемые операции последовательны и заиклены; общий процесс не обязательно имеет начало и конец; для этого типа создания ценности при решении совершенно новых проблем характерна постоянная перекомпоновка существующего портфеля ресурсов (экономия

от совмещения); ресурсы, формирующие конкурентное преимущество, начиная с определенной стадии, показывают растущую предельную отдачу; эта логика направлена на результативность, а значит, основные усилия направлены на снижение координационных издержек; примерами данной логики являются научно-исследовательские организации, фирмы, оказывающие профессиональные услуги: юридические конторы, архитектурные, дизайнерские, проектные бюро и т.д. Крах этих организаций связан не с потерей результативности, а с их неэффективностью, когда для решения задачи использованы дорогостоящие средства, в связи с чем многим не под силу купить полученное решение. Сеть создания ценности (Value network) – в основе лежит налаживание связей между людьми или организациями, которые временно становятся взаимозависимыми, оставаясь в целом независимыми; операции параллельны и нелинейны, весь процесс не имеет явного начала или конца, а связи между операциями порой случайны; ресурсы, формирующие конкурентное преимущество демонстрируют сетевое экономическое поведение; для данной логики не является характерным стремление к эффективности и результативности, в связи с чем может возрасти вероятность плохой работы. Однако для оптимизации общей результативности и эффективности подразделения крупных компаний для достижения своей цели могут придерживаться той логики, которая больше подходит, т.е. цепочки создания ценности, либо мастерской создания ценности. Представителями данной логики являются интернет-аукционы, операторы связи, авиалинии, розничные банки, страхование и т.д.

Что необходимо для анализа и оценки навигатора интеллектуального капитала?

Для того, чтобы начать оценку, необходимо иметь следующую информацию, а именно:

1. Числовое представление матрицы трансформации ресурсов. Как получить числовое представление матрицы преобразования ресурсов, подробно обсуждалось ранее.
2. Наглядное графическое представление матрицы трансформации ресурсов, известной как навигатор интеллектуального капитала. Как это производится, подробно обсуждалось в статье выше.
3. Суждение о доминирующей в компании логике создания ценности на основе трех типов экономического поведения фирм (под поведением понимается логика создания ценности) т.е. Value Chain, Value Shop или Value Network. Определение и рассуждение вокруг логики создания ценности приведены, например у Stabell и др. (1998г.), [10] и консалтинговая фирма в этом примере работает как цепочка создания ценности (Value Chain).
4. Утверждение формы, что принять за результирующее значение (т.е. результат того, что организация пытается достичь), т.е. это деньги, знания, содержащиеся в письменных статьях, эстетика, воплощенная в картинах, прочные отношения с заинтересованными сторонами и т.д.
5. Утверждение стратегического намерения организации. Стратегическое намерение представляет стратегическое положение относительно конкурентов, которое фирма стремится достичь. Стратегическое намерение включает 4 элемента:
 - формулирование желаемого положения, т.е. позиции, в которой фирма желает находиться в определенный момент времени в будущем;
 - основная стратегия, как правило, характеризуется соотношением издержек потребителя к воспринимаемой им ценности. Традиционные стратегии: опережение, дифференциация, лидерство за счет минимизации издержек и стратегия «покойся с миром»;
 - направление развития, описываемое в координатах «потребители—продукты». Традиционными направлениями могут быть: увеличение; объединение; сокращение; разработка новых продуктов; разработка новых рынков; диверсификация;
 - описание средств, благодаря которым стратегическое намерение будет реализовано (органический рост, приобретение, сотрудничество и пр.) [8].

Воплощение результирующей ценности, созданной организацией.

Для организации, которая котируется на фондовой бирже, основной заинтересованной

стороной являются акционеры, они изучают общую прибыль акционеров, которая определяется свободным денежным потоком. Основной заинтересованной стороной в жизнедеятельности той или иной компании выступают акционеры, поэтому их интересует, насколько грамотно ими вложен свой собственный капитал и какова тенденция стабильного получения дивидендов. Оценка состояния бизнеса по бухгалтерским показателям довольно сложна. Кроме того, самый элементарный способ рейтинговой оценки посредством таких коэффициентов как ликвидность, рентабельность собственного капитала, обеспеченность собственными средствами, интенсивность оборота авансируемого капитала, коэффициент менеджмента дает лишь абстрактное представление о деятельности той или иной компании. Поэтому с развитием экономики все больше встает вопрос, связанный с упрощением методов оценки бизнеса (а значит и оценки всех ресурсов компании) и с одновременным ростом требований к достоверности этих оценок. В связи с затруднительной оценкой в бизнесе стоимости нематериальных активов и интеллектуального капитала в экономике было введено понятие «эффектор» (effector), которое переводится с латинского как «создатель», «творец». Понятие «эффектора» в данном случае (с позиции оценки) рассматривается в качестве источника (ресурса), создающего прибыль, доход, стоимость бизнеса (т.е. приносящего существенный эффект). Одним словом, «эффектор» можно рассматривать, как продукт инноваций при условии, что будет получен эффект (это могут быть уникальные технологии, разработка новой продукции и т. д.). Поэтому, под эффекторным анализом стоит понимать оценку источников (ресурсов) фирмы, участвующих в создании и получении совокупного эффекта [14]. В связи с этим, одной из ключевых задач, включенных в концепцию управления каждой компании, должен быть поиск новых инновационных предложений (т.е. средств органичного развития), которые будут иметь более высокую ценность для клиентов, при более низкой стоимости производства (принцип опережающей стратегии.) Опережающая стратегия внедрения изменений состоит в формировании потенциала опережения, который конкуренты порой не в состоянии «нейтрализовать». Эта стратегия может касаться: исследования продукта и его производства (к примеру: разработка оригинального дизайна, внедрение уникальной технологии производства и т. д.); снабжение (это может быть обеспечение доступа к сырьевым ресурсам); распределение и обслуживание (примером может служить: контроль над крупными дистрибьюторами и трейдерами, развитие специализированных навыков потребления у потенциальных покупателей и т. д.). Стратегическая цель консалтинговой фирмы состоит в том, чтобы достичь доминирующего положения в условиях доли рынка на национальном рынке посредством стратегии дифференциации (это конкурентная стратегия лидерства в продукте, которая означает создание уникального для отрасли товара, либо совершенно нового, либо наделение уже существующего стандартизированного продукта какими-либо уникальными свойствами в целях его продажи по более высокой цене и получения более высокой нормы прибыли), используя направленную стратегию средств быстрой конверсии (т. е. изменение, преобразование), через внутренние компетенции и внешние партнерские отношения (так, например, научные представления (идеи) быстро преобразуются в стандартизированные сервисные предложения). На основании приведенных выше обсуждений факторов стоимости и стратегических намерений можно перейти к первому шагу в анализе ICN.

Анализ, этап 1: Построение эффекторного графика.

«Эффекторный» анализ – предполагает обозначение наиболее ответственных участков и мест в компании, обеспечивающих наибольший эффект и прибыль [14]. Эффекторный график – это графическое представление важности и ценности потока ресурсов или поведения «развернутых» ресурсов как источника ценности [5]. Первый инструмент, который необходим для анализа, поможет понять, какие ресурсы являются «поглотителями» ценности, т.е. поглощают больше усилий, чем генерируют, и какие ресурсы выступают «источниками» ценности, т.е. генерируют больше усилий, чем поглощают. Эта информация позволяет понять, насколько «влиятельны» те, или иные

ресурсы. Стоит отметить, что в хорошо управляемой организации все влиятельные посреднические (промежуточные) ресурсы являются источником ценности, это значит, что получаешь от них больше, чем вкладываешь в них. Эффекторный график представляет собой достаточно простой график, где на оси X откладывается влиятельность ресурса, а по оси Y – эффекторный коэффициент ресурса. При этом под эффекторным коэффициентом ресурса (коэффициент эффектора) необходимо понимать общую сумму всех выходящих из ресурса трансформационных потоков, деленную на общую сумму всех входящих в ресурс трансформационных потоков. Для выполнения этих вычислений используется нормированная, но неочищенная матрица трансформации ресурсов. В нашем случае (на примере консалтинговой фирмы) строится эффекторный график для ресурсных трансформаций, изображенных на рисунке 3, а затем изображается эффекторный график для матрицы трансформации ресурсов воспроизведенной в таблице 4. Причем, коэффициент эффектора рассчитывается путем деления суммы строки для рассматриваемого ресурса на сумму столбца для рассматриваемого ресурса. Это показано в таблице 6, а результаты полученных эффекторных коэффициентов приведены в таблице 7. Тем самым найдены значения оси Y эффекторного графика. С осью X несколько проще, поскольку, по определению, суммы строк соответствующих ресурсов равны нормированным «весам» этих ресурсов, следовательно, в качестве значений для оси X эффекторного графика будут использованы суммы строк соответствующих ресурсов. Результирующий эффекторный график показан на рисунке 5. На этом графике чем более влиятельным является ресурс, тем правее он находится. Также стоит отметить, что на этом графике «поглотители» ценности отображаются под осью X, т.е. они имеют значения по оси Y меньше 1, а источники ценности находятся над осью X, т.е. имеют значения по оси Y больше 1. На «идеальном» графике ресурсы располагаются по диагонали из нижнего левого угла в верхний правый, значит, чем важнее ресурс, тем больше результирующей ценности он обычно создает.

Таблица 6 – Расчет эффекторных коэффициентов на основе матрицы трансформации ресурсов, представленной в таблице 4 [рассчитано автором]

Расчет эффекторного коэффициента	10/17,73	10/3,74	40/33,51	20/22,9	20/22,12	
Тип ресурса	Денежные	Физические	Организационные	Реляционные	Человеческие	Сумма
Денежные	2	1	2,6	2,4	2	10
Физические	0	0,88	4,88	2,34	1,9	10
Организационные	9,3	1,2	10,44	8,97	10,09	40
Реляционные	2,58	0,43	9,06	4,85	3,08	20
Человеческие	3,85	0,23	6,53	4,34	5,05	20
Итого	17,73	3,74	33,51	22,9	22,12	100

Таблица 7 – Полученные значения эффекторных коэффициентов на основе матрицы трансформации ресурсов, представленной в таблице 4 [рассчитано автором]

Значение коэффициента	0,56	2,67	1,19	0,87	0,90	
Тип ресурса	Денежные	Физические	Организационные	Реляционные	Человеческие	Сумма
Денежные	2	1	2,6	2,4	2	10
Физические	0	0,88	4,88	2,34	1,9	10
Организационные	9,3	1,2	10,44	8,97	10,09	40
Реляционные	2,58	0,43	9,06	4,85	3,08	20

Человеческие	3,85	0,23	6,53	4,34	5,05	20
Итого	17,73	3,74	33,51	22,9	22,12	100

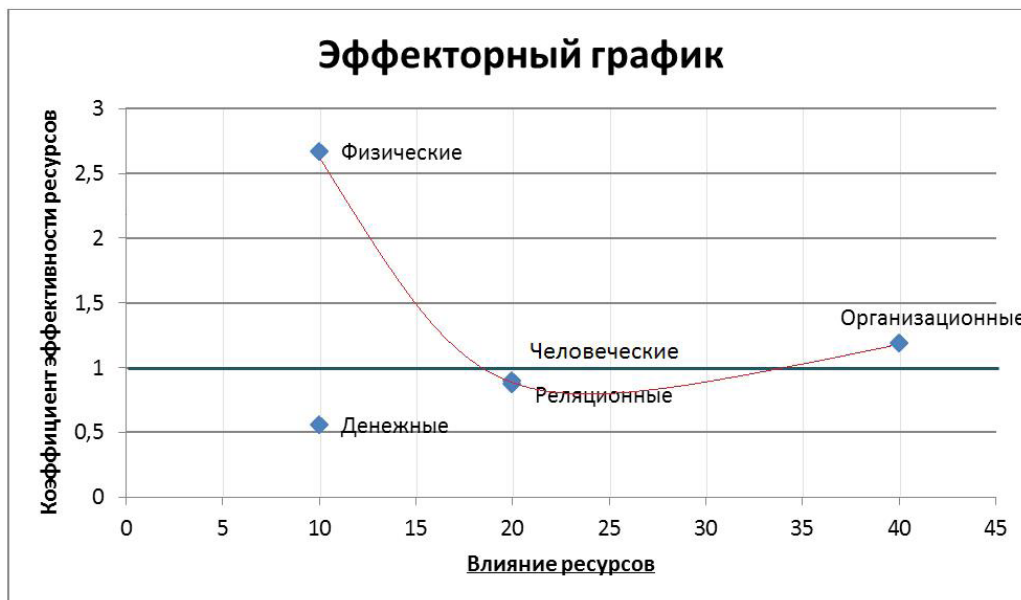


Рисунок 5 – Итоговый эффекторный график на основе значений эффекторных коэффициентов и матрицы трансформации ресурсов, представленной в таблице 7.

Анализ, этап 2: Оценка эффекторного графика (графика эффектора).

Идеальный эффекторный график имеет следующий набор характеристик:

— ресурс на выходе, (т.е. форма ресурса, которая воплощает в себе ценность, поставляемую организацией), должен быть одним из самых левых ресурсов, т. е. одним из наименее влиятельных.

— ресурс на выходе также всегда должен быть «поглотителем» ценности, т.е. отображаться под осью X, которая пересекает ось Y в точке 1. Это связано с тем, что устойчивая система трансформации ресурсов должна генерировать больше усилий в ресурс на выходе, чем извлекать из него, чтобы поддерживать (сохранять) работу системы. Если это так, то происходит накопление усилий в выпускаемом ресурсе, которое может быть использовано для других вещей, к примеру, оказание влияния на акционеров через выплату дивидендов.

— Чем влиятельнее промежуточный ресурс, (т.е. все ресурсы, кроме выпускаемого), тем больше должен быть его эффекторный коэффициент. Это означает, что ресурсы, оказывающие наибольшее влияние на создание стоимости, должны эффективнее всего использоваться (управляться). Также необходимо отметить, что чем менее влиятельным является промежуточный ресурс (т.е., чем дальше влево он отражается на графике эффектора), тем менее значительным становится его положение по оси Y на эффекторном графике.

— Порядок расположения ресурсов определяется логикой создания ценности фирмы. Наиболее влиятельным ресурсом является тот, который формирует основу конкурентного преимущества организации. Таблица 1 дает представление о существующих и возможных сочетаниях ресурсов, однако трем типам экономического поведения фирм свойственно:

1. в цепочке создания ценности (Value Chain) человеческие ресурсы не могут быть самыми правыми, если организация занимается коммерческой деятельностью;
2. в мастерской создания ценности (Value Shop) физические (материальные) ресурсы не могут быть самыми правыми, если организация занимается коммерческой деятельностью;

3. в сети создания ценности (Value Network) ожидается, что крайней справа будет некая комбинация организационных и реляционных ресурсов, если организация занимается коммерческой деятельностью.

На рисунке 6 отображены дополнительные рекомендации по оценке эффекторного графика. На данном рисунке 6 показана красная линия – это построенная по методу наименьших квадратов линейная аппроксимация точек, соответствующих ресурсам (за исключением ресурса на выходе). Две кривые сверху и снизу, являющиеся асимптотами к ней и оси Y соответственно, ограничивают три области, обозначенные Зона 1, Зона 2, Зона 3.

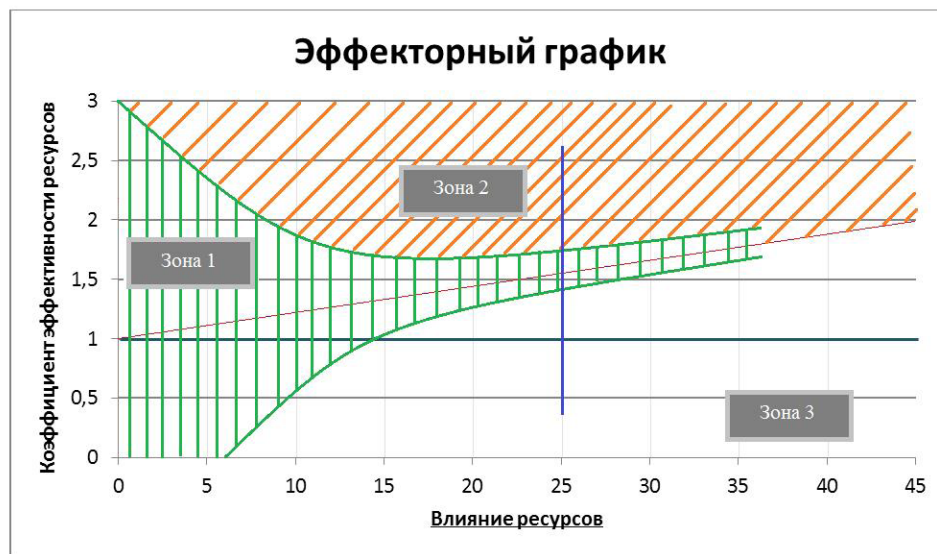


Рисунок 6 – Оценка эффекторного графика.

Очевидно, что ресурсы, попадающие в Зону 1, не вызывают беспокойства.

Ресурсы, которые появляются в Зоне 2, являются потенциальной причиной для беспокойства, и вопрос, который необходимо задать в отношении каждого ресурса в этой области: «Является ли извлечение ценности из этого ресурса устойчивым с течением времени, или что ресурс «реинвестирует» (реинвестирование – это дополнительное или повторное вложение капитала, полученного в результате инвестиционных операций, при этом необязательно вкладывать средства в тот же объект, в котором уже была получена прибыль) себя мало (будь то деньги, компетенции, репутация или что-то еще), чтобы поддержать извлечение прибыли на ее текущем уровне?».

Ресурсы, которые появляются в незаштрихованной Зоне 3, являются потенциальной причиной для беспокойства, и вопрос, который должен быть задан относительно каждого ресурса в этой области, заключается в следующем: «Есть ли проблема с эффективностью? Можно ли извлечь большую ценность из этого ресурса, или необходимо уменьшить инвестиции в этот ресурс, не нарушая в целом равновесие системы «развертывания» ресурсов (трансформационной матрицы)?».

Если это интерпретировать в эффекторный график (рис. 5) в нашем примере можно ожидать:

1. Денежный ресурс (т.е. наш ресурс на выходе) появится в левой части графика эффектора, как и есть в действительности.

2. Денежный ресурс (т.е. наш ресурс на выходе) будет отображаться под осью X на графике эффектора, как и есть в действительности.

3. Промежуточные ресурсы появятся над осью X в эффекторном графике, и как видно, это не относится к реляционным и человеческим ресурсам. Это дает первую возможность для совершенствования.

4. Чтобы иметь возможность начертить непрерывно растущую линию слева направо через промежуточные ресурсы (красная линия на рис.5 и рис.7) видно, что это возможно только в том случае, если исключить физические (материальные) ресурсы и проигнорировать небольшую разницу между эффекторными коэффициентами человеческих и реляционных ресурсов. Это дает вторую возможность для совершенствования.

5. Чтобы организационные и реляционные ресурсы отобразились как самые правые ресурсы на эффекторном графике, поскольку в нашем примере консалтинговая фирма является цепочкой создания ценности (Value Chain), работающей в секторе профессиональных услуг. Это дает третью возможность для совершенствования, т.е. увеличить влияние реляционных ресурсов за счет человеческих ресурсов.

После интерпретации и дополнения эффекторного графика (рис.7) соответствующими линиями (аппроксимацией и двумя ассимптотами) на примере нашей консалтинговой фирмы, могут возникнуть следующие вопросы:

1) Является ли извлечение ценности из физических (материальных) ресурсов устойчивым? Ответ будет таким: вероятно, нет. Это дает нам четвертую возможность для совершенствования;

2) Является ли извлечение ценности из организационных ресурсов устойчивым? Ответ будет: вероятно, да;

3) Можно ли увеличить эффективность извлечения ценности из реляционных и человеческих ресурсов? Ответ будет: вероятно, да. Это дает нам пятую возможность для совершенствования.

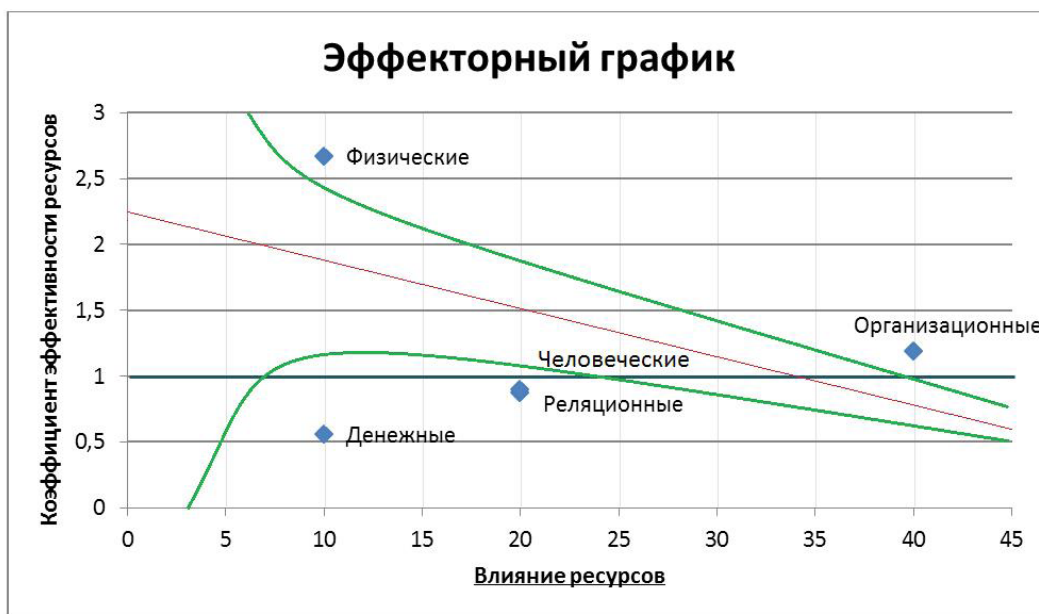


Рисунок 7 – Матрица трансформации ресурсов из рис.5 с добавленными линейной аппроксимацией методом наименьших квадратов и двумя ограничительными линиями.

Анализ, этап 3: Усовершенствование трансформационной матрицы и построение ее графического представления. Наглядное представление сопутствующего эффекторного графика.

Реализация возможностей для совершенствования позволила бы изменить величины коэффициентов численного представления трансформационной матрицы на что-то вроде того, что отображено в таблице 8. Соответствующее графическое представление трансформационной матрицы будет выглядеть так, как показано на рисунке 8. Соответствующий эффекторный график с кривой, соединяющей промежуточные ресурсы, показан на рисунке 9. И соответствующий график эффектора

с линией, рассчитанной методом наименьших квадратов и ограничительными линиями областей показан на рисунке 10. Следовательно, можно видеть и проанализировать некоторые изменения во влиянии ресурсов и трансформаций.

Таблица 8 – Численное представление трансформационной матрицы из табл. 7 после улучшений с учетом отмеченных возможностей для совершенствования [рассчитано автором]

Оптимизированное значение коэффициента	0,31	1,00	3,07	1,54	1,40	
Тип ресурса	Денежные	Физические	Организационные	Реляционные	Человеческие	Сумма
Денежные	3,91	3,46	3,06	2,28	5,03	17,74
Физические	3,03	0	1,48	0	0	4,51
Организационные	22,44	0,48	5,97	4,95	5,95	39,79
Реляционные	16,32	0	0	3,57	0	19,89
Человеческие	11,01	0,56	2,43	2,12	1,95	18,07
Итого	56,71	4,5	12,94	12,92	12,93	100



Рисунок 8 – Графическое представление трансформационной матрицы, представленной в табл. 8.

Выводы

Все ресурсы теперь находятся в верхней части.

— Денежные (ресурс на выходе), этот ресурс теперь более влиятельный, чем раньше, но по-прежнему оказывает наименее влияние наряду с главными ресурсами, и его эффекторный коэффициент изменился в лучшую сторону, т.е. снизился, что является положительным. Важность денежного ресурса все еще слишком завышена, но вероятно, это связано с тем, что на данный момент рентабельность может быть недостаточной, и это, как правило, обуславливает более высокое влияние в ICN.

— Физические (материальные): этот ресурс в настоящее время является наименее влиятельным из всех ресурсов, что вполне логично, поскольку наша фирма является сервисной организацией. Коэффициент эффектора теперь понизился до уровня безубыточности (равновесного уровня), который более приемлем (разумен) для относительно невлиятельного ресурса.

— Организационные: данный ресурс является самым влиятельным, как и раньше, что логично для сервисной организации, предлагающей стандартизированные продукты. Эффекторный коэффициент изменил свое значение на более высокое среди ресурсов. Это объясняет его эффективность. Ведь, чем больше влияние на создание стоимости, тем он лучше задействован. Это могут быть новые уникальные сервисные предложения, отличные от конкурентов.

— Реляционные: это второй по влиятельности ресурс. Его эффекторный коэффициент увеличился, и существенно больше 1. Это логично, поскольку связи организации принципиально важны и должны

быть значительно усилены на конкурентном рынке стандартизированных предложений. Это может быть расширение клиентской базы за счет бренда компании.

— Человеческие: этот ресурс не является самым влиятельным из основных ресурсов, он занимает третью позицию. Его эффекторный коэффициент чуть-чуть вырос и больше 1. Это логично для компании, которая требует от своих сотрудников следования установленному процессу при предоставлении услуг, и где основная часть оплаты приходится на предложенный продукт, а не на затраченные человеко-часы.

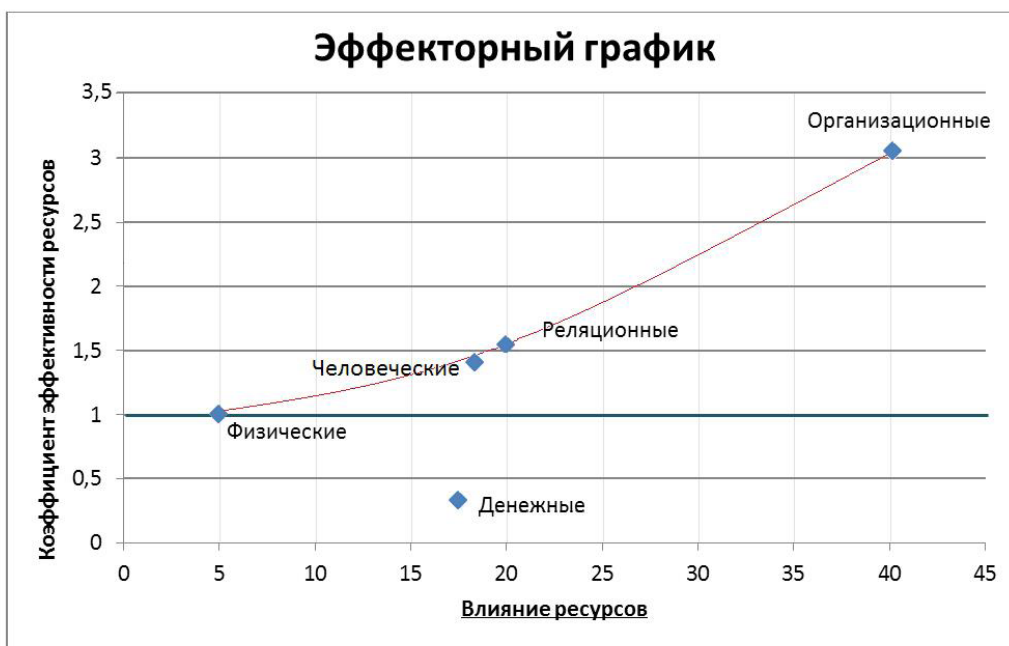


Рисунок 9 – Эффекторный график, построенный на основе трансформационной матрицы ресурсов, представленной в табл. 8.

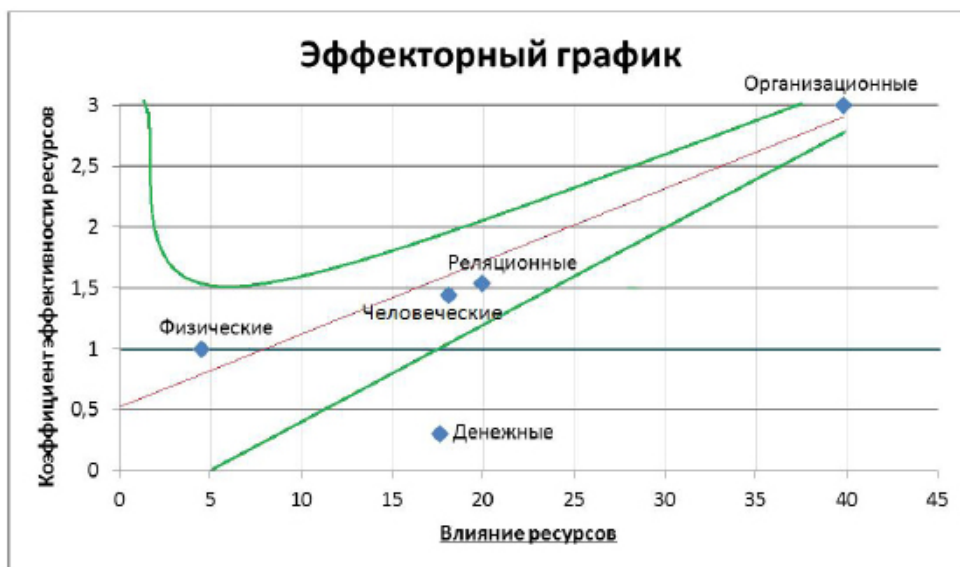


Рисунок 10 – Эффекторный график, построенный на основе рис. 9 с нанесенными линейной аппроксимацией по методу наименьших квадратов и границами областей.

При рассмотрении трансформации ресурсов, имеются следующие связи. В нашем примере.

* От денежных ресурсов:

Наблюдается трансформационный цикл: денежные ресурсы → физические (материальные) ресурсы → реляционные ресурсы → денежные ресурсы. Это можно интерпретировать, как затраты на аренду офиса, расположенного в центре города, благодаря чему растет количество связей и улучшается их качество, что в свою очередь ведет к увеличению доходов;

Отмечается увеличение величины трансформации: денежные ресурсы → человеческие ресурсы. Это можно истолковать как повышение инвестиций в высококвалифицированных сотрудников.

* От физических (материальных) ресурсов:

Все трансформации от физических ресурсов, кроме трансформации физические ресурсы → денежные ресурсы, резко уменьшились. Это логично, так как влияние физических ресурсов, в целом, уменьшилось, что является характерным для фирмы, предоставляющей услуги.

Взросла трансформация: физические ресурсы → денежные ресурсы. Это можно трактовать, как возможность взимать с покупателей (клиентов) денежные средства за пользование высококачественным помещением (офисом) и оборудованием, которые использует фирма.

* От организационных ресурсов:

Все трансформации организационных ресурсов, помимо трансформации организационные ресурсы → денежные ресурсы, резко сократились. Это логично, так как основной бизнес компании заключается в продаже стандартизированных решений.

Трансформация: организационные ресурсы → денежные ресурсы, увеличение этой трансформации указывает на более сосредоточенное внимание к увеличению денежных доходов за счет цены, которую можно взимать за предоставление услуг организацией и ее репутацию / имидж / бренд в сочетании с экономией затрат, из-за наилучшей организации функционирующих процессов.

* От реляционных ресурсов:

Все трансформации от реляционного ресурса, за исключением реляционные ресурсы → денежные ресурсы, резко сократились. Это логично, поскольку основной бизнес организации заключается в продаже стандартизированных решений, где органичное развитие основано на внутренних определенных знаниях и возможностях.

Трансформация: реляционные ресурсы → денежные ресурсы, увеличение этой трансформации может быть истолковано с позиции выгоды, экономии от масштаба, возникающей по мере увеличения клиентской базы / доли рынка, а также от снижения затрат на поиск (значит, затрат на приобретение клиентов) вследствие крепких связей.

* От человеческих ресурсов – именно здесь ключевые изменения, которые заключаются в трех трансформациях:

Трансформация: человеческие ресурсы → денежные ресурсы, эта трансформация усилилась. Это можно интерпретировать как выделение отдельных сотрудников, которые отличаются достаточной универсальностью и разносторонностью, чтобы отдельно брать за них деньги и управлять ими как отдельным высокооплачиваемым бизнесом, занимающимся разработкой индивидуальных решений и/или решением проблем, ориентированных на потребителя.

Трансформация: человеческие ресурсы → организационные ресурсы, эта трансформация уменьшилась. Это может быть истолковано, как больший акцент на стандартизированных решениях и меньший акцент на специфических модификациях для конкретных клиентов с участием и привлечением квалифицированных специалистов.

Трансформация: человеческие ресурсы → реляционные ресурсы, эта трансформация уменьшилась. Это можно объяснить, как больший акцент на построении и поддержании связей, основанных на репутации / имидже / бренде в сочетании с отличными стандартизированными предложениями услуг, а не на использовании (вовлечении) высококвалифицированных специалистов для построения и поддержания связей.

Видно, что все эти изменения соответствуют целенаправленной стратегии, которую используют многие крупные поставщики услуг в консалтинговой сфере.

Заключение

На основе предварительного анализа компания может определить и оценить структуру трансформации ресурсов, находящихся в ее распоряжении (в этом и заключается суть процесса управления интеллектуальным капиталом: организационными, реляционными, человеческими ресурсами). Для этого необходимо использовать два инструмента. Первым инструментом является навигатор интеллектуального капитала, который позволяет сформулировать ряд гипотез относительно того, к какому типу относится наша организация. Сделав это, учитывая логику создания ценности, можно идентифицировать (определить) гипотезы о несоответствиях в структуре создания ценности и потенциале повышения результативности в этой структуре создания ценности. Для выполнения этой оценки должна быть доступна следующая информация:

— Числовое представление матрицы трансформации ресурсов. Как получить числовое представление матрицы трансформации ресурсов подробно обсуждалось выше в статье.

— Графическое представление матрицы трансформации ресурсов известной, как навигатор интеллектуального капитала (ICN). Как это сделать, подробно обсуждалось в статье ранее.

— Суждение о доминирующей в организации логике сознания ценности (т.е. Value Chain, Value Shop и Value Network, т.е. цепочка создания ценности, мастерская создания ценности, сеть создания ценности).

— Утверждение формы, что принять за итоговое значение (т.е. результат того, что организация пытается достичь) поскольку это могут быть: деньги, знания, содержащиеся в письменных статьях, эстетика, воплощенная в картинах, тесные отношения с заинтересованными сторонами и т.д.).

— Утверждение стратегического намерения организации.

Вторым необходимым инструментом для оценки ресурсов организации служит эффекторный график. Идеальный эффекторный график имеет следующий набор характеристик:

1) ресурс на выходе (т.е. форма ресурса, которая воплощает в себе ценность, которую определяет организация) должен быть одним из самых левых ресурсов, т.е. одним из наименее влиятельных;

2) ресурс на выходе также всегда должен быть «поглотителем» ценности, т.е. проходить под осью X, пересекаящей ось Y в точке 1. Это связано с тем, что устойчивая система трансформации ресурсов должна генерировать больше усилий в ресурс на выходе, чем извлекать из него, чтобы сохранить работу системы. Тем самым, это приведет к накоплению усилий в выпускаемом ресурсе, который может быть использован для других целей, например, для воздействия на акционеров через выплату дивидендов;

3) чем влиятельнее промежуточный ресурс (т.е. все ресурсы, кроме выпускаемого), тем выше должен быть его эффекторный коэффициент. Это указывает на то, что ресурсы, оказывающие наибольшее влияние на создание стоимости должны быть эффективнее всего задействованы (управляемы). Также, чем менее влиятельным является промежуточный ресурс (т.е. чем дальше влево он находится на эффекторном графике), тем незначительнее становится его положение на оси Y в эффекторном графике;

4) порядок, в котором появляются ресурсы, определяется логикой создания ценности организации. Наиболее влиятельным ресурсом является тот, который создает основу конкурентного преимущества организации:

— В цепочке создания ценности (Value Chain) человеческие ресурсы не могут быть самыми правыми, если организация занимается коммерческой деятельностью;

— В мастерские создания ценности (Value Shop) физические (материальные) ресурсы не могут быть самыми правыми, если организация занимается коммерческой деятельностью;

— В сети создания ценности (Value Network) предполагается, что крайней справа будет некоторая

комбинация организационных и реляционных ресурсов, если организация занимается коммерческой деятельностью.

Учитывая эти идеальные характеристики, можно проверять и развивать гипотезы о потенциале совершенствования, сформулированные из ICN.

Важные проблемы результативности: каким образом использовать ресурсы, чтобы максимизировать потенциал создания ценности организации, безусловно, могут быть решены с помощью навигатора интеллектуального капитала. Числовое и графическое представление текущей и желаемой ситуации, составленное руководством той или иной компании, используя ICN, является ценным указанием. Поскольку четко позволяет анализировать подходы, при помощи которых организация создает ценность и выявить, какие ресурсы для создания ценности и конкурентного преимущества требуются сегодня и какие ресурсы нужны для достижения желаемого состояния организации в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Amit R., Schoemaker P. J. Strategic assets and organizational rent. / *Strategic Management Journal*. –14. –1993. – pp. 33–46
2. Grant R. M. Toward a knowledge-based theory of the firm. / *Strategic Management Journal*. –17. –1996. – pp. 109–222
3. Lev B. *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. / Washington, The Brookings Institution. –2001. – p. 216
4. Molnar M. J. Executive Views on Intangible Assets: Insights from the Accenture. *Economist Intelligence Unit Survey Research Note «Intangible Assets and Future» V. 1.* –April 13. –2004. – pp. 26–38
5. Ordóñez de Pablos, Patricia. *International Business Strategy and Entrepreneurship: An Information Technology Perspective: An Information Technology Perspective*. // *Business Science Reference (an imprint of IGI Global)/USA*. –2014. – p.306
6. Porter M. E. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. – New York: Free Press. –1998. – p. 592
7. Roos G. The Intellectual Capital Navigator as a Strategic Tool. // *International Business Strategy and Entrepreneurship: An Information Technology Perspective// Chapter: 1, Publisher: IGI Global, Hershey, PA., USA, Editors: Ordóñez de Pablos, P.– 2014. pp.1–22*
8. Roos G. The role of intellectual capital in business model innovation: An empirical study. In *Intellectual capital strategy management for knowledge-based organizations*. / Hershey, PA: IGI Global, doi: 10.4018/978-1-4666-3655-2. Ch006. –2013
9. Roos G., Pike S., Fernstrom L. *Managing intellectual capital in practice*. / Butterworth-Heinemann. –2005– p. 384
10. Stabell C. B., Fjelstud O. D. Configuring value for competitive advantage: On chains, shops and networks/ *Strategic Management Journal*–19–1998– pp. 413–437.
11. Teece D. Capturing value from knowledge assets: the new economy, markets for knowhow and intangible assets/ *California Management review*–1998– 40(3)– pp. 55–79
12. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем /С.А. Дятлов // *Электронный научный журнал «Теоретическая экономика»*, 2012. — № 6. — С. 39–54. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>
13. Кох Ричард. Принцип 80/20. Секрет того как достигать большего по средствам меньшего. (оригинальное название “The 80/20 Principle: The Secret of Achieving More with Less”) Кейптаун 1998//

перевод Епимахов Олег–Изд–во: ЭКСМО– 2012г., с. 448

14. Леонтьев Б. Б. Эффектор как новый системообразующий фактор в оценке и управлении бизнесом / Б.Б. Леонтьев//Имущественные отношения в РФ/–№4(43)–2005– с. 39–50

15. Молодчик М. А. Интеллектуальный капитал компании: диагностика и подходы к управлению: учеб. пособие / М.А. Молодчик. – Пермь: Изд–во Перм. нац. исслед. политехн. ун–та– 2012. – 219 с. (с. 47–49)

16. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления [Текст] / Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем; [пер.: М. П. Аккая]. – 3–е изд. – Санкт–Петербург: Высшая школа менеджмента–2010. – 418 с.

17. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота: Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА–М.– 2005–247 с.

18. Энциклопедический словарь экономики и права. Информационная асимметрия. Электронный ресурс: [https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/5568/ИНФОРМАЦИОННАЯ]

СЕКРЕТЫ УСПЕХА СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА ОТ ПРОФЕССОРОВ ГАРВАРДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (HARVARD UNIVERSITY, USA) БРУНО С. СЕРЖИ (BRUNO S. SERGI) И КОУЛ С. СКАНЛОН (COLE C. SCANLON) В КНИГЕ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ В 21 ВЕКЕ» (“ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT IN THE 21ST CENTURY”)

Позднякова Ульяна Александровна

кандидат экономических наук,
Директор АНО «Институт научных коммуникаций»
г. Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: wua@list.ru

Аннотация: представлена рецензия на книгу профессоров гарвардского университета (Harvard University, USA) Бруно С. Сержи (Bruno S. Sergi) и Коул С. Сканлон (Cole C. Scanlon) «Предпринимательство и развитие в 21 веке» (“Entrepreneurship and development in the 21st century”). В книге, отмечает рецензент, выявлена современная роль предпринимательства в развитых и развивающихся странах и предложены рекомендации для государственного и корпоративного управления в интересах интенсификации развития этих стран. Показано, что в развитых странах предпринимательство стимулирует развитие транспортной инфраструктуры и способствует их все большему вовлечению в международную торговлю. В развивающихся странах роль предпринимательства заключается в финансировании (через инвестиции) и стимулировании (через спрос, маркетинг) развития их экономики. Обозначены секреты успеха («точки роста») современного бизнеса.

Ключевые слова: «точки роста» бизнеса, развитые страны, развивающиеся страны, предпринимательство, развитие социально-экономических систем.

JEL: L26, O11, O12

SECRETS OF SUCCESS OF MODERN BUSINESS FROM THE PROFESSORS OF THE HARVARD UNIVERSITY (USA) BRUNO S. SERGEI AND COLE C. SCANLON IN THE BOOK “ENTREPRENEURSHIP IN THE 21st CENTURY”

Pozdnyakova Uliana Aleksandrovna, candidate of Economic Sciences
Director of ANO «Institute for Scientific Communications»
Volgograd, Russian Federation

Abstract: a review of the book by professors at Harvard University (USA) Bruno S. Sergi and Cole C. Scanlon is presented in the book “Entrepreneurship and development in the 21st century”. The book reveals the modern role of entrepreneurship in developed and developing countries and offers recommendations for state and corporate governance in the interest of intensifying the development of these countries. It is shown that in developed countries, entrepreneurship stimulates the development of transport infrastructure and contributes to their increasing involvement in international trade. In developing countries, the role of entrepreneurship is to finance (through investments) and stimulate (through demand, marketing) the development of their economies. Identified the secrets of success («growth points») of modern business.

Keywords: “growth points” of business, developed countries, developing countries, entrepreneurship, development of socio-economic systems.

Предпринимательство играет важную роль в функционировании и развитии современных социально-экономических систем. С позиций ноосферного подхода предпринимательство является связующим звеном экономической, экологической и социальной сфер хозяйственной деятельности. С одной стороны, предпринимательство лежит в основе экономического роста. Выступая средой для создания добавленной стоимости (ценности), предпринимательство формирует национальное благосостояние и задает масштаб и темп народного хозяйства.

С другой стороны, предпринимательство определяет условия природопользования и влияет на состояние окружающей среды. Являясь основным пользователем природных ресурсов, предпринимательство в значительной степени определяет энерго- и ресурсоемкость и -эффективность хозяйственной системы. В связи с этим к предпринимательству предъявляются растущие требования в области проявления корпоративной экологической ответственности в интересах поддержания благоприятной экологической ситуации в современном мире.

С третьей стороны, предпринимательство способствует социальному прогрессу. Именно в предпринимательстве обеспечивается занятость (включая само-занятость) населения и создаются блага для удовлетворения потребностей общества. Предпринимательство также выступает источником инноваций, продвигая передовые технологии в обществе. Уровень и качество жизни населения во многом зависят от уровня, темпа и других характеристик (к примеру, инновационная активность, корпоративная социальная ответственность) развития предпринимательства.

Однако, несмотря на высокую актуальность в настоящее время, большинство существующих исследований предпринимательства как фактора экономического роста и развития было проведено в прошлом веке. В последние годы публикуются разрозненные исследования, фрагментарно и косвенно затрагивающие причинно-следственные связи развития предпринимательства и экономического роста. Опора современной концепции предпринимательства и экономического развития на устаревшие научные факты не позволяет в рамках нее достоверно отразить новейшие тенденции в развитии предпринимательства и их влияние на экономическое развитие.

Несостоятельность и неполноту данной концепции продемонстрировал последний мировой финансово-экономический кризис, который не только не был предсказан разработчиками данной концепции, но и не были предложены эффективные меры активизации развития предпринимательства для ускоренного преодоления последствий кризиса. Поэтому существует объективная необходимость в уточнении и доработке данной концепции с учетом современных эмпирических данных.

Передовые открытия современной экономической науки в области предпринимательства и его влияния на рост и развитие хозяйственных систем будут систематизированы и представлены в книге профессоров Гарвардского университета (Harvard University, USA) Бруно С. Сержи (Bruno S. Sergi) и Коул С. Сканлон (Cole C. Scanlon) в книге «Предпринимательство и развитие в 21 веке» (“Entrepreneurship and Development in the 21st Century”), публикация которой запланирована на 15 апреля 2019 г. престижным международным издательством «Эмеральд» (“Emerald Publishing Limited”) [1].

Книга написана под редакторством известных научных деятелей современности: Бруно С. Сержи, преподавателя политической экономии на развивающихся рынках России и Китая в Гарвардском университете, научного руководителя Гарвардской лаборатории IQSS по предпринимательству и развитию (LEAD), а также сотрудником Центра российских и евразийских исследований им. Дэвиса при Гарварде и его коллегой Коулом С. Сканлоном, предпринимателем и исследователем, интересы которого включают социальную политику, международное развитие и образование, который является со-директором Гарвардской лаборатории IQSS по предпринимательству и развитию (LEAD), соучредителем/со-директором FairOpportunityProject.org (некоммерческая образовательная технология), и который был награжден Forbes 30 Under 30 в 2017 г.

Книгу открывает исследование редактора книги Б.С. Сержи и российских ученых, являющихся

одними из ведущих экспертов в области предпринимательства и экономического роста: д.э.н., проф., президента АНО «Институт научных коммуникаций» Е.Г. Попковой, д.э.н., проф. главного научного сотрудника Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, главного научного сотрудника Государственного научно-исследовательского института Системного анализа Счетной палаты Российской Федерации А.В. Боговиза и д.э.н., проф. Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства» Ю.В. Рагулиной на тему «Предпринимательство и экономический рост: опыт развитых и развивающихся стран» [2].

В своем исследовании авторы выявляют современную роль предпринимательства в развитых и развивающихся странах и предлагают рекомендации для государственного и корпоративного управления в интересах интенсификации развития этих стран. Показано, что в развитых странах предпринимательство стимулирует развитие транспортной инфраструктуры и способствует их все большему вовлечению в международную торговлю. В развивающихся странах роль предпринимательства заключается в финансировании (через инвестиции) и стимулировании (через спрос, маркетинг) развития их экономики.

В последующих 9-ти главах книги обозначены секреты успеха («точки роста») современного бизнеса:

- Инновации в финансовом секторе (на примере Корейской Народно-Демократической Республики): под авторством Абдул Ноулз (Abdul Knowles);
- Предпринимательское образование: под авторством Тарик Ахмед (Tariq Ahmed), Иджаз Ур Рехман (Ijaz Ur Rehman) и Бруно С. Сержи (Bruno S. Sergi);
- Сохранение национальных традиций предпринимательства и обеспечение его уникальности: под авторством Дэймон Джек Кларк (Damon Jack Clark);
- Интеграция и кооперация: под авторством Стивен Питтс Си-Джей (Stephen Pitts SJ);
- Доступ к микрофинансированию (на примере Синегала): под авторством Коул Сканлон (Cole Scanlon), Китон Сканлон (Keaton Scanlon) и Тиг Сканлон (Teague Scanlon);
- Доступ к инновационным финансовым инструментам: под авторством Джеймс Э. Оверс (James E. Owers) и Бруно С. Серджи Bruno S. Sergi);
- Регулирование криптомаркетов: под авторством Кристиан Линдер (Christian Linder);
- Электронная торговля, организованная на базе Искусственного интеллекта: под авторством Рената Тибо (Renata Thiebaut);
- Репутационный капитал: под авторством Сурья Нараянан (Surya Narayanan).

Главный вывод книги заключается в том, что современное предпринимательство развивается в быстром темпе под сильным влиянием научно-технического прогресса. Это вызывает проблему сохранения традиций для поддержания уникальности и, следовательно, глобальной конкурентоспособности национального предпринимательства при одновременной необходимости его глобализации и инновационного развития. Перспективные решения данной проблемы предложены в главах книги. Она рекомендуется к прочтению представителями российской академической и деловой среды, заинтересованных в ознакомлении с результатами передовых научных разработок в области предпринимательства, экономического роста и развития.

Благодарности

«The reported study was funded by RFBR according to the research project № 18-010-00103 А».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Sergi, B.S. (2019). Entrepreneurship and Development in the 21st Century. Series: Harvard Lab for Entrepreneurship and Development / B.S. Sergi, C.C. Scanlon, Emerald Publishing Limited, 267 p.
2. Sergi, B.S. Entrepreneurship and Economic Growth: The Experience of Developed and Developing Countries / B.S. Sergi, E.G. Popkova, A.V. Bogoviz, Y.V. Ragulina // Entrepreneurship and Development in the 21st Century. Series: Harvard Lab for Entrepreneurship and Development. USA: Emerald Publishing Limited. – С. 3-28.

РЕЦЕНЗИЯ НА СТАТЬЮ ЕГОРОВА В.Н., ШАХОВОЙ И.Ю. «ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА (ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ)»

Бондырева Ирина Борисовна

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

Аннотация: В рецензии рассматриваются формы образования студентов в вузе: традиционные и новые. Отмечается необходимость развития дистанционного обучения в условиях цифровой экономики. Ставится вопрос о границах применения исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий. Рассматриваются преимущества и недостатки дистанционного обучения, анализируются источники его финансирования.

Ключевые слова: высшее образование, студент, формы образования, дистанционное обучение, конкурентоспособность вуза, финансирование, неформальное образование.

REVIEW OF THE ARTICLE EGOROVA V. N., SHAKHOVA, I. Yu., «DISTANCE LEARNING AS A MEANS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE UNIVERSITY (ORGANIZATIONAL, METHODOLOGICAL AND LEGAL ASPECTS)»

Irina Bondyreva, candidate of economic Sciences, associate Professor Yaroslavl state technical University, «Department of Economics and management»
Yaroslavl, Russian Federation.

Abstract: The review examines the forms of education of students at the University: traditional and new. The need for the development of distance learning in the digital economy. The question is raised about the limits of the use of exclusively e-learning, distance learning technologies. The advantages and disadvantages of distance learning are considered, the sources of its financing are analyzed.

Keywords: higher education, student, forms of education, distance learning, University competitiveness, financing, non-formal education.

Подготовка квалифицированных кадров, способных максимально использовать возможности современных информационных технологий, - актуальная задача для сферы образования. Имея более широкие возможности в реализации новых форм организации учебного процесса, адаптированного для потребителей, вуз способен работать с большим количеством студентов, что часто бывает необходимо для получения ими второго высшего образования, профессиональной переподготовки, повышения квалификации.

Развитие и реализация обучения с помощью электронных информационных технологий осуществляется через интеграцию традиционных форм образования (очное, заочное) и новых, которые направлены на систематический и организованный процесс наращивания знаний, умений и

навыков при помощи новых технологий.

В статье «Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспекты)» авторами дается подробная оценка тенденций развития отечественного высшего образования с экономической и правовой точек зрения [3, с. 48].

При этом, на наш взгляд, необходимо было бы остановиться и на тенденциях развития форм образования. Ведь под термином «образование» часто понимается «дисциплина, которая в этом контексте касается главным образом методов обучения и преподавания в школах или подобных школе средах, противостоя различным неформальным средствам социализации (например, между родителями и их детьми)» [2, с. 955]. Другие авторы трактуют образование как «совокупность множества форм обучения и формирования, социализации и взросления молодых людей» [1, с.127-128] и подчеркивают его способность к саморазвитию и созданию условий для полноценного развития всех своих участников.

Традиционные образовательные учреждения сейчас в какой-то степени утратили свои позиции как единственных субъектов предложения образования. В сфере образования появляется определенный сектор – «неформальное образование», который по своей организации не вписывается в единую систему образования. Американский исследователь Ф. Кумбс дал определение неформальному образованию как образовательной деятельности вне рамок существующей формальной системы [5, с. 59]. Шведские ученые отмечали, что «тенденция к возрастанию значения неинституализированных форм образования достаточно четко просматривается уже в наши дни» [8, с. 35].

В высшей школе обучение, в основном, организовано по традиционным формам – очной, очно-заочной (вечерней) и заочной. Наиболее востребованными формами обучения являются очная и заочная.

Для обеспечения высокого уровня подготовки кадров необходимо использовать современные технологии в процессе обучения (онлайн – обучение, открытые образовательные ресурсы и другие электронные технологии). Создание электронного образовательного контента – сложный процесс, требующий привлечения значительных трудовых и материальных ресурсов, учитывающий множество субъективных и объективных факторов. В структуре вузов появляются целые подразделения, занятые производством электронных курсов, поиском в Интернете открытых образовательных ресурсов и размещением этих материалов в единой среде [9, с. 90].

При этом авторы рецензируемой статьи подчеркивают, что государством утвержден перечень профессий, специальностей и направлений, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий [3, с. 50].

Важно подчеркнуть, что виртуальные средства обучения должны в обязательном порядке чередоваться с изучением реальных производственных процессов. Таким образом, информационные цифровые технологии становятся важным элементом в прикладном теоретическом обучении (в общепрофессиональном цикле в российской терминологии), но при этом, во-первых, они должны соответствовать технологиям реальных производственных процессов, во-вторых, должны быть в совершенстве освоены педагогическими кадрами, в-третьих, их применение в обучении должно сбалансированно, дидактически целесообразно чередоваться с обучением на реальном рабочем месте.

Также необходимо заранее оценить все возможные негативные последствия более широкого внедрения методов дистанционного образования в учебный процесс. Например, как изменится отношение студентов к учебе, к образу преподавателя и станут ли они более активными и внимательными.

Сетевое взаимодействие также является актуальным образовательным трендом с конца 20 века. Сейчас можно предоставить студенчеству реальные возможности повышения гибкости и мобильности обучения через механизм сетевого взаимодействия вузов. Студент должен иметь

возможность выбора образовательной траектории, и сетевая форма образования расширяет его права [6, с. 104]. На сегодня наиболее успешно международное сетевое партнерство, которое дает возможность получения образования, опираясь на опыт лучших образовательных практик. Важным фактором является и получение международного диплома признанного вуза, что увеличивает свободу выбора и мобильность выпускника.

Дуальное образование основано на том, что подготовка специалистов будет наиболее успешной в том случае, если ответственность за нее возьмут и государственные образовательные учреждения, и работодатель. Согласно этой форме не менее 50 % времени (по некоторым специальностям – до 70%) студенты проводят на учебно-тренировочных площадках или на предприятиях. Теорию студентам преподают в учебных заведениях, а практика без отрыва от учебы организуется на предприятиях [4]. Самый большой плюс для предприятий в этом проекте заключается в том, что в процессе обучения можно заранее увидеть людей, которые проявят себя, и впоследствии принять на работу специалистов, хорошо знающих специфику производства. Таким образом, использование процесса дуального обучения при подготовке кадров для отраслей промышленности снимает проблему оторванности теории и практики образования [7, с. 187].

Крауд-менеджмент – это новая форма обучения через Интернет. Например, студент спрашивает: «Как доказать теорему X?» и сто авторов предлагают свои решения, становясь его учителями. Студент самостоятельно может выбрать наиболее интересные решения и обсудить их с преподавателем.

Положительным аспектом рецензируемой работы является анализ использования дистанционных форм подготовки в Ивановском государственном университете по программам дополнительного профессионального образования в сфере государственного и муниципального управления. За период с 2016 года по 2018 год прошло обучение более четырехсот человек из различных городов и регионов России [3, с. 51]. Однако в 2018 году количество слушателей по программам дистанционного обучения в ИВГУ снизилось почти на 100 чел., причины такого явления авторы не объясняют. Также «остаются за кадром» вопросы с источниками финансирования дополнительных программ профессиональной переподготовки.

Перспективы развития дополнительных программ профессиональной подготовки с использованием дистанционного обучения авторы видят в обучении людей пенсионного и предпенсионного возраста, женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, инвалидов, для которых Правительство Российской Федерации планирует выделить дополнительные средства из бюджета.

На наш взгляд, требуется более комплексный и разнообразный подход. К примеру, важной задачей для страны становится создание системы подготовки и переподготовки кадров, способных работать в потоке непрерывно обновляющихся технологий. А для этого требуется перенос центра тяжести в образовании на самостоятельную работу, развитие навыков размышления, самообразования. При этом процесс обучения должен включать собственные наблюдения и эксперименты.

О значимости самообразования говорит такой факт: когда премьер-министра Республики Индия (1989-1990 г.г.), Почетного доктора МГУ им. М.В. Ломоносова (с 1990 г.) Вишванатха Пратапа Сингха спросили, какие люди оказали наибольшее влияние на склад его мыслей, характер, он ответил: «Я сам».

Подводя итоги, можно подчеркнуть значимость следующих выводов авторов статьи:

1. Основным трендом является интеграция традиционных форм организации образовательного процесса в вузе с новыми.

2. Теоретическая проблема обеспечения конкурентоспособности вуза должна рассматриваться в тесной связи с развитием новых форм обучения студентов.

3. Развитие новых форм образования является основой для становления «неформального образования» как образовательной деятельности вне рамок существующей формальной системы.

В целом, на наш взгляд, рецензируемая статья Егорова В.Н., Шаховой И.Ю. «Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспекты)» посвящена очень актуальной теме, имеет научную новизну и практическую ценность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Беляева Ю.В., Мелихов В.Ю., Чекмарев В.В. Университеты и инновационная Россия/ Ю.В. Беляева, В.Ю. Мелихов, В.В. Чекмарев. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2008.
2. Всемирный энциклопедический словарь/ Гл. ред. М.В. Адамчик; Гл. науч. ред. В.В. Адамчик. Минск: Современный литератор, 2007.
3. Егоров В.Н., Шахова И.Ю. Дистанционное обучение как средство повышения конкурентоспособности вуза (организационно-методический и правовой аспекты)//Теоретическая экономика. – 2018. - №5. С.47-54.
4. Проект дуального образования. URL: [http:// yaroslavl-news.net/politics/2014/11/25/33988.html](http://yaroslavl-news.net/politics/2014/11/25/33988.html) (дата обращения: 14.10.2018).
5. Степанова В.В. Государственное регулирование сферы образования: монография. Архангельск: Поморский гос. ун-т, 2002.
6. Степнов И.М. Сетевое взаимодействие в образовании – инициатива и проектирование / Международный форум «Инновации. Бизнес. Образование – 2014». Сборник тезисов. Ярославль, Изд-во ГБУ ЯО «ЦВКД», 2014. С. 104-107.
7. Теплухина А.В., Смирнова Т.В. Основные подходы при подготовке кадров для отраслей промышленности Ярославской области// Российская экономика в условиях современного кризиса: проблемы и пути выхода. VIII-я Международная научно-практическая конференция студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых «Нугаевские чтения». Сборник материалов. Казань: ООО «Новое знание», 2015. С.186-187.
8. Хюсен Т. Образование в 2000 году. М.: Прогресс, 1977.
9. Шевелев Н.А. Организация образовательной среды вуза на основе системы дистанционного обучения/ Высшее образование в России, 2011, № 7. С.88-93.

ПРОФЕССОР ЦАГОЛОВ ОСТАЕТСЯ С НАМИ

Смерть человека – друга, товарища, родственника – всегда трагедия для его близких. Смерть ученого – трагедия для науки. Смерть общественного деятеля, публициста – трагедия для страны. Профессор Г.Н. Цаголов был товарищем, другом, мужем, отцом. Он был ученым. Он был трибуном. Мы много теряем с его уходом.

Но с нами остаются его идеи, статьи, книги. Остается его облик и его голос. Его страстный призыв и серьезность анализа. Он всем собой говорил, говорит и будет говорить нам: жить в условиях олигархически-бюрократического капитализма – позор для граждан великой страны. У нас есть другое будущее. То, которое он называет (я намеренно употребляю настоящее время!) интегральным обществом. Будущее страны, в которой есть место плану, и есть пространство инициативе предпринимателя, думающего не только о прибыли, но и пользе для общества. Где интегрированы частная собственность и общественный сектор. Где экономическая рациональность уравновешивается социальной справедливостью, а реальная свобода индивида сочетается с заботой о своей Родине.

Я много спорил с Георгием Цаговым, считая, что интегральное общество – это мало, нужно больше. Коммунизм. И я буду с ним спорить. Пока мы будем читать тексты Г.Н. Цаголова, соглашаться и спорить с его идеями, он будет жить.

Так поспорим же...