

НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 7 (91) 2022

www.theoreticaleconomy.ru



ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

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

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

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц
с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Белова Л.Г. (Москва, Россия)

Симченко Н.А. (Симферополь, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

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

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Научные консультанты журнала

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

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

Телефон: (4852) 44-02-11

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: theoreticaleconomy@edu.ystu.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

| | |
|--|---|
| Теоретическая экономия: новый шаг в исследовании современных социально-экономических трансформаций | 4 |
| <i>Гордеев В.А.</i> | |

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

| | |
|---|----|
| Роль новой стоимости в экономике регионов | 12 |
| <i>Водомеров Н.К.</i> | |
| Оценка величины потребительной ценности | 31 |
| <i>Россинский В.П.</i> | |

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

| | |
|--|----|
| Методика сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности российских хозяйствующих субъектов на базе трудов отечественных исследователей | 43 |
| <i>Елкина О.С., Елкин С.Е., Сырчин В.А.</i> | |
| Экспорт энергетических ресурсов России за 2000 -2019 гг. положение и проблемы | 58 |
| <i>Завьялов Ф.Н.</i> | |
| Информация как элемент управления в «бирюзовых» организациях | 74 |
| <i>Лимарев П.В.</i> | |

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Инновационные перспективы человеческого фактора в современной цифровой экономике..... | 81 |
| <i>Бекоева Д.Д., Радченко-Драяр С.В.</i> | |

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

| | |
|---|----|
| Концепции акселерации предпринимательства: различия в понимании исследователей и администраторов федерального проекта | 90 |
| <i>Чернавских Е.Н.</i> | |
| Концептуальные исследования организационно-экономического содержания антикризисного управления | 99 |
| <i>Чечулин И.А.</i> | |

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

| | |
|---|-----|
| О книге про экономическую разведку и информационные войны | 123 |
| <i>Гордеев В.А.</i> | |

Теоретическая экономика: новый шаг в исследовании современных социально- экономических трансформаций

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

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

E-mail: vagordeev@rambler.ru



Аннотация. В данной рубрике главный редактор представляет обзор материалов 7-го (91-го) номера журнала. По мнению редактора, публикации данного номера выступают новым шагом в исследовании современных социально-экономических трансформаций с позиции разрабатываемой в журнале концепции теоретической экономики. Показано, в чем заключается этот шаг на примере каждой публикуемой работы. Отмечено, что он присущ в определенной степени выступлениям и известным читателям, и новых авторов. Первостепенное внимание, как и в предыдущих номерах, уделено актуальным проблемам теоретической экономики, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации, современным проблемам мировой экономики, творчеству молодых исследователей

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

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономика: новый шаг в исследовании современных социально-экономических трансформаций / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.4-11. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 7-й (91-й), номер нашего журнала. По нашему мнению, материалы этого номера являются новым шагом в исследовании современных социально-экономических трансформаций с позиции разрабатываемой в журнале концепции теоретической экономики. Думаем, что такой новый шаг характеризует публикуемые в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам, уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики». Здесь помещены три работы. Во-первых, статья под названием «Роль новой стоимости в экономике регионов», которую написал Водомеров Николай Кириллович, доктор экономических наук, профессор, (г. Курск, Российская Федерация). Он хорошо известен Вам, уважаемый читатель, как бывший в течение ряда лет член редколлегии, а в настоящее время научный консультант и, конечно, активный автор нашего журнала [см., например: 1; 2; 3; 4; 5]. Его новое исследование строится на основе оценок ряда показателей, рассчитанных для отраслей каждого из восемнадцати регионов Центрального федерального округа (ЦФО) за период 2005-2019 гг.: чистой продукции; новой стоимости; численности занятых, создающих стоимость; инвестиций в основные фонды, используемые для производства стоимости, и др. В чистую продукцию и новую стоимость включаются чистые налоги на продукты. Проводится различие между физическим объемом чистой продукции и ее стоимостью (новой стоимостью). Применяется разработанный в марксистской литературе подход к пониманию национального дохода как новой стоимости,

созданной в экономике живым трудом за определенный период; а также используемой советской статистикой определение отраслей, в которых создается национальный доход. Изучается динамика показателей отраслей, в которых создается стоимость, для каждого региона ЦФО. Делается вывод о том, что главными факторами этой динамики являются: техническая вооруженность труда; численность занятых, создающих стоимость; природно-климатические условия производства; соотношения цен на продукцию отрасли и продукцию ее смежников; природная рента, образующаяся в экономике России; наличие субъектов монополевой власти на рынке и др. Вводится показатель «новая стоимость, используемая в экономике региона». На основе данных статистики делается вывод о его существенном влиянии на ряд важнейших показателей социально-экономического развития регионов ЦФО, таких, как валовой региональный продукт, реальные денежные доходы населения, фактическое потребление домашних хозяйств, объем розничного товарооборота, ввода жилья, коэффициент естественного прироста населения и др. Исследуются особенности взаимосвязи новой стоимости, использованной в регионе, с показателями регионального развития, которые имели место в Липецкой, Тверской, Ивановской и Ярославской областях. Обосновывается, что показатели социально-экономического развития г. Москвы в силу особой роли этого региона существенно зависят от всей новой стоимости (или национального дохода), использованного в экономике России в целом. Выводы исследования могут быть использованы при построении региональной социально-экономической политики.

Во-вторых, в этой рубрике предлагается Вашему вниманию статья под названием «Оценка величины потребительной ценности», с которой выступает не впервые публикуемый у нас [см., например, 6] Россинский Виктор Петрович (г. Пятигорск, Российская Федерация). Представители маржинализма, отмечает он, не обсуждают вопрос применимости своей теории к существующему в действительности производству общества. Экономическая наука не обратила внимание и не дала оценку 26-ти (в русском переводе) словам Маркса, которые утверждают, что, по существу, маржинализм «подменяет общество с развитым товарным производством таким строем, при котором производитель сам производит средства своего существования и бросает в обращение лишь избыток, остающийся по удовлетворении собственных потребностей». Такими словами вполне обосновывается неприменимость положений маржинализма к существующему капиталистическому производству. В статье В.П. Россинского «Связь установления меновых соотношений с движением к единству прибыльности капиталов», опубликованной в журнале «Теоретическая экономика» №2(86) за 2022 год, была обозначена неприменимость постулата оценки стоимости (как свойства, измеряемого в обменах) в мерах предельной потребительной ценности (полезности) товаров для случая капиталистического производства; показана несостоятельность определения равновесных рыночных цен по методу, обозначаемому как «крест Маршалла», а значит, и неправомочность утверждений о том, что земля, капитал и время ожидания являются источниками меновых свойств товаров. Отсюда следует и то, что соотношения в обменах товаров устанавливаются по результатам выравнивания прибыльности капиталов. Как следствие, полные цены товаров, достоящая капиталисту часть прибыли и восстановительные отчисления выстраиваются в прямую зависимость от вложений переменного капитала. При этом обнаруживается свойство (стоимость), измеряемое в обменах, которым и являются вложения переменного капитала. Через переменный капитал устанавливается мера стоимости, но на повестке остается вопрос, беспокоивший представителей маржинализма: множество потребителей, которые не выставляют в обмены товары, все же оценивают потребительные свойства изделий, поступающих в их ограниченный доход, и делают свой выбор, который влияет на соотношения в производстве товаров. Основания для выполнения упомянутой оценки рассматриваются в предлагаемой сейчас статье.

Затем в рубрике - «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» - представляем в этом номере тоже три работы. Во-первых, статью под названием «Методика сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности российских хозяйствующих субъектов на

базе трудов отечественных исследователей», которую подготовили трое известных [см., например: 9] уже Вам исследователей из Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация): Елкина Ольга Сергеевна, доктор экономических наук, профессор, член редколлегии нашего журнала; Елкин Станислав Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент, и Сырчин Валерий Алексеевич, аспирант. В статье представлены результаты обсуждения теоретических вопросов анализа эффективности субъектов российского бизнес-сообщества на основе изучения и систематизации фундаментальных подходов отечественных авторов. В настоящее время, как показывает проведенный анализ опубликованных научных трудов, в отношении анализа эффективности выявлена проблема, связанная с отсутствием единой позиции, и обусловленная, очевидно, снижением уровня экономической безопасности российских хозяйствующих субъектов по причине уменьшения результативности проводимых научно-исследовательских и аналитических мероприятий специалистами компаний. В качестве полученных научных результатов следует отметить, прежде всего, формулировку базовых условий применения методики сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности фирм на базе современного отечественного инструментария. В этой связи выявлено, что модель сокращенного варианта включает в себя три важнейших компоненты: оценка и анализ экономической эффективности предприятия на основе обобщающих финансово-экономических показателей, анализ рентабельности хозяйственной деятельности и расчет обобщающего показателя экономической эффективности хозяйственной деятельности компании. В то же время расширенный вариант предполагает, помимо названных, два этапа, первый из которых представляет собой имплементацию аналитических мероприятий, направленных на анализ эффективности в контексте узких направлений деятельности хозяйствующего субъекта, а второй - анализ эффективности бизнеса на базе показателей стоимости компании, а также сравнительной рейтинговой оценки эффективности деятельности фирмы на основе бенчмаркетинга. Кроме того, в работе систематизированы мнения ученых в отношении дефиниции значения и роли такого вида анализа, а также выявлены ключевые информационные источники, на базе которых осуществляется анализ эффективности деятельности фирмы, в качестве которого определена финансовая отчетность, включающая в себя законодательно утвержденные формы бухгалтерской отчетности и пояснительные материалы к ним. В работе использовались методы анализа, синтеза, обобщения и сопоставления. Ключевой целью исследования выступило совершенствование методики анализа эффективности деятельности фирмы на базе обобщения трудов отечественных авторов.

Во-вторых, в этой рубрике Вам предлагается статья «Экспорт энергетических ресурсов России за 2000-2019 гг. Положение и проблемы», которую написал Завьялов Фёдор Николаевич, доктор экономических наук, профессор, профессор Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Об одной из монографий Федора Николаевича я писал в нашем журнале [см.: 10]. В предлагаемой сейчас статье рассматривается ситуация по экспорту энергетических ресурсов России за 20 последних лет. Проанализирован экспорт трех главных энергетических ресурсов: каменного угля, нефти и нефтепродуктов, природного газа в стоимостном и натуральном выражении. Используя средние величины по пятилеткам, выявлена динамика развития экспорта этих ресурсов за последние 20 лет нынешнего столетия. Это позволило рассчитать в каждой пятилетке групповые дисперсии, которые количественно отразили размеры колебаний в группах. Используя правило сложения дисперсий, метод, очень редко используемый при анализе, показаны внутренние и внешние причины колебаний цен этих продуктов. Использование этого метода позволило выявить влияние внешнего фактора, санкций враждебных государств на экспорт этих ресурсов. Результат эксперимента: констатируется, что Россия, благодаря взвешенной внешней политике и ориентации на Юго-восточные страны, значительно усилила свои позиции по каменному углю, природному газу, нефти и нефтепродуктам, всё больше проводит независимую политику, став ведущим лидером в

мировой торговле по этим ресурсам.

И завершает эту рубрику статья под названием «Информация как элемент управления в «бирюзовых» организациях. Её автор, уже публикованный в нашем журнале [см.: 11], - Лимарев Павел Викторович, кандидат экономических наук, доцент департамента менеджмента и инноваций ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва, Российская Федерация). В соответствии с теорией спиральной эволюции организаций, разработанной Клером Грейвзом, отмечает П.В. Лимарев, компании, достигшие определённого уровня и базирующиеся на самоорганизации, идентифицируются в соответствии с моделью «организм» и определяются как «бирюзовые» по цветовой дифференциации. Структура такой организации не предполагает использования информационной системы традиционного типа, поскольку в таких компаниях отсутствует традиционный менеджмент, а отсутствие управления информацией является фактором, ведущим к стагнации компании и её уходу с рынка. В статье предлагается модель информационной системы, использующая особенности «бирюзовых» организаций.

В следующей рубрике, «Современные проблемы мировой экономики», Вашему вниманию в этом номере предлагается статья под названием «Инновационные перспективы человеческого фактора в современной цифровой экономике». Её написали впервые публикующиеся у нас Бекоева Диана Дмитриевна (Россия, Москва) из МГУ имени М.В. Ломоносова, доцент кафедры управления персоналом факультета государственного управления, доктор психологических наук, профессор, и Радченко-Драяр Светлана Васильевна (Франция, Париж) из Университета Сорбонна-Парижский университет, научный сотрудник, доцент, доктор психологических наук. В последние годы, отмечают они, цифровая экономика стала повсеместно распространённой в жизни и профессиональной деятельности людей по всему миру. В текущем периоде вклад управления человеческими ресурсами в конкурентоспособность цифровой экономики стал проблемой в области междисциплинарных наук в соответствии с тремя перспективами, которые мы определили в нашем исследовании: 1) внедрение эффективных практик управления человеческими ресурсами (УЧР) с целью повышения производительности труда в организации, результативности сотрудников и улучшения работы сообществ и концернов; 2) оценка непредвиденных обстоятельств и факторов рисков для определения управленческих практик в логике вертикальной согласованности со стратегией эффективности продуктивной деятельности; 3) создание конфигурационной перспективы горизонтальной согласованности между практиками управления персоналом (УЧР) для более эффективного вклада человеческих ресурсов в общую производительность цифровой экономики. Основной целью данного социально-психологического и психоаналитического исследования является анализ основных трансформаций человеческого фактора в цифровой экономике в период до коронавирусной и во время коронавирусной эпидемии Covid-19. Предметом сравнительного теоретико-эмпирического исследования является оценка изменений в функционировании человеческого фактора в современной цифровой экономике. Методология нашего теоретико-эмпирического исследования базируется на трех основных научных направлениях: теоретико-библиографический анализ рассматриваемой темы; предоставление наших качественных кросскультурных исследований; обсуждение результатов, соответствующих социально-психологических и психопатологических исследований. При рассмотрении цифровизации как объекта междисциплинарных исследований (политико-управленческого, экономического, технологического, правового, социологического и др.) были определены основные тренды развития современной мировой экономики в условиях кризиса и проанализировано их влияние на социально-психологические процессы и состояния, задействование в них человеческих ресурсов (через общение, взаимодействие, познание, мотивацию, эмоции, личностные аспекты особенно в условиях пандемии). В результате нашего исследования были рассмотрены различные перспективы ключевых тенденций человеческого фактора в оптимизации цифровой экономики после коронавирусного кризиса.

Затем Вашему вниманию предлагается рубрика «Творчество молодых исследователей», в

которой публикуется в этом номере две работы. Во-первых, статья, которая называется «Концепция акселерации предпринимательства: различия в понимании исследователей и администраторов федерального проекта». Её автор, новый для нашего журнала, - Чернавских Екатерина Николаевна, соискатель ученой степени кандидата экономических наук из Уральского государственного экономического университета, (г. Екатеринбург, Российская Федерация). Проблема низкой выживаемости субъектов предпринимательства в России, отмечает она, побудила органы власти начать реализацию федерального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства». С учетом другой выделяемой экспертами системной проблемы – недостаточной эффективности политики развития предпринимательства требуется теоретическое осмысление сути и направлений реализации федерального проекта. Складывается запрос и потенциальная практическая проблема экономической политики по эффективной реализации основной задачи проекта – «создание системы акселерации». В статье поставлен следующий исследовательский вопрос: соответствует ли концепция реализуемого в России федерального проекта современным научным положениям? Целью статьи является выделение теоретических подходов к концепции акселерации предпринимательства, развитие формирующейся категории «система акселерации» и выявление ограничений реализации соответствующего федерального проекта. На основе методологии системного подхода и метода качественного контент-анализа авторский анализ зарубежных и отечественных научных публикаций позволил выделить два научных подхода: внутрисредовой подход «Бизнес-акселератор как система» и внешнесредовой (одноуровневый) подход «Система бизнес-акселераторов». Разработана авторская обобщенная структура составляющих системы акселерации, обозначенных в федеральном проекте, включающая финансовые и налоговые инструменты поддержки, элементы инфраструктуры и доступ к закупкам крупнейших заказчиков. Сопоставление накопленных теоретических положений с сутью и текстовым содержанием федерального проекта позволило автору выделить используемый в его основе административный подход «Акселерация как многоуровневая система», включающий формы и методы поддержки, инфраструктуру, но только отдельные элементы системы бизнес-акселераторов. Научная новизна выявленного подхода заключается в обнаруженном расхождении в понимании системы акселерации учеными и политиками: в исследованиях акселерация как многоуровневая система не рассматривается. Выявлены недостаточно изученные научные области: другие, кроме акселератора, способы ускорения предпринимательства, приоритет ускорения в иных формах поддержки. Необходимо дальнейшее углубление знаний об элементах акселератора как системы. Практическая значимость заключается в установленном главном ограничении федерального проекта – невключенность самого института бизнес-акселераторов в формируемую в России систему акселерации.

Во-вторых, в этой рубрике представляется Вашему вниманию работа под названием «Концептуальные исследования организационно-экономического содержания антикризисного управления», которую написал тоже новый для нас автор Чечулин Иван Алексеевич, соискатель ученой степени кандидата экономической наук с кафедры экономической теории и корпоративного управления ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», (Российская Федерация, г. Екатеринбург). Настоящая статья посвящена изучению и систематизации концептуальных исследований в области антикризисного управления. На данный момент в научной литературе существуют различные подходы к определению антикризисного управления, отличия обусловлены теми функциональными границами, в которых исследователи формулируют. В настоящей работе автор представляет функциональную систематизацию исследований в области антикризисного управления, сравнивает концептуальные взгляды на сущность антикризисного управления и подтверждает принципиальную идентичность понятий управления кризисом и антикризисное управление в зарубежной и отечественной науке. На основе изученных исследований научных статей зарубежных и отечественных учёных автор формирует рекомендации, которыми предлагает руководствоваться при организации антикризисного управления на предприятии. Также

автор доказывает, что антикризисное управление является особой отраслью управления, которая может быть разделена на функции в соответствии с жизненным циклом предприятия и которая не выходит за его пределы. Результаты могут служить основой для исследований, направленных на формирование методики подготовки плана антикризисного управления предприятием.

Далее, в рубрике «Рецензии, отклики», публикуется моя работа под названием «О книге про экономическую разведку и информационные войны». Данный материал представляет собой отклик на книгу известного читателям нашего журнала автора [см, например, 12, 13, 14] В.В. Рублева «Экономическая разведка и информационные войны. Серия экономических блогов», изданную в 2022 году [см: 15]. Автор отклика отмечает актуальность темы рецензируемого произведения. Знакомит читателей со структурой и кратким содержанием рассматриваемого издания. Дает критическую оценку книге с позиции требований к научной монографии на основе теоретической экономии как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. С этих же позиций высказывает рекомендации по дальнейшей разработке избранной темы.

Таково основное содержание материалов 7-го (91-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют собой новый шаг в исследовании современных социально-экономических трансформаций с позиции выдвинутой нами более 11 лет назад в журнале концепции теоретической экономии как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях.

Считаю также необходимым проинформировать Вас, уважаемый читатель, о том, что редакционная коллегия нашего сетевого издания исключила из своего состава Белову Людмилу Георгиевну по её заявлению, поскольку оказалось, что у неё превышен допустимый лимит количества изданий для членств в редколлегиях.

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. Водомеров, Н.К. Путь к подлинному знанию – критическое отношение к «моделям» так называемого mainstream и признание марксистской политэкономии в качестве основы экономических исследований / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. — № 6. — С. 60-73. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

2. Водомеров, Н.К. Преодоление технологического отставания России и цифровая экономика / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. — № 3. — С. 70-73. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: : <http://www.theoreticaleconomy.ru>

3. Водомеров, Н.К. Противоречия российской экономики как выражение отношений присвоения / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. — № 7. — С. 13-27. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

4. Водомеров, Н.К. Техническая оснащенность труда – главный фактор эффективности региональной экономики / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 9. — С. 11-26. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

5. Водомеров, Н.К. Техническое перевооружение промышленности – основ ускорения экономического роста / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 2. — С. 53-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

6. Новиков, А.И., Старикова Т.В., Гречкова Я.А. Социально-экономические и политические

ориентиры современной российской молодежи / А.И. Новиков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 12. — С. 32-42. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

7. Новиков, А.И., Илларионов А.Е. Последствия игнорирования экономических законов. Уроки Казахстана / А.И. Новиков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 3. — С. 14-20. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

8. Россинский, В.П. Связь установления меновых отношений с движением к единству прибыльности капиталов / В.П. Россинский // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 2. — С. 35-43. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

9. Елкина, О.С., Елкин С.Е., Сырчин В.А. Внутренние угрозы энергетической безопасности и пути их нейтрализации / О.С. Елкина // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 10. — С. 56-70. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

10. Гордеев, В.А. Монография Ф.Н. Завьялова о земской статистике / В.А. Гордеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. — № 2. — С. 111-118. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

11. Лимарев, П.В., Лимарева Ю.А. Возможности использования трудовой теории стоимости в условиях постиндустриального общества / П.В. Лимарев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 4. — С. 39-43. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

12. Рублев, В.В. Анализ влияния бюджетных авиалиний «Volotea» и «Vueling» на рынок пассажирских авиаперевозок Испании в условиях макроэкономической нестабильности / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 11. — С. 77-87. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

13. Рублев, В.В., Ларин О.Н. Теоретические основания управления рынком пассажирских авиаперевозок в условиях преодоления макроэкономического кризиса / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 2. — С. 94-108. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

14. Рублев, В.В., Ларин О.Н. Перспективы развития аэропорта «Туношна» (город Ярославль) в условиях преодоления кризиса, вызванного негативным влиянием пандемии «COVID-19» / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 6. — С. 120-142. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

15. Рублев, В.В. Экономическая разведка и информационные войны. Серия экономических блогов. Bloggingbooks is a trademark of Dodo Books Indian Ocean Ltd., member of the OmniScriptum S.P.L. Publishing group. 2022. 112с.

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

Valery A. Gordeev

Doctor of Economics, Professor

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

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Annotation. In this section, the editor-in-chief represents a review of the materials of the 7th (91st) magazine number. According to the editor, the publication of this issue is a new step in the study of modern socio-economic transformations from the perspective of the concept of theoretical economy developed in the journal. It is shown what this step is on the example of each published work. It is noted that it is inherent to a certain extent performance by both known readers and new authors. Predate attention, as in previous numbers, is paid to urgent problems of theoretical economy, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, modern problems of the global economy, and the work of young researchers.

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

Роль новой стоимости в экономике регионов

Водомеров Николай Кириллович 

доктор экономических наук, профессор,

г. Курск, Российская Федерация.

E-mail: vodomerovnik@gmail.com

Аннотация. Исследование строится на основе оценок ряда показателей, рассчитанных для отраслей каждого из восемнадцати регионов Центрального федерального округа (ЦФО) за период 2005-2019 гг.: чистой продукции; новой стоимости; численности занятых, создающих стоимость; инвестиций в основные фонды, используемые для производства стоимости, и др. В чистую продукцию и новую стоимость включаются чистые налоги на продукты. Проводится различие между физическим объемом чистой продукции и ее стоимостью (новой стоимостью). Применяется разработанный в марксистской литературе подход к пониманию национального дохода как новой стоимости, созданной в экономике живым трудом за определенный период; а также используемой советской статистикой определение отраслей, в которых создается национальный доход. Изучается динамика показателей отраслей, в которых создается стоимость, для каждого региона ЦФО. Делается вывод о том, что главными факторами этой динамики являются: техническая вооруженность труда; численность занятых, создающих стоимость; природно-климатические условия производства; соотношения цен на продукцию отрасли и продукцию ее смежников; природная рента, образующаяся в экономике России; наличие субъектов монопольной власти на рынке и др. Вводится показатель «новая стоимость, используемая в экономике региона». На основе данных статистики делается вывод о его существенном влиянии на ряд важнейших показателей социально-экономического развития регионов ЦФО, таких, как валовой региональный продукт, реальные денежные доходы населения, фактическое потребление домашних хозяйств, объем розничного товарооборота, ввода жилья, коэффициент естественного прироста населения и др. Исследуются особенности взаимосвязи новой стоимости, использованной в регионе, с показателями регионального развития, которые имели место в Липецкой, Тверской, Ивановской и Ярославской областях. Обосновывается, что показатели социально-экономического развития г. Москвы в силу особой роли этого региона существенно зависят от всей новой стоимости (или национального дохода), использованного в экономике России в целом. Выводы исследования могут быть использованы при построении региональной социально-экономической политики.

Ключевые слова: новая стоимость; национальный доход; отрасли, создающие национальный доход; факторы создания новой стоимости; новая стоимость, используемая в экономике региона; влияние новой стоимости на показатели социально-экономического развития региона; особенности социально-экономического развития Москвы.

JEL codes: O10, O11, O12, O13, O14

Для цитирования: Водомеров, Н.К. Роль новой стоимости в экономике регионов / Н.К. Водомеров. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_12. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.12-30. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_12

Введение

В настоящее время основными показателями экономики считаются валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, валовой располагаемый доход и др. показатели, которые суммируют доходы, образующиеся в организациях и у физических лиц от продажи товаров и услуг, а также у государства (чистые налоги на продукты) [1]. Используемый в советской статистике показатель национального дохода, который измерял вновь созданную стоимость, российской статистикой не используется. Это объясняется отказом от трудовой теории стоимости и переходом на позиции теории предельной полезности, согласно которой ценностью обладают не только товары, но и услуги, поэтому показатели экономической деятельности должны учитывать ценность всех создаваемых «благ», как имеющих вещественную форму, так и представляющих собой полезные действия по использованию вещей, информацию. (См., напр. [2, с.50-51]).

При всем удобстве такого подхода, в нем недоучитывается базисная роль, которую играет в жизни общества производство, как деятельность по преобразованию вещества природы в форму, пригодную для удовлетворения человеческих потребностей [3, с.188]. Более того, широко распространены взгляды, согласно которым производство стало играть второстепенную роль в жизни общества, а главной формой деятельности стала информационная сфера. Стала популярной характеристика современной экономики как экономики, основанной на знаниях (knowledge-based economy) [4], а знаний – как главного ее ресурса, сделавшего все другие ресурсы второстепенными [5, с. 95]. Но знания всегда были предпосылкой и условием любой трудовой деятельности, а производство – использованием знаний в материальной деятельности, а также той практической сферой, в которой они возникают, из которой черпаются. А вот без производства, без созданных им средств и предметов труда знания и сегодня не в состоянии воплотиться ни в каких «благах». Об этом ярко свидетельствуют нынешний энергетический кризис и назревающие сырьевой и продовольственный кризисы.

В проведенном ранее исследовании [6] было показано, что новая стоимость, – или национальный доход в его марксистском понимании, – играет определяющую роль в экономике страны. При этом решающее значение имеет та часть национального дохода, которая используется внутри страны (в том числе посредством обмена на импортные товары). Она является главным фактором, определяющим результаты всего общественного труда, в том числе занятого в сфере услуг, как и численность занятых в этой сфере. [7]

Цель данного исследования – выяснение роли создаваемой в регионах России новой стоимости в развитии их экономики. Объект исследования – экономика восемнадцати субъектов РФ, входящих в Центральный федеральный округ (ЦФО), предмет – динамика показателей деятельности отраслей региональной экономики и их влияние на основные показатели социально-экономического развития регионов в период 2005-2019 гг. Выбор периода обусловлен наличием сопоставимых данных, необходимых для исследования.

Новизна исследования заключается в том, что оно строится на основе выделения двух сторон результатов производства – стоимостной и натурально-вещественной и выявления взаимосвязей между ними. Теоретической основой исследования является марксистская теория стоимости. Информационной базой исследования послужили сборники Росстата [8], [9], [10], данные статистики Минфина [11] и ФТС РФ [12], Банка России [13].

Основной гипотезой исследования служит предположение о том, что социально-экономическое развитие регионов ЦФО в конечном счете обусловлено развитием в них материального производства, – прежде всего – промышленности, – главным показателем которого является создаваемая в регионе новая стоимость.

Основная часть

В исследовании использовались методы сравнительного анализа и математической статистики. Для их применения исходные статистические данные вначале были приведены к необходимому для анализа виду.

Для проведения исследования были рассчитаны оценки величины новой стоимости и чистой продукции по всем отраслям, в которых имеет место создание стоимости, в каждом регионе ЦФО.

Как известно, новая стоимость это – стоимость, созданная живым трудом ($v + m$) [3, с. 223], в масштабе всей экономики – национальный доход [14]. В советской литературе [15] различали натурально-вещественную сторону национального дохода – чистый продукт общества и стоимостную – затраты живого труда, общественно необходимые для его производства. Справедливо считалось, что значение национального дохода состоит в том, что он является источником фондов потребления и накопления (без включения затрат на возмещение износа основных средств) и служит основой удовлетворения материальных потребностей общества и его членов [15]. Это понимание положено в основу нашего исследования.

К отраслям, где создавалась стоимость, советская статистика относилась [16, с. 409]: промышленность; сельское хозяйство; лесное хозяйство; строительство; транспорт; торговлю, включая общественное питание; жилищно-коммунальное хозяйство. При переходе от ОКОНХ к ОКВЭД эти отрасли, как известно, были разделены вначале на восемь видов экономической деятельности, а затем перегруппировали в 9 отраслей. Следует отметить, что не весь труд в этих отраслях относится к созданию стоимости (см. [6]), а только та его часть, которая материализуется в товарах, не является услугами.

Под чистой продукцией (ЧП) в дальнейшем понимается добавленная стоимость, полученная в процессе создания стоимости, за вычетом затрат на возмещение основного капитала, но с добавлением чистых налогов на продукты. Согласно распространенным в современной литературе и статистике, предприятия «добавляют» к материальным затратам лишь добавленную стоимость, которая не включает косвенные налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины), но содержит амортизацию основных средств. Однако косвенные налоги также отражают часть созданного продукта и стоимости. Получается, что эта стоимость возникает ниоткуда по воле государственных решений. Поэтому мы включили косвенные налоги (за вычетом субсидий) в состав чистой продукции и денежного выражения новой стоимости, содержащейся в продукции. Что касается амортизации, предназначенной для возмещения износа основного капитала, то она относится к перенесенной, а не новой стоимости.

Для соизмерения чистой продукции и новой стоимости в разные годы величина чистой продукции оценивалась в условно-постоянных ценах соответствующей отрасли, этим определялся, говоря языком статистики, ее физический объем. А объем новой стоимости (НС) оценивался путем деления величины чистой продукции в текущих ценах на индекс дефлятор ВВП. Иначе говоря, новая стоимость сопоставляется как покупательная способность чистой продукции в разные годы. Такой подход строится на том основании, что стоимость всегда выступает в форме меновой стоимости, в форме объема товаров, на который ее можно обменять.

Также для каждого региона ЦФО и каждой отрасли, в которой создается стоимость, были оценены показатели:

- численности занятых, участвующих в создании стоимости (ЧЗ);
- размер инвестиций в основные фонды, используемые при создании стоимости, – как их «физический объем» в условно-постоянных ценах (И) и как стоимость (СИ), т.е. как покупательная способность соответствующих денежных средств, направленных на эти инвестиции;
- «физические объемы» продукции отраслей (П), в которых создается стоимость, выраженные в условно постоянных ценах.

Для каждого региона, входящего в ЦФО, были рассчитаны оценки денежного выражения новой стоимости (НСВ), использованной в экономике региона, – т.е. новой стоимости, скорректированной на разницу отчислений из нее в федеральный бюджет и расходов федерального бюджета в регионе.

Все величины, имеющие денежное выражение, были приведены с помощью индексов роста реального объема, индексов отраслевых цен или индекса дефлятора к ценам 2004 г.

Для оценки влияния материального производства на социально-экономическое развитие регионов использовались такие показатели, как валовой региональный продукт, фактическое потребление домашних хозяйств, реальные денежные доходы населения и др.).

Был проведен анализ основных показателей развития отраслей, создающих стоимость, во всех регионах округа. В анализе, кроме прочих, использовались два показателя, характеризующие деятельность отраслей за весь исследуемый период 2005-2019 гг.:

- сумма абсолютных приростов (АП) того или иного параметра за период 2005-2019 гг.,
- сумма относительных приростов (ОП) параметра за тот же период, которая показывает, во сколько раз сумма абсолютных приростов была больше первоначального значения параметра.

Эти показатели использованы по той причине, что динамика изучаемых показателей, как

правило, не является однозначной и претерпевает более или менее значительные падения и подъемы.

Ранее было установлено [6], что зависимость между объемом продукции отрасли, объемом чистой продукции и новой стоимостью, содержащейся в продукции отрасли, с одной стороны, и основными факторами производства, – с другой, достаточно хорошо описывается с помощью модели, использующей показатель фондовооруженности труда, создающего стоимость, рассчитываемый как «физический объем» основных фондов, приходящийся на одного работника. Однако имеющиеся данные статистики не позволяют хотя бы приблизительно оценить этот показатель в отраслях экономики регионов. Поэтому использование этой модели оказалось недоступным. Вместе с тем техническая вооруженность труда определяется инвестициями в основные фонды, сделанными в данном и в предшествующих годах. Поскольку имеются сведения статистики по объемам и росту инвестиций в отрасли регионов, то в анализе пришлось довольствоваться ими.

Ввиду ограниченности объема статьи приведем результаты анализа лишь по ряду отраслей. В табл. 1 представлен ряд показателей отрасли «Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство». Показатели «физических объемов» оценены в условно постоянных ценах 2004 г., новой стоимости – приведены в цены 2004 г. с помощью индекса дефлятора ВВП.

Не вдаваясь в подробный анализ данных табл. 1 ввиду ограниченности объема статьи, приведем лишь некоторые основные выводы. Наибольший уровень инвестиций в основные фонды отрасли за рассматриваемый период (столбец 4) наблюдался в регионах Черноземья, а также в примыкающих к ним Брянской, Орловской и Калужской областях, где ведение сельскохозяйственного производства относительно благоприятно. В этих же регионах достигнут наибольший прирост продукции, чистой продукции и новой стоимости на единицу капитальных вложений.

Таблица 1 – Показатели развития отрасли «Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство»

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма И за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | |
|-------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|--|---------------|---------------|---------------|
| | | | | П, млрд руб. | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Белгородская обл. | 28,0 | 135,3 | 4,8 | 656,1 | 519,9 | 296 | -45,4 |
| Брянская обл. | 16,9 | 70,3 | 4,2 | 118,9 | 108,3 | 40,2 | -283,1 |
| Владимирская обл. | 11,9 | 18,3 | 1,5 | -5,1 | -24,8 | -28,4 | -129,4 |
| Воронежская обл. | 29,7 | 109 | 3,7 | 275,2 | 301,0 | 227 | -381,5 |
| Ивановская обл. | 7,9 | 4 | 0,5 | -6,4 | -8,9 | -15,1 | -157,2 |
| Калужская обл. | 10,3 | 33,3 | 3,2 | 16,4 | 22,2 | 10,8 | -154,3 |
| Костромская обл. | 9,4 | 5,2 | 0,6 | -14,3 | -12,8 | -29,9 | -100,3 |
| Курская обл. | 22,4 | 68,5 | 3,1 | 265,6 | 94,6 | 66,2 | -362,4 |
| Липецкая обл. | 17,1 | 65,6 | 3,8 | 211,4 | 106,6 | 62,3 | -116,8 |
| Московская обл. | 42,9 | 77,3 | 1,8 | 1,3 | -22,8 | -89,5 | -612,6 |
| Орловская обл. | 10,7 | 36,6 | 3,4 | 78,6 | 33,3 | 38,6 | -85,9 |
| Рязанская обл. | 12,5 | 30,6 | 2,4 | 30,9 | 2,8 | -1,1 | -237,9 |
| Смоленская обл. | 15,5 | 13,7 | 0,9 | -10,9 | -26,5 | -24,8 | -107,5 |
| Тамбовская обл. | 15,1 | 60,5 | 4,0 | 219,7 | 225,7 | 116,2 | -170,9 |
| Тверская обл. | 13,9 | 29,3 | 2,1 | 14,3 | 13,0 | -2,9 | -245,4 |
| Тульская обл. | 17,3 | 29,2 | 1,7 | 41,6 | 19,9 | -0,5 | -143,6 |

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма И за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | |
|------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|--|---------------|---------------|---------------|
| | | | | П, млрд руб. | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| Ярославская обл. | 10,4 | 18,5 | 1,8 | 16,9 | 15,2 | -4,3 | -142,5 |
| ЦФО в целом* | 295,8 | 810,2 | 2,7 | 1940,6 | 1393,4 | 695,7 | -3447,6 |

Продолжение табл. 1

| Регион | Относительные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | | Отношение АП к сумме инвестиций | | | | Рост цен на продукцию отрасли в регионе |
|-------------------|---|------|------|-------|---------------------------------|------|------|-------|---|
| | П | ЧП | НС | ЧЗ | П | ЧП | НС | ЧЗ | |
| 1 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| Белгородская обл. | 21,7 | 28,5 | 18,2 | -0,40 | 4,8 | 3,8 | 2,2 | -0,3 | 2,41 |
| Брянская обл. | 9,9 | 11,5 | 4,3 | -3,57 | 1,7 | 1,5 | 0,6 | -4,0 | 2,53 |
| Владимирская обл. | -0,4 | -2,6 | -3,1 | -2,41 | -0,3 | -1,4 | -1,6 | -7,1 | 3,58 |
| Воронежская обл. | 9,3 | 20,7 | 16,7 | -2,28 | 2,5 | 2,8 | 2,1 | -3,5 | 3,04 |
| Ивановская обл. | -1,1 | -2,2 | -3,9 | -4,03 | -1,6 | -2,2 | -3,8 | -39,3 | 2,99 |
| Калужская обл. | 1,8 | 2,9 | 1,4 | -3,52 | 0,5 | 0,7 | 0,3 | -4,6 | 3,44 |
| Костромская обл. | -2,0 | -1,7 | -4,0 | -2,79 | -2,8 | -2,5 | -5,8 | -19,3 | 2,54 |
| Курская обл. | 13,1 | 6,6 | 5,2 | -3,17 | 3,9 | 1,4 | 1,0 | -5,3 | 3,07 |
| Липецкая обл. | 10,8 | 9,7 | 6,2 | -1,74 | 3,2 | 1,6 | 0,9 | -1,8 | 2,93 |
| Московская обл. | 0,0 | -0,7 | -3,0 | -4,39 | 0,0 | -0,3 | -1,2 | -7,9 | 2,62 |
| Орловская обл. | 5,6 | 3,8 | 5,1 | -1,35 | 2,1 | 0,9 | 1,1 | -2,3 | 3,66 |
| Рязанская обл. | 2,4 | 0,3 | -0,1 | -3,89 | 1,0 | 0,1 | 0,0 | -7,8 | 3,35 |
| Смоленская обл. | -1,3 | -3,6 | -3,4 | -1,98 | -0,8 | -1,9 | -1,8 | -7,8 | 3,41 |
| Тамбовская обл. | 12,3 | 21,9 | 12,1 | -1,47 | 3,6 | 3,7 | 1,9 | -2,8 | 2,16 |
| Тверская обл. | 1,6 | 1,7 | -0,4 | -3,35 | 0,5 | 0,4 | -0,1 | -8,4 | 3,08 |
| Тульская обл. | 2,8 | 1,8 | -0,1 | -2,50 | 1,4 | 0,7 | 0,0 | -4,9 | 3,03 |
| Ярославская обл. | 1,9 | 2,3 | -0,7 | -2,64 | 0,9 | 0,8 | -0,2 | -7,7 | 2,45 |
| ЦФО в целом** | 7,3 | 7,3 | 3,9 | -2,56 | 2,4 | 1,7 | 0,9 | -4,3 | 2,87 |

* – Показатели Москвы не отражены, поскольку по Москве нет достаточных данных для анализа отрасли.

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Напротив, в северных регионах округа уровень инвестиций был намного ниже, а объем созданной новой стоимости в отрасли сократился. Причем наибольшее сокращение величины новой стоимости произошло в тех регионах, где уровень инвестиций был самым низким (Ивановская, Костромская, Смоленская, Владимирская области). Там же наблюдалось и наибольшее сокращение численности занятых в отрасли.

Хотя уменьшение численности занятых в отрасли произошло во всех регионах округа за счет

высвобождения труда техникой, в регионах с низким уровнем инвестиций оно было связано также и с сокращением производственной деятельности. Капиталовложения в отрасль в этих регионах, таким образом, не обеспечивали даже простого воспроизводства основных фондов. В регионах же с высоким уровнем инвестиций происходило расширенное воспроизводство основных средств, улучшалась техническая вооруженность труда, о чем свидетельствуют результаты их деятельности.

Во всех регионах округа относительный рост чистой продукции был ниже роста объема производства, а новой стоимости – ниже роста чистой продукции, доля новой стоимости и чистой продукции в объеме продукции снижалась. Это объясняется диспаритетом цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства, стоимость материальных затрат росла быстрее стоимости продукции отрасли, а цены на продукцию отрасли – медленнее общего роста цен в экономике (коэффициент дефлятор ВВП за данный период составил примерно 4,05). В результате в ряде регионов при росте объема производства и чистой продукции в отрасли новая стоимость не увеличилась, а сократилась.

Основными факторами, которые определяли объем производства новой стоимости в отрасли, таким образом, являлись: техническая вооруженность труда, связанная с инвестициями в основные фонды; численность занятых; природно-климатические факторы; соотношение цен на продукцию отрасли и смежных отраслей, прежде всего – промышленности.

Аналогичный анализ был проведен по всем отраслям экономики регионов округа. Ввиду ограниченности объема статьи приведем результаты расчетов по промышленности в целом, объединяющей, как известно, до недавнего времени три, а сейчас уже четыре вида экономической деятельности, как главной отрасли материального производства. См. табл. 2.

Некоторые выводы из приведенных данных. В целом по ЦФО относительный прирост инвестиций в основные фонды промышленности составил 0,45, что позволило получить относительные приросты объема продукции (2,94), чистой продукции (2,36) и новой стоимости (1,40). При этом относительное высвобождение труда составило -0,76.

Таблица 2 – Показатели развития промышленности регионов ЦФО

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма И за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. ** | | | |
|-------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|---|---------------|---------------|---------------|
| | | | | П, млрд руб. | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Брянская обл. | 303,4 | 233,2 | 0,77 | 2049 | 468,3 | 154,8 | 85,7 |
| Владимирская обл. | 213,5 | 47,1 | 0,22 | 401,7 | 95,5 | 45,3 | -198,7 |
| Воронежская обл. | 241,8 | 137,6 | 0,57 | 898,2 | 236,1 | 205,2 | -385,2 |
| Ивановская обл. | 428,6 | 361,1 | 0,84 | 941,3 | 330,2 | 234,7 | -294,4 |
| Калужская обл. | 157,7 | 46,9 | 0,30 | 140,7 | 89,2 | 52,4 | -114 |
| Костромская обл. | 201,9 | 233,4 | 1,16 | 1237 | 595,3 | 383,3 | 16,8 |
| Курская обл. | 202 | 50,5 | 0,25 | 207,4 | 160 | 92,14 | -74,1 |
| Липецкая обл. | 287,5 | 167,2 | 0,58 | 184,6 | 48,8 | 64,5 | -167,8 |
| Московская обл. | 301,8 | 266,9 | 0,88 | 640,8 | 133,8 | -194,1 | -81,3 |
| Орловская обл. | 1533 | 881,8 | 0,58 | 4160 | 1910 | 1052,8 | 91,2 |
| | 133,4 | 37,4 | 0,28 | -1,9 | 195,5 | 101,5 | -211 |
| Рязанская обл. | 302,3 | 125,4 | 0,41 | 350,5 | 175,5 | 179,7 | -180,1 |
| Смоленская обл. | 278,1 | 110,4 | 0,40 | 233,7 | 199,3 | 115,3 | -110,7 |

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма И за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. ** | | | |
|------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|---|---------------|---------------|---------------|
| | | | | П, млрд руб. | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| Тамбовская обл. | 225 | 98,8 | 0,44 | 1174,5 | 95,5 | 43,8 | -74,2 |
| Тверская обл. | 385,9 | 169 | 0,44 | 261,3 | 265,9 | 112,3 | -281,4 |
| Тульская обл. | 308,2 | 277,8 | 0,90 | 1333 | 424,3 | 291,9 | -195,3 |
| Ярославская обл. | 178,1 | 412,1 | 0,43 | 292,6 | 200,2 | 30,9 | -286,2 |
| г. Москва | 1081,4 | 4122,3 | 0,26 | -1239,8 | 5027,2 | 3352,7 | -956,4 |
| ЦФО в целом | 4504,0 | 7778,9 | 0,45 | 13264,1 | 10650,6 | 6319,3 | -3417,1 |

Продолжение табл. 1

| Регион | Относительные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | | Отношение АП к сумме инвестиций | | | |
|-------------------|---|------|------|------|---------------------------------|------|-------|-------|
| | П | ЧП | НС | ЧЗ | П | ЧП | НС | ЧЗ |
| 1 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| Белгородская обл. | 12,4 | 4,4 | 2,0 | 0,7 | 8,79 | 2,01 | 0,66 | 0,37 |
| Брянская обл. | 9,5 | 4,3 | 2,2 | -2,0 | 8,53 | 2,03 | 0,96 | -4,22 |
| Владимирская обл. | 10,1 | 5,4 | 5,3 | -2,0 | 6,53 | 1,72 | 1,49 | -2,80 |
| Воронежская обл. | 10,8 | 7,8 | 6,2 | -1,8 | 2,61 | 0,91 | 0,65 | -0,82 |
| Ивановская обл. | 3,7 | 5,1 | 3,4 | -0,9 | 3,00 | 1,90 | 1,12 | -2,43 |
| Калужская обл. | 20,2 | 20,5 | 14,2 | 0,2 | 5,30 | 2,55 | 1,64 | 0,07 |
| Костромская обл. | 3,3 | 8,5 | 5,4 | -1,1 | 4,11 | 3,17 | 1,82 | -1,47 |
| Курская обл. | 3,5 | 0,9 | 1,5 | -1,8 | 1,10 | 0,29 | 0,39 | -1,00 |
| Липецкая обл. | 3,2 | 1,2 | -2,1 | -0,8 | 2,40 | 0,50 | -0,73 | -0,30 |
| Московская обл. | 7,3 | 7,4 | 4,5 | 0,2 | 4,72 | 2,17 | 1,19 | 0,10 |
| Орловская обл. | 0,0 | 6,5 | 3,7 | -2,9 | -0,05 | 5,23 | 2,71 | -5,64 |
| Рязанская обл. | 5,6 | 6,1 | 6,6 | -1,7 | 2,80 | 1,40 | 1,43 | -1,44 |
| Смоленская обл. | 3,2 | 7,2 | 4,8 | -1,1 | 2,12 | 1,81 | 1,04 | -1,00 |
| Тамбовская обл. | 9,8 | 5,8 | 3,0 | -1,0 | 11,89 | 0,97 | 0,44 | -0,75 |
| Тверская обл. | 3,4 | 7,6 | 3,6 | -2,2 | 1,55 | 1,57 | 0,66 | -1,67 |
| Тульская обл. | 9,6 | 6,8 | 5,4 | -1,2 | 4,80 | 1,53 | 1,05 | -0,70 |
| Ярославская обл. | 2,9 | 3,4 | 0,6 | -1,8 | 1,64 | 1,12 | 0,17 | -1,61 |
| г. Москва | -1,2 | 6,9 | 5,0 | -1,4 | -1,15 | 4,65 | 3,10 | -0,88 |
| ЦФО в целом | 4,4 | 6,3 | 4,2 | -1,1 | 2,94 | 2,36 | 1,40 | -0,76 |

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Следовательно, в округе в целом имело место расширенное воспроизводство и повышение технической вооруженности труда.

Уровень капиталовложений не был решающим фактором, определяющим итоговые результаты деятельности промышленности регионов округа. Так, наиболее высокий уровень инвестиций в основные фонды промышленности имел место в Калужской (1,16), Тульской (0,90), Липецкой (0,88) и Белгородской (0,77) областях, что привело к росту фондовооруженности труда.

Однако если в Калужской, Тульской и Белгородской областях это повысило объем создаваемой

стоимости (1,64, 1,05 и 0,66 соответственно), то в Липецкой области при неплохом росте объема производства (2,40) и чистой продукции (0,50), величина новой стоимости сократилась (-0,73). Это – единственный регион ЦФО, где наблюдалось сокращение объема новой стоимости, созданной в промышленности. Главная причина такого положения, на наш взгляд, в неблагоприятном сочетании цен на используемые ресурсы и готовую продукцию в промышленности региона.

С другой стороны, наиболее низкий уровень капиталовложений в промышленности наблюдался в Брянской (0,22), Костромской (0,25), Орловской (0,28), Ивановской (0,30) областях и Москве (0,26). Однако в этих же регионах был достигнут и сравнительно высокий прирост новой стоимости (0,96; 1,82; 2,71; 1,12 и 1,40 соответственно). При этом объем промышленного производства в г. Москве и Орловской области даже относительно сократился (-1,17 и -0,05 соответственно). Следовательно, в этих регионах соотношение цен на ресурсы и продукцию было благоприятным для производителей.

На соотношение цен в товарном хозяйстве, как известно, воздействует множество факторов. Если предположить отсутствие монополизма, то извлечение большей стоимости при той же величине чистой продукции, может быть вызвано такими факторами, как взаимодействие спроса и предложения на рынке, соотношение цены и качества товаров, применение относительно более эффективной технологии (относительная прибавочная стоимость), различие в природно-климатических условиях производства и т.п. В нашей стране существенное влияние на цены и всю экономику в целом играет зависимость последней от природной ренты, которая порождает повышения и спады в производстве новой стоимости и по-разному воздействует на динамику новой стоимости отраслей, участвующих в создании стоимости. [5]

Соотношения цен и их изменения являются частью стихийного рыночного механизма, в определенной мере регулируемого субъектами монополистической деятельности и государством, который балансирует производство и потребление, и в результате которого образуется натурально-вещественный состав национального дохода. В социалистической экономике этот зачастую неэффективный, служащий интересам крупного капитала механизм заменяется сознательным плановым регулированием производства и потребностей и формирования национального дохода в интересах общества в целом.

Таким образом, рыночные факторы, кроме инвестиций и технической вооруженности труда, оказывали существенное влияние на результаты промышленной деятельности. Рост производства и физических объемов инвестиций не всегда сопровождался увеличением новой стоимости. Извлекаемый объем новой стоимости важнее размеров прироста производства и прироста чистой продукции, поскольку является мерой покупательной способности и источником доходов участников производства и государства.

Не останавливаясь на показателях других отраслей экономики регионов, рассмотрим производство новой стоимости в целом в отраслях, где оно осуществлялось. См. табл. 3.

Таблица 3 – Производство новой стоимости в регионах ЦФО

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма ИИ за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. ** | | |
|-------------------|--|--------------------------------------|-------------------------|---|---------------|---------------|
| | | | | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Белгородская обл. | 376 | 358,2 | 0,95 | 1456,2 | 974,6 | 130,0 |
| Брянская обл. | 285,4 | 136,8 | 0,48 | 335,0 | 219,2 | -464,3 |
| Владимирская обл. | 287,8 | 192,3 | 0,67 | 464,6 | 365,1 | -405,1 |
| Воронежская обл. | 601,8 | 554,9 | 0,92 | 1211,3 | 907,6 | -424,9 |

| Регион | Основные фонды на конец 2004 года, млрд руб. | Сумма И за 2005-2019 гг., млрд руб. | Отношение ст. 3 к ст. 2 | Абсолютные приросты показателей за 2005-2019 гг. ** | | |
|------------------|--|-------------------------------------|-------------------------|---|---------------|---------------|
| | | | | ЧП, млрд руб. | НС, млрд руб. | ЧЗ, тыс. чел. |
| Ивановская обл. | 193,9 | 79,6 | 0,41 | 191,0 | 127,1 | -222,1 |
| Калужская обл. | 254,8 | 264,2 | 1,04 | 777,0 | 513,8 | -25,0 |
| Костромская обл. | 270,4 | 68,9 | 0,25 | 227,8 | 67,4 | -173,4 |
| Курская обл. | 380,9 | 231,6 | 0,61 | 266,6 | 252,1 | -503,9 |
| Липецкая обл. | 422,0 | 335,8 | 0,80 | 443,2 | 60,4 | -162,1 |
| Московская обл. | 1950,5 | 1527,5 | 0,78 | 4813,7 | 3331,5 | 823,3 |
| Орловская обл. | 181,8 | 85,0 | 0,47 | 332,9 | 101,1 | -293,1 |
| Рязанская обл. | 395,2 | 189,9 | 0,48 | 252,9 | 240,2 | -349,3 |
| Смоленская обл. | 386,6 | 158,8 | 0,41 | 319,0 | 186,9 | -167,3 |
| Тамбовская обл. | 321,4 | 190,4 | 0,59 | 595,7 | 305,6 | -198,7 |
| Тверская обл. | 498,9 | 290,2 | 0,58 | 466,3 | 236,9 | -426,0 |
| Тульская обл. | 395,6 | 309,2 | 0,78 | 621,9 | 418,5 | -412,0 |
| Ярославская обл. | 300,6 | 269,1 | 0,90 | 367,4 | 24,3 | -403,6 |
| г. Москва | 2662,5 | 3516,2 | 1,32 | 7372,1 | 3295,8 | 1847,9 |
| ЦФО в целом | 10166,1 | 8758,6 | 0,86 | 20514,3 | 11630 | -1829,6 |

Продолжение табл. 1

| Регион | Относительные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | Отношение АП к сумме инвестиций | | |
|-------------------|---|------|-------|---------------------------------|------|-------|
| | ЧП | НС | ЧЗ | ЧП | НС | ЧЗ |
| 1 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Белгородская обл. | 9,20 | 7,70 | 0,42 | 4,07 | 2,72 | 0,36 |
| Брянская обл. | 6,57 | 4,36 | -1,87 | 2,45 | 1,60 | -3,39 |
| Владимирская обл. | 6,41 | 5,32 | -1,27 | 2,42 | 1,90 | -2,11 |
| Воронежская обл. | 12,09 | 9,75 | -0,94 | 2,18 | 1,64 | -0,77 |
| Ивановская обл. | 5,52 | 3,71 | -1,07 | 2,40 | 1,60 | -2,79 |
| Калужская обл. | 13,75 | 9,53 | -0,13 | 2,94 | 1,94 | -0,09 |
| Костромская обл. | 5,83 | 1,90 | -1,29 | 3,31 | 0,98 | -2,52 |
| Курская обл. | 3,17 | 3,48 | -1,89 | 1,15 | 1,09 | -2,18 |
| Липецкая обл. | 2,92 | 0,43 | -0,69 | 1,32 | 0,18 | -0,48 |
| Московская обл. | 9,46 | 6,85 | 0,82 | 3,15 | 2,18 | 0,54 |
| Орловская обл. | 6,10 | 2,42 | -1,66 | 3,92 | 1,19 | -3,45 |
| Рязанская обл. | 3,84 | 3,74 | -1,56 | 1,33 | 1,26 | -1,84 |
| Смоленская обл. | 5,66 | 3,63 | -0,81 | 2,01 | 1,18 | -1,05 |
| Тамбовская обл. | 11,73 | 6,24 | -0,86 | 3,13 | 1,61 | -1,04 |
| Тверская обл. | 6,22 | 3,19 | -1,62 | 1,61 | 0,82 | -1,47 |
| Тульская обл. | 6,08 | 4,43 | -1,33 | 2,01 | 1,35 | -1,33 |
| Ярославская обл. | 3,41 | 0,20 | -1,42 | 1,37 | 0,09 | -1,50 |

| Регион | Относительные приросты показателей за 2005-2019 гг. | | | Отношение АП к сумме инвестиций | | |
|-------------|---|------|-------|---------------------------------|------|-------|
| | ЧП | НС | ЧЗ | ЧП | НС | ЧЗ |
| г. Москва | 2,06 | 1,00 | 1,15 | 2,10 | 0,94 | 0,53 |
| ЦФО в целом | 3,84 | 2,35 | -0,27 | 2,34 | 1,33 | -0,21 |

* – Здесь учтена только та часть основных фондов, которые используются для производства стоимости. То же относится и к численности занятых, инвестициям, чистой продукции.

** – Показатель объема производства не приводится, поскольку данные о нем имеются не по всем отраслям, где создается новая стоимость.

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Некоторые выводы. Инвестиции в основные фонды способствуют росту фондовооруженности труда, высвобождению труда, созданию рабочих мест. В целом в регионах округа число рабочих мест, на которых создается стоимость, сокращалось. Но в трех округах (г. Москва, Московская и Белгородская области) число таких рабочих мест выросло. Имела место средней силы положительная взаимосвязь между числом занятых, создающих стоимость, и ростом физического объема инвестиций в основные фонды, которая характеризуется коэффициентом корреляции, равным 0,690.

Во всех регионах производство новой стоимости увеличивалось, хотя и разными темпами. Корреляция между ростом объемов инвестиций и ростом чистой продукции и новой стоимости, хотя и была положительной, но отражала слабую взаимосвязь (коэффициенты корреляции равны 0,110 и 0,188 соответственно). Относительно низкий уровень корреляции объясняется различиями в динамике цен на продукцию отраслей, создающих стоимость. Чистая продукция во всех регионах росла быстрее, чем новая стоимость. Это объясняется тем, что цены на товары росли медленнее общего роста цен в экономике, т.е. медленнее роста цен на услуги. Было установлено, что на величину новой стоимости в округе существенное влияние оказывает динамика природной ренты. См рис. 1. (О динамике природной ренты в 2005-19 гг. см. [7])

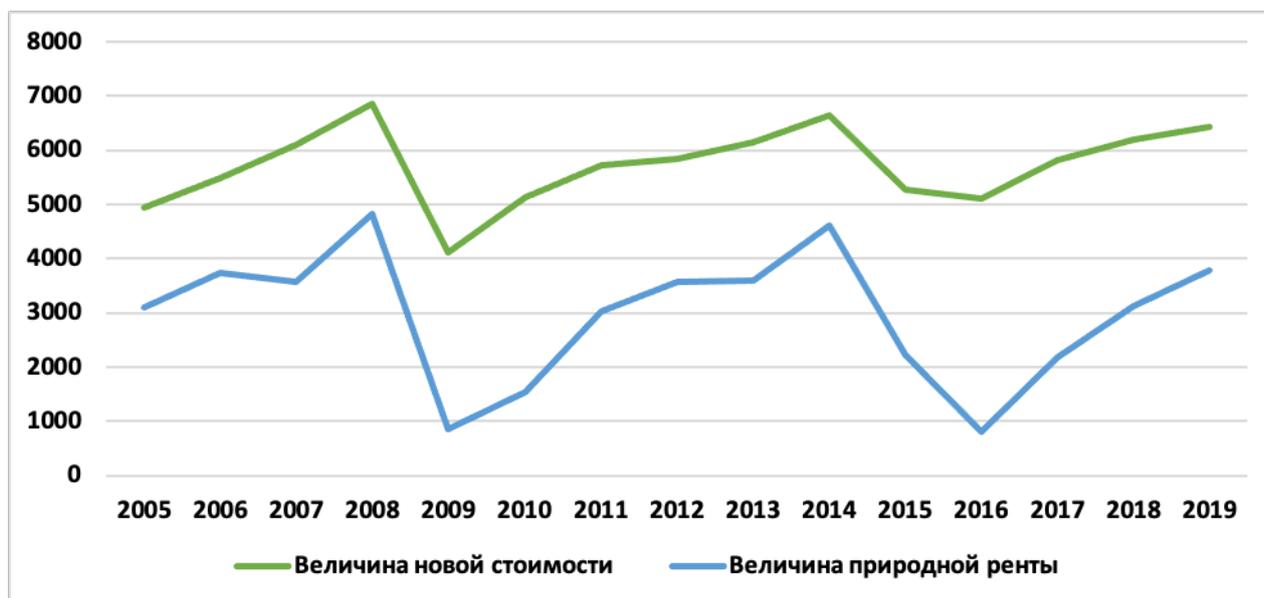


Рисунок 1 – Динамика величины новой стоимости, созданной в ЦФО, и природной ренты, млрд руб., цены 2004 г.

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Это вызвано главным образом зависимостью объема новой стоимости, реализованной торговлей г. Москвы, от величины природной ренты. Коэффициент корреляции между этими величинами составляет 0,940, а в целом между объемом новой стоимости, реализуемой торговлей в ЦФО, и величиной природной ренты он еще выше, равен 0,954. См. рис. 2.

Дело в том, что значительную долю в торговле г. Москвы составляют нефть и нефтепродукты, производимые на других территориях страны. Доля торговли в формировании новой стоимости в г. Москве высока, в среднем составляла 57,7%. В других регионах ЦФО она существенно ниже, а влияние ренты на создание стоимости – менее значимо.

Структура создания новой стоимости в ЦФО за период 2005-2019 гг. претерпела определенные изменения. См. табл. 4.

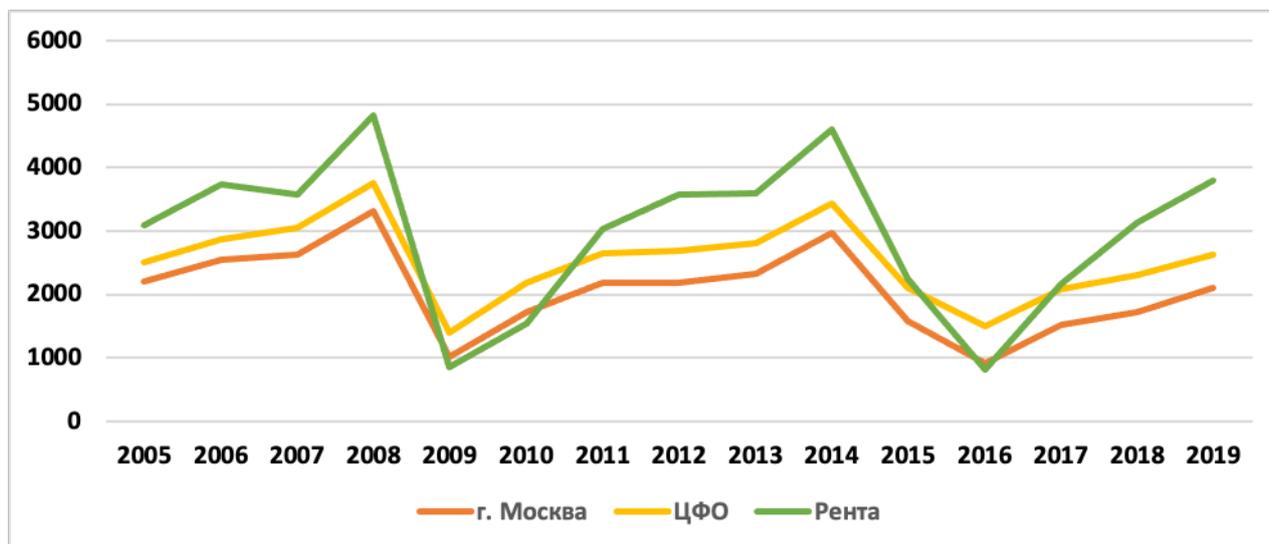


Рисунок 2 – Динамика объемов новой стоимости, реализованной торговлей, в г. Москве и ЦФО, и величины природной ренты, в млрд руб., цены 2004 г.

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Таблица 4 – Структура создания новой стоимости в ЦФО в 2005-2019 гг.

| Регион | Доля региона в создании новой стоимости в ЦФО, в % | | | НСВ, млрд руб., цены 2004 г. | | |
|-------------------|--|------|----------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|
| | 2005 | 2019 | В среднем за 2005-2019 гг. | Величина в 2005 г. | АП за 2005-2019 гг. | ОП за 2005-2019 гг. |
| Белгородская обл. | 2,7 | 3,3 | 3,3 | 101,1 | 824,9 | 8,2 |
| Брянская обл. | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 43,2 | 226,2 | 5,2 |
| Владимирская обл. | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 56 | 305,6 | 5,5 |
| Воронежская обл. | 2,3 | 2,9 | 2,7 | 80,2 | 786,7 | 9,8 |
| Ивановская обл. | 0,9 | 0,7 | 0,8 | 30,1 | 93,9 | 3,1 |
| Калужская обл. | 1,2 | 1,7 | 1,5 | 45,5 | 399,4 | 8,8 |
| Костромская обл. | 0,8 | 0,6 | 0,7 | 30,8 | 72,4 | 2,4 |
| Курская обл. | 1,8 | 1,7 | 1,6 | 60,2 | 206,6 | 3,4 |
| Липецкая обл. | 3,9 | 2,2 | 2,6 | 102,3 | 22,1 | 0,2 |
| Московская обл. | 10,4 | 12,5 | 12,3 | 399,3 | 2756,1 | 6,9 |
| Орловская обл. | 1,0 | 0,8 | 0,9 | 40,7 | 145,6 | 3,6 |
| Рязанская обл. | 1,5 | 1,3 | 1,4 | 52,8 | 207,8 | 3,9 |
| Смоленская обл. | 1,2 | 1,0 | 1,1 | 42,9 | 172,6 | 4,0 |
| Тамбовская обл. | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 41,9 | 283,1 | 6,8 |

| Регион | Доля региона в создании новой стоимости в ЦФО, в % | | | НСВ, млрд руб., цены 2004 г. | | |
|------------------|--|-------|----------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------|
| | 2005 | 2019 | В среднем за 2005-2019 гг. | Величина в 2005 г. | АП за 2005-2019 гг. | ОП за 2005-2019 гг. |
| Тверская обл. | 1,9 | 1,4 | 1,6 | 60,9 | 178,5 | 2,9 |
| Тульская обл. | 1,9 | 2,3 | 2,1 | 75,6 | 324,4 | 4,3 |
| Ярославская обл. | 3,2 | 2,1 | 2,3 | 82,8 | 120,1 | 1,5 |
| г. Москва | 61,5 | 61,6 | 61,0 | 2120,9 | 3986,4 | 1,9 |
| ЦФО в целом | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 3467,5 | 11108 | 3,2 |

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Как видно из табл. 4, доля в создании новой стоимости значительно повысилась у таких регионов, как Белгородская, Воронежская, Калужская, Московская и Тульская области, а существенно снизилась у Липецкой, Ярославской, Тверской областей, в меньшей степени – у Ивановской, Костромской и др. регионов.

Новая стоимость частично изымается в Федеральный бюджет в виде налогов (НДС, акцизы, таможенные пошлины и т.д.), а частично используется в самом регионе – на потребление и накопление. Последняя (НСВ) в первом приближении состоит из новой стоимости за вычетом чистых косвенных налогов, но с добавлением акцизов, идущих в региональный бюджет, а также из безвозмездных поступлений в бюджет региона. (Для более точного определения величины НСВ требуется знание сальдо движения товаров, услуг и капитала между регионами, затрат федерального бюджета на территории региона и ряд др. показателей, но такие статистические данные отсутствуют.)

Знание величины НСВ важно для понимания формирования ряда важнейших показателей социально-экономического развития региона, поскольку она является мерой покупательной способности доходов экономических субъектов, населения и государственных структур региона.

Как видно из табл. 4, наибольший относительный прирост НСВ в 2005-2019 гг. был достигнут в Воронежской (9,8), Калужской (8,8) и Белгородской областях (8,2); наименьший – в Липецкой (0,2), Ярославской (1,5) областях и в г. Москве (1,9). Динамика величины НСВ более плавная в сравнении с динамикой всей новой стоимости благодаря косвенным налогам, изымающим значительную часть природной ренты. См. рис. 3.

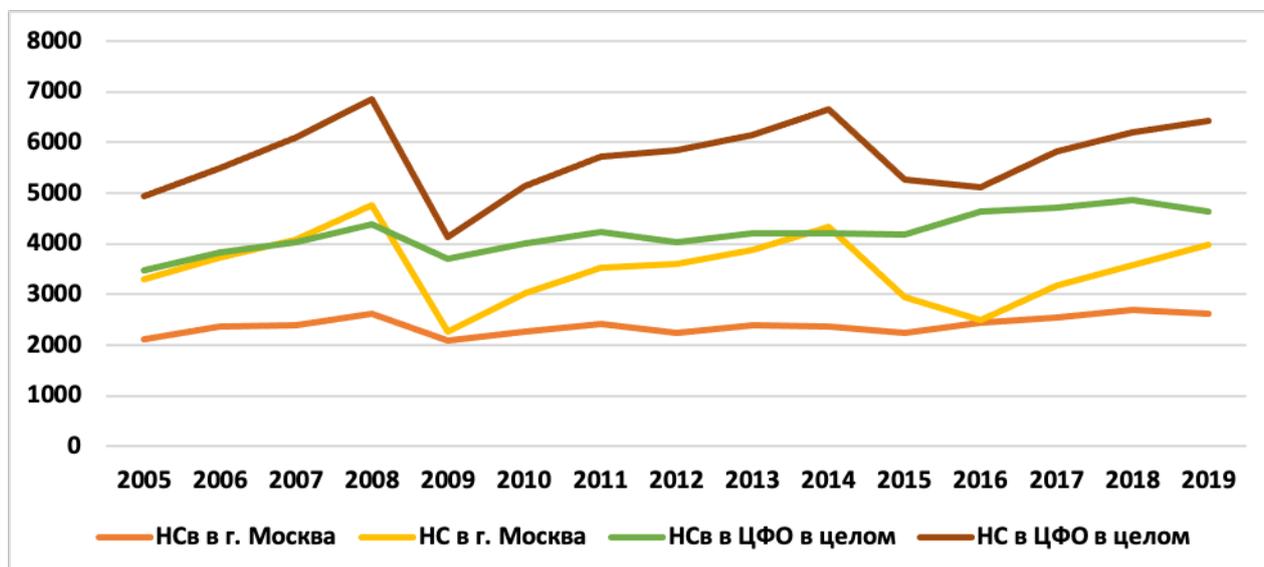


Рисунок 3 – Динамика объемов НДС и НСВ в ЦФО в целом и г. Москве, млрд руб., цены 2004 года.

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

В табл. 5 приведены результаты расчетов ряда показателей, характеризующих состав величины НСВ в регионах ЦФО.

Из данных табл. 5 видно, что темпы роста величины НСВ за вычетом безвозмездных поступлений в региональные бюджеты достаточно сильно коррелируют с темпами роста самой величины НСВ ($R = 0,997$). При этом Липецкая область была единственной среди регионов округа, в которой величина НСВ за вычетом безвозмездных поступлений в бюджет сокращалась. Относительный прирост безвозмездных поступлений здесь был наибольшим и составил 31,9 раз, доля безвозмездных поступлений в составе НСВ выросла примерно в 4 раза. За счет этого поддерживался рост НСВ. При этом регион создавал новой стоимости больше, чем использовалось внутри него. В свою очередь, г. Москва был единственным регионом, у которого часть новой стоимости перечислялась в федеральный и бюджеты других регионов сверх установленных косвенных налогов. Наибольшая среднегодовая доля безвозмездных поступлений в составе НСВ наблюдалась в Ивановской (14%), Брянской (12,1%) и Тамбовской (10,4%) областях, наименьшая – в г. Москве (0,6%), Московской (3,0%) и Липецкой (3,1%) областях, хотя в последней, как уже говорилось, эта доля быстро росла и в 2019 г. составила уже 4,0%.

Таблица 5 – Показатели, характеризующие состав величины НСВ в регионах ЦФО в 2005-2019 гг., млрд руб., цены 2004 г. (Рассчитано нами на основе [8]-[13])

| Регион | НСВ за вычетом безвозмездных платежей | | | Безвозмездные платежи в бюджет региона | | | Доля безвозмездных платежей в НСВ | | |
|-------------------|---------------------------------------|-----------------|-----------------|--|-----------------|-----------------|-----------------------------------|-----------|---------------------|
| | В 2005 г. | АП за 2005-2019 | ОП за 2005-2019 | В 2005 г. | АП за 2005-2019 | ОП за 2005-2019 | В 2005 г. | В 2019 г. | В среднем за период |
| Белгородская обл. | 98 | 770,9 | 7,87 | 3,1 | 54,0 | 17,4 | 0,03 | 0,03 | 0,043 |
| Брянская обл. | 38,7 | 188,7 | 4,88 | 4,5 | 37,5 | 8,3 | 0,10 | 0,13 | 0,121 |
| Владимирская обл. | 52,6 | 285,2 | 5,42 | 3,4 | 20,4 | 6,0 | 0,06 | 0,05 | 0,063 |
| Воронежская обл. | 74,4 | 751,3 | 10,10 | 5,8 | 35,4 | 6,1 | 0,07 | 0,05 | 0,064 |
| Ивановская обл. | 25,7 | 84,2 | 3,28 | 4,4 | 9,7 | 2,2 | 0,15 | 0,15 | 0,140 |
| Калужская обл. | 42,2 | 393,2 | 9,32 | 3,3 | 6,2 | 1,9 | 0,07 | 0,04 | 0,054 |
| Костромская обл. | 28,8 | 60,5 | 2,10 | 2,0 | 11,9 | 6,0 | 0,06 | 0,11 | 0,078 |
| Курская обл. | 57 | 192,4 | 3,38 | 3,2 | 14,2 | 4,4 | 0,05 | 0,05 | 0,056 |
| Липецкая обл. | 101,3 | -9,8 | -0,10 | 1,0 | 31,9 | 31,9 | 0,01 | 0,04 | 0,031 |
| Московская обл. | 387,5 | 2680 | 6,92 | 11,8 | 76,1 | 6,4 | 0,03 | 0,03 | 0,030 |
| Орловская обл. | 38,4 | 125,2 | 3,26 | 2,3 | 20,4 | 8,9 | 0,06 | 0,07 | 0,073 |
| Рязанская обл. | 50,3 | 183,2 | 3,64 | 2,5 | 24,6 | 9,8 | 0,05 | 0,07 | 0,062 |
| Смоленская обл. | 41,1 | 154,6 | 3,76 | 1,8 | 18,0 | 10,0 | 0,04 | 0,06 | 0,055 |
| Тамбовская обл. | 37,9 | 249,4 | 6,58 | 4,0 | 33,7 | 8,4 | 0,10 | 0,09 | 0,104 |
| Тверская обл. | 57,4 | 165,9 | 2,89 | 3,5 | 12,6 | 3,6 | 0,06 | 0,06 | 0,060 |
| Тульская обл. | 72,2 | 310,1 | 4,30 | 3,4 | 14,3 | 4,2 | 0,04 | 0,03 | 0,047 |
| Ярославская обл. | 80,9 | 95,6 | 1,18 | 1,9 | 24,5 | 12,9 | 0,02 | 0,03 | 0,040 |
| г. Москва | 2103,7 | 4043 | 1,92 | 17,2 | -56,6 | -3,3 | 0,01 | 0,01 | 0,006 |
| ЦФО в целом | 3388,1 | 10723,6 | 3,17 | 79,4 | 384,4 | 4,8 | 0,02 | 0,02 | 0,025 |

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Говоря о Липецкой области, следует также отметить, что в период 2005-2019 гг. произошло

сокращение суммы абсолютных приростов части новой стоимости, перечисляемой предприятиями в региональный бюджет в виде налогов, примерно на 29,3 млрд руб. (в ценах 2004 г.), что соответствовало относительному приросту, равному -2,0. Поэтому величина НСВ в регионе поддерживалась частично и за счет социальных фондов (ПФР, ФОМС, ФСС). Кроме того, стоимость (не физический объем) инвестиций в основные фонды, предназначенные для создания стоимости, в целом увеличивалась, сумма ее абсолютных приростов составила 82,1 млрд руб., а относительный прирост – 5,2. Часть же новой стоимости, направляемой на потребление, имела тенденцию к снижению. Сумма ее абсолютных приростов оценивается нами в примерно -60 млрд руб., относительный прирост – в -0,69. Таким образом, потребление поддерживалось и росло в регионе в значительной мере за счет безвозмездных поступлений в бюджет региона и социальных фондов. Это, на наш взгляд, наложило свой отпечаток на характер зависимостей между величиной НСВ и рядом важных социально-экономических показателей области.

Оценка взаимосвязей динамики величины НСВ с рядом важных социально-экономических показателей регионов ЦФО с помощью соответствующих коэффициентов корреляции (R) приведены в табл. 6.

Таблица 6 – Коэффициенты корреляции величины НСВ и ряда социально-экономических показателей регионов ЦФО*

| Регион | Коэффициенты корреляции НСВ с показателями | | | |
|-------------------|--|---------------------------|---|---|
| | ВРП в постоянных ценах | Реальные доходы населения | Фактическое потребление домашних хозяйств | Коэффициент естественного прироста населения (рождаемость минус смертность) |
| Белгородская обл. | 0,955 | 0,952 | 0,938 | 0,672 |
| Брянская обл. | 0,934 | 0,749 | 0,912 | 0,627 |
| Владимирская обл. | 0,886 | 0,794 | 0,900 | 0,769 |
| Воронежская обл. | 0,981 | 0,981 | 0,966 | 0,939 |
| Ивановская обл. | 0,220 | 0,662 | 0,658 | 0,684 |
| Калужская обл. | 0,951 | 0,790 | 0,945 | 0,754 |
| Костромская обл. | 0,797 | 0,898 | 0,811 | 0,864 |
| Курская обл. | 0,950 | 0,784 | 0,897 | 0,645 |
| Липецкая обл. | 0,233 | -0,160 | -0,021 | -0,268 |
| Московская обл. | 0,847 | 0,730 | 0,871 | 0,748 |
| Орловская обл. | 0,895 | 0,814 | 0,899 | 0,672 |
| Рязанская обл. | 0,912 | 0,795 | 0,922 | 0,911 |
| Смоленская обл. | 0,930 | 0,862 | 0,930 | 0,882 |
| Тамбовская обл. | 0,936 | 0,902 | 0,881 | 0,902 |
| Тверская обл. | 0,683 | 0,372 | 0,587 | 0,509 |
| Тульская обл. | 0,955 | 0,557 | 0,816 | 0,664 |
| Ярославская обл. | 0,879 | 0,471 | 0,819 | 0,612 |
| По совокупности** | 0,992 | 0,978 | 0,919 | 0,591 |

* – г. Москва здесь не учтен, что будет объяснено позже

** – Общий коэффициент корреляции по совокупности 255 данных за 15 лет по 17 регионам (без г. Москвы) (255 = 15*17).

Источник: рассчитано нами на основе [8]-[13]

Аналогичная картина с другими показателями, например, коэффициент корреляции НСВ по 255 наблюдениям с объемом розничного товарооборота – 0,977, с объемом платных услуг населению – 0,975, с объемом ввода жилья – 0,981, с оборотом общественного питания – 0,965 и т.д. Связь НСВ и естественного прироста населения объясняется тем, что НСВ влияет на размеры реальных денежных доходов населения, а корреляция последних с естественным приростом населения по 255 наблюдениям составляет 0,750.

В подавляющем большинстве регионов округа взаимосвязь приведенных социально-экономических показателей с величиной НСВ сильная ($R > 0,7$) или очень сильная ($R > 0,9$), в отдельных случаях средняя ($R > 0,5$). Это говорит о существенном влиянии величины НСВ на их формирование, в том числе даже такого показателя, как естественный прирост населения.

Однако в четырех территориях по некоторым показателям она низкая ($R < 0,5$), или даже отрицательная. Это – Липецкая, Ивановская, Тверская, Ярославская области. Остановимся на этом подробнее.

Что касается Липецкой области, то причина низкой корреляции указанных показателей, на наш взгляд, кроется в тех особенностях экономики области, о которых говорилось выше.

Низкий уровень коэффициента корреляции НСВ с ВРП в Ивановской области (0,220), на наш взгляд, можно объяснить резкими колебаниями части новой стоимости, направляемой на инвестиции в основные фонды, предназначенные для производства товаров. Так, в период 2005-2009 гг. их годовой размер возрос с 6,2 до 9,1 млрд руб. в ценах 2004 г., а затем стал сокращаться до 2,4 млрд руб. в 2016 г., т.е. снизился в 3,8 раза, но в 2019 г. снова увеличился до 3,4 млрд руб. Это вызвало замедление темпов роста, а затем и снижение величины новой стоимости при повышении в ней доли той части, которая идет на потребление. Кроме того, в составе НСВ в Ивановской области доля безвозмездных поступлений была наиболее высокой среди регионов округа (в среднем 14%), что поддержало, хотя и снижающийся, рост ВРП в 2019 году при падении НСВ. Формально это нашло свое отражение в уровне корреляции ВРП и НСВ.

Аналогичная ситуация наблюдалась и в Тверской области. Там с 2005 по 2010 гг. годовые размеры стоимости, направляемой на инвестиции в основные фонды, предназначенные для производства стоимости, увеличились с 12,3 до 40,1 млрд руб. в ценах 2004 г., т.е. в 3,3 раза, но затем с 2011 г. они стали сокращаться и упали до 13,6 млрд руб. в 2015 г. После увеличения до 19,7 млрд руб. в 2017 г. они вновь снизились до 13,6 млрд руб. в 2019 г. Это вызвало колебания в производстве новой стоимости. При этом величина новой стоимости, идущая на потребление, вначале сократилась, а затем стала расти даже при падении величины НСВ, вызванном сокращением инвестиций. Реальные денежные доходы населения возрастали до 2013 г., когда уже происходило сокращение величины НСВ. Но затем с некоторым отставанием во времени они также стали сокращаться, хотя уже началось некоторое повышение величины НСВ в 2016 г. Поэтому значение коэффициента корреляции между реальными денежными доходами населения и величиной НСВ оказалось, хотя и положительным (0,372), но характеризующим связь этих показателей как слабую. Вместе с тем тренды обоих показателей однонаправленны, что говорит о том, что в конечном счете реальные доходы населения и величина НСВ взаимосвязаны.

Особенностью развития экономики Ярославской области была тенденция к снижению стоимости, идущей на инвестиции в основные фонды, используемые в производстве товаров. Величина этой стоимости сократилась с 28,2 млрд руб. в 2005 г. до 12,6 млрд руб. в 2019 г. (в ценах 2004 г.). Результатом стало прекращение роста, а затем, с 2019 г., и падение величины НСВ. Величина части новой стоимости, идущей на потребление, увеличивалась, что поддерживало реальные денежные доходы населения, но затем, после 2014 г., и они стали сокращаться, уменьшившись в 2019 г. по сравнению с 2014 г. на 13,2%. Причем снижение реальных доходов началось раньше сокращения НСВ, поскольку стали сокращаться доходы от инвестиций при сохранении доходов от труда и социальных выплат. Этим, на наш взгляд, и обусловлено значение коэффициента корреляции между величиной

НСВ и реальными денежными доходами населения (0,471), характерное для слабой положительной связи параметров. В то же время корреляция величины НСВ с другими социально-экономическими показателями Ярославской области, достаточно высока. (См. табл. 6).

Анализ показателей г. Москвы выявил, что они зависят в большей степени не от рассчитанной выше величины НСВ, а от размеров новой стоимости, используемой в экономике России в целом (НСВ*). Дело в том, что в Москве находится большинство государственных федеральных учреждений и центральных офисов крупных компаний. Поэтому рассчитанная выше величина НСВ не отражает всей новой стоимости, которая используется в Москве. Вот почему данные по Москве не были включены в общую выборку наблюдений, куда были включены сведения только по 17 из 18 регионов ЦФО. (См. табл. 6) Кроме того, подавляющая часть объема внешнеэкономических операций совершается в Москве (экспорт и импорт товаров и капитала), в том числе – по торговле энергоресурсами. Таким образом, экономика Москвы существенно зависит от результатов внешнеэкономической деятельности, одним из главных показателей которых является новая стоимость, используемая внутри страны (НСВ*).

Как выяснилось, корреляция важнейших показателей развития экономики Москвы со всей новой стоимостью, использованной внутри страны (НСВ*), намного выше, чем с рассчитанным ранее показателем НСВ. См. табл. 7

Таблица 7 – Сравнение коэффициентов корреляции показателей экономики Москвы с двумя разными величинами НСВ (Рассчитано нами на основе [8]-[13])

| Величина | Коэффициенты корреляции с показателями г. Москвы | | | | | |
|----------|--|---|---------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | ВРП | Фактическое потребление домашних хозяйств | Реальная начисленная заработная плата | Реальные денежные доходы населения | Объем розничного товарооборота | Естественный прирост населения |
| НСВ | 0,790 | 0,392 | 0,497 | -0,122 | -0,021 | 0,248 |
| НСВ* | 0,828 | 0,829 | 0,940 | 0,381 | 0,670 | 0,865 |

Как следует из табл. 7, только один коэффициент корреляции величины НСВ* свидетельствует о слабой связи – с реальными денежными доходами населения. При этом коэффициенты корреляции с ВРП, фактическим потреблением домашних хозяйств, реальной заработной платой, естественным приростом населения, объемом розничного товарооборота достаточно высоки. На наш взгляд, это можно объяснить тем, что доходы складываются не только из заработной платы, но и из доходов от собственности, предпринимательской деятельности, выплат из социальных фондов. Одни части доходов сильнее реагируют на динамику внешнеэкономической деятельности (доходы от собственности и предпринимательской деятельности), чем заработная плата, другие – медленнее (выплаты из социальных фондов).

Заключение

Материальное производство является определяющим фактором развития экономики регионов ЦФО. Причем важнейшее значение имеет не объем произведенных товаров, а созданная новая стоимость, использованная внутри региона. На ее величину оказывают влияние численность занятых, создающих стоимость; техническая вооруженность их труда, напрямую зависящая от объемов капиталовложений; соотношение цен на продукцию отраслей, создающих стоимость, и используемых ими ресурсов; внешнеэкономические факторы, от которых зависит размер природной ренты и отток стоимости из страны; налоговая политика правительства, влияющая на величину стоимости, используемой внутри региона. Эти обстоятельства необходимо учитывать при разработке социально-экономической политики, направленной на ускорение развития регионов.

Из новой стоимости складывается национальный доход страны – источник доходов общества, организаций и граждан, определяющий возможности потребления и накопления. Формирование и

использование национального дохода в буржуазном обществе подчинено прежде всего интересам крупного капитала, которые нередко противоречат интересам развития страны, регулируется рынком, субъектами монополистической деятельности и отчасти государством. В социалистическом обществе производство и использование национального дохода осуществляется планомерно, в интересах большинства членов общества.

В этой связи отметим, что усвоенные и пропагандируемые многими отечественными авторами теории информационного [17], постиндустриального [18], посткапиталистического общества [5]; стоимости, созданной знанием [19]; интеллектуального капитала [20], [21]; превращения креативного класса, по сути не участвующего в материальном производстве, в ведущий класс общества [22] затушевывают роль материального производства как объективной основы жизни общества, подменяют сущностную характеристику современного общества как капиталистического его, хотя и важными, но второстепенными чертами; скрывают господствующее положение в обществе класса частных собственников средств производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальные счета России в 2013-2020 годах. Статистический сборник. – Интернет-ресурс – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Nac-sch_2013-2020.pdf – Дата доступа: 18.03.2022
2. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 654 с.
3. Маркс К. Капитал. Т.1. /К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т.23. – 907 с.
4. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США – М.: Прогресс, 1966. – 464 с.
5. Дракер П. Посткапиталистическое общество //Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология /Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С.67-100.
6. Водомеров Н. К. Проблемы российской экономики с позиции традиционного марксизма // Журнал «Теоретическая экономика». – 2021. – № 3. – С.39-58. – Интернет - ресурс – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru/index.php/tor/article/view/34>
7. Водомеров Н.К. Техническое перевооружение промышленности – основа ускорения экономического роста России //Журнал «Теоретическая экономика». – 2022. – №2. – С.53-75. – Интернет ресурс – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru/index.php/tor/article/view/219>
8. Регионы России: социально-экономические показатели. Стат. сборник. 2005-2021. – Интернет - ресурс – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> – Дата доступа 18.03.2022
9. Приложение к сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели» – Интернет - ресурс – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/47652> – Дата доступа: 18.03.2022
10. Российский статистический ежегодник. Стат. сборник. 2006-2021. – Интернет - ресурс – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> – Дата доступа: 18.03.2022
11. Финансово-экономические показатели Российской Федерации – URL: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/> – Дата доступа: 18.03.2022
12. Таможенная статистика внешней торговли РФ – URL: <http://stat.customs.ru/> – Дата доступа: 18.03.2022
13. Банк России. Статистика. – URL: <https://www.cbr.ru/statistics/> – Дата доступа: 18.03.2022
14. Большая советская энциклопедия. – С.213. – Интернет - ресурс – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=106164&p=213> – Дата доступа: 18.03.2022
15. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия /Гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – Т.3. – С.65-68.
16. Народное хозяйство СССР в 1985 г. Стат. сборник /ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 655 с.
17. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

18. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования /Пер. с англ. – М.: Academia, 2004. – 783 с.
19. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего. //Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология /Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С.337-371
20. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб: Питер, 2001. – 288 с.
21. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций /Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 366 с.
22. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые создают будущее /Пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 373 с.

The role of new value in the regional economy

Vodomerov Nikolay Kirillovich

Doctor of Economics, professor,

Kursk, Russia.

E-mail: vodomerovnik@gmail.com

Annotation. The study is based on estimates of a number of indicators calculated for industries in each of the eighteen regions of the Central Federal District (CFD) for the period 2005-2019: net production; new value; the number of employees who create value; investments in fixed assets used to produce value, etc. Net production and new value include net taxes on products. A distinction is made between the physical volume of net production and its value (new value). The approach developed in Marxist literature is used to understand the national income as a new value created in the economy by living labor over a certain period; as well as the definition of industries in which the national income is created by the Soviet statistics used. The dynamics of the indicators of industries in which value is created is studied for each region of the Central Federal District. It is concluded that the main factors of this dynamics are: technical equipment of labor; number of value-creating employees; natural and climatic conditions of production; the ratio of prices for the products of the industry and the products of its subcontractors; natural rent formed in the Russian economy; the presence of subjects of monopoly power in the market, etc. The indicator «new value used in the economy of the region» is introduced. On the basis of statistical data, it is concluded that it has a significant impact on a number of important indicators of the socio-economic development of the regions of the Central Federal District, such as the gross regional product, real cash incomes of the population, actual household consumption, the volume of retail trade turnover, housing commissioning, natural population growth rate and etc. The features of the relationship between the new value used in the region and the indicators of regional development that took place in the Lipetsk, Tver, Ivanovo and Yaroslavl regions are studied. It is substantiated that the indicators of the socio-economic development of Moscow, due to the special role of this region, significantly depend on the entire new value (or national income) used in the Russian economy as a whole. The findings of the study can be used in the construction of a regional socio-economic policy.

Keywords: new value; national income; industries that create national income; factors for creating new value; new value used in the economy of the region; the impact of the new value on the indicators of the socio-economic development of the region; features of socio-economic development of Moscow.

Оценка величины потребительной ценности

Россинский Виктор Петрович 

г. Пятигорск, Российская Федерация.

E-mail: rossinsky.victor@yandex.ru

Аннотация. Представители маржинализма не обсуждают вопрос применимости своей теории к существующему в действительности производству общества. Экономическая наука не обратила внимание и не дала оценку 26-ти (в русском переводе) словам Маркса, которые утверждают, что, по существу, маржинализм «подменяет общество с развитым товарным производством таким строем, при котором производитель сам производит средства своего существования и бросает в обращение лишь избыток, остающийся по удовлетворении собственных потребностей». Такими словами вполне обосновывается неприменимость положений маржинализма к существующему капиталистическому производству.

В статье «Связь установления меновых соотношений с движением к единству прибыльности капиталов», опубликованной в журнале «Теоретическая экономика» Ярославского государственного технического университета №2(86) за 2022 год, обозначается неприменимость постулата оценки стоимости (как свойства, измеряемого в обменах) в мерах предельной потребительной ценности (полезности) товаров для случая капиталистического производства; показывается несостоятельность определения равновесных рыночных цен по методу, обозначаемому как «крест Маршалла»; показывается неправомочность утверждений о том, что земля, капитал и время ожидания являются источниками меновых свойств товаров. Показывается и то, что соотношения в обменах товаров устанавливаются по результатам выравнивания прибыльности капиталов. Как следствие, полные цены товаров, достающаяся капиталисту часть прибыли и восстановительные отчисления выстраиваются в прямую зависимость от вложений переменного капитала. При этом обнаруживается свойство (стоимость), измеряемое в обменах, которым и являются вложения переменного капитала. Через переменный капитал устанавливается мера стоимости, но на повестке остается вопрос, беспокоивший представителей маржинализма: множество потребителей, которые не выставляют в обмены товары, все же оценивают потребительные свойства изделий, поступающих в их ограниченный доход, и делают свой выбор, который влияет на соотношения в производстве товаров. Основания для выполнения упомянутой оценки рассматриваются в предлагаемой статье.

Ключевые слова: деньги, капитал, прибыль, цена, стоимость, ценность, предельная полезность, норма прибыли, спрос, предложение.

JEL codes: D46, E41, D33

Для цитирования: Россинский, В.П. Оценка величины потребительной ценности / В.П. Россинский. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_31. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.31-42. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_31

Введение

Вводная часть. В капиталистическом производстве товары на рынок поставляются капиталистами, в потребление которых приходятся не исключительно товары рыночного производства, но и натуральный доход от производства вне рыночного, работы в котором оплачиваются из денежной прибыли рыночного производства. Часть денежной прибыли изымается в пользу государства и феодала-получателя ренты, которые также получают натуральный доход от вне рыночного производства, оплачивая в нем работы деньгами прибыли. По такой причине, целью капиталистического производства, его назначением, прежде всего с точки зрения государства и феодала, а затем и капиталиста, является не потребление товаров, прошедших обмены, но получение денежной прибыли, необходимой для обеспечения вне рыночного производства, результаты деятельности которого не подлежат обменов. Но подавляющее большинство потребителей, такие, как работники вне рыночного производства и рабочая сила рыночного производства, не выставляют товары в обмены и получают от рыночного производства денежный доход, который распределяют

между покупками рыночных товаров, стремясь получить наибольший, оцениваемый в мерах потребительных стоимостей, доход. Такой ход выставления на рынок товаров и распределения потребительных ценностей не предполагает применение, для определения цен, положений маржинализма, которые, не исключено, оказываются непригодными и для оценки величин потребительных ценностей, меры которых и предполагается установить в данной статье.

Краткое описание отражения проблематики исследования в науке. Вопреки установленной Марксом [1, с.170] неприменимости положений маржинализма к существующему в действительности капиталистическому производству общества, возобладавшему направлению продолжает исповедовать маржинализм, строя, в том числе, теорию общего экономического равновесия, появление которой «связывают с именем Леона Вальраса [2, с.126]», теория которого, по сути, утверждает, что «производитель сам производит средства своего существования и бросает в обращение лишь избыток, остающийся по удовлетворении собственных потребностей [1, с.170]». И делается такое из соображений «максимизации потребителями своих функций полезности при бюджетных ограничениях [3, с.60]». Виднейшие представители маржинализма, Л. Вальрас [4], В.С. Джевонс [5], К. Менгер [6] и О. Бём-Баверк [7], в главном, выражали одинаковые положения. Ожидаемо, что данные статистики, получаемые от существующего производства, но осмысливаемые на основе не относящейся к нему теории, показали результаты, выражаемые словами В.М. Полтеровича: «Эмпирические исследования не привели к обнаружению фундаментальных законов или хотя бы закономерностей универсального характера, которые могли бы служить базой для теоретических построений [3, с.53]».

Неудачи экономической науки, в частности, в вопросе выявления менового свойства товаров следует отнести на тот счет, что в ней не уделялось достаточно места изучению устройства производства общества. Между тем, существующее капиталистическое производство состоит из рыночного и вне рыночного и многоуровневого рыночного производства. Выявление такого вопроса определяет место собственно денег, не исключительно как средств, способствующих движению товаров рыночного производства, но, прежде всего, как средств платежа, необходимых для обеспечения работы вне рыночного производства. Рассмотрение обращения денег и стоимостей в многоуровневом рыночном производстве позволяет различать товары, перемещающиеся в рыночном производстве, и товары, например, землю, и работающие производства, не являющиеся созданием рыночного производства и покупаемые за счет средств из прибыли, получаемой от рыночного производства. В частности, такое различие товаров позволяет установить, как это обозначено в статье «Связь установления меновых соотношений с движением к единству прибыльности капиталов» (с.37-38), упомянутой в аннотации, что земля, капитал и время ожидания не влияют на стоимостную оценку товаров рыночного производства. Рассмотрение рыночного производства, как производства многоуровневого, позволяет устранить распространенную ошибку и установить, что обменов в рыночном производстве подлежат только товары последних уровней многоуровневых разделов: предметы потребления и средства труда (названные для их различения от конечных товаров промежуточных уровней окончательными товарами). При этом предметы труда не проходят обмены, но несут в своих ценах, вместе с учетными деньгами, сопровождающими их движение между уровнями, запросы на потребление со стороны производителей всех уровней [8, с.31].

Экономическая наука склонна оглядываться на пути развития прочих наук, прежде всего физики [3, с.47-48]. Физика же описывает устройство макромира, микромира, связывая их с действием неких сил. Все прочие науки имеют дело с теми или иными устройствами, как с предметами их исследования. Отсутствие его описания и отсутствие привязки исследований к существующему устройству, к его особенностям, при рассмотрении лишь связанных с ним проявлений или данных статистики, порождает последствия, которые могут быть выражены словами: «Непрочность фундамента влечет зыбкость теоретических конструкций [3, с.50]».

У разных исследователей обнаруживаются описания отдельных составляющих устройства

производства общества без сведения всех составляющих воедино и без описания полной схемы обращения денег и стоимостей. Так Дж. С. Милль рассуждает о том, что «Издержки производства тонкого сукна... состоят... из заработной платы прядильщиков и чесальщиков шерсти... пастухов... строителей и изготовителей кирпича... из заработной платы машиностроителей, литейщиков и горняков» [9, с.197]). Он называет, как последовательность производств, занятых в изготовлении сукна, так и цепь параллельных производств, а также производства, созданные во вне рыночном производстве, без описания полной схемы устройства и полного цикла обращения денег и стоимостей. Как следствие, его оценка издержек не верна. Бём-Баверк [7, с.186,187] представляет последовательность производств в виде концентрических кругов, без рассмотрения полного цикла обращения денег и стоимостей в рыночном производстве и без учета сосуществования рыночного и вне рыночного производств общества, без учета обмена между параллельными многоуровневыми производствами (между многоуровневыми разделами), что приводит к тем ошибкам, которые изложены в [8]. Маркс неудачно представляет общую схему производства общества, как составленную из двух подразделений. Он обозначает возможность обмена [10, с.447, 448] предметов труда (в составе всего постоянного капитала) с предметами потребления, что противоречит его же утверждениям о том, что, с одной стороны, обмена не являются источником доходов [1, с.168,169], а, с другой, что движение товара предметов труда от уровня к уровню многоуровневого производства связано с наращиванием его цены [10, с.31], то есть, с наращиванием дохода, получаемого последовательностью уровней. Отсутствие удачного описания функциональной схемы многоуровневого рыночного производства, как устройства, является причиной такого недоразумения.

Обращение к хозяйству общества как к устройству, его описание, выполненное в статьях [11; 8], установление связи между выравниванием прибыльности капиталов и приходом в прямую зависимость прибыли, отчислений на восстановление основного капитала и полных цен окончательных товаров от расхода переменного капитала, позволило выявить меновое свойство товаров, их стоимость. При этом вопрос получения, за счет выбора, потребителями своего потребительского дохода, оцениваемого через меры потребительной стоимости, остается открытым.

Цель исследования определить меру потребительной стоимости и тем выявить свойство («Объектами измерений являются свойства» [12, с.11]) товара, оценка которого позволяет потребителю получать наибольший потребительский доход при бюджетных ограничениях.

Основная часть

1. Рынок рабочей силы

Маркс подтрунивает [10, с.406] над тем, что А. Смит ставит знак равенства между рабочим человеком и рабочей скотиной, и пишет: «Насколько сам А. Смит закрывает себе путь к пониманию роли рабочей силы в процессе увеличения стоимости, доказывает следующая фраза... «Не только его... рабочие-батраки, но и его рабочий скот являются производительными работниками» [10, с.240]», «корм, съеденный рабочим скотом, представлен А. Смитом как заработная плата рабочего скота, а рабочий скот — как наемные рабочие [10, с.419]». Маркс видит в рассуждениях Смита препятствие к пониманию природы прибавочной стоимости, но вопрос и сегодня требует выявления того, почему невидимая рука выделила рабочего человека из всей рабочей живности.

При капитализме появляется рынок рабочей силы, который, как показал опыт, не исчезает при социализме. Рынок этот возник потому, что подвижному, изменчивому и сложному капиталистическому производству требуется не просто человек, но разнообразные, легко заменяемые умельцы. Способности же и склонности своевольно распределяются среди людей, и их не набрать среди ограниченного числа собственных рабов. «Тонкость ткани требует нежности пальцев [1, с.302]», а потому незачем держать верзилу дармоеда, и единственным выходом остается выбор, за счет найма, из числа ставшей общей для всех капиталов не занятой на данное время рабочей силы. При этом значительную часть работы (которую никто другой не способен сделать) по выявлению, оценке,

развитию своих способностей выполняет сам рабочий человек при учете собственных наклонностей и возможностей. Изменчивость капиталистического производства, неравномерность в распределении способностей, потребность в учителях и школах, достаточно редких и дорогих, принуждает капиталиста проводить на стороне отбор по навыкам среди множества уже подготовленных людей. И тут деньги позволяют решить вопрос, который без них невозможно было бы решать. Они дают возможность покупая подкупать рабочую силу, привлекать ее и побуждать делать то, что требуется для данного производства, и тем обеспечивается существование самого производства. Но деньги, появившись как поддержка работы рыночного производства, как способ найма и обеспечения рабочей силы, став тем общественным явлением, требуют решения и другой задачи: поступления к капиталисту денежной прибавочной стоимости, которая бы, для обеспечения равенства капиталов, вымерялась в отношении затрат переменного капитала. Капиталистическое производство, вследствие стараний невидимой руки, становится таковым по результатам передачи рабочей силы из частного владения хозяев собственности в их общую принадлежность.

Рынок рабочей силы предполагает, дополнительную, сверх нужд ее простого воспроизводства, из средств прибавочной стоимости, оплату рабочей силы, что делит ее на подмножества, разделенные порогами, преодоление которых затрудняется, прежде всего, способностями и подготовкой человека. Оценивая дополнительную оплату, степень напряженности работы, свои склонности, способности и высоту порогов, рабочий человек сам делает выбор, что облегчает его отбор и применение в производстве, и в рыночном, и во внерыночном. Различная оплата рабочей силы вызывала известные трудности в исследованиях. В определении стоимости окончного товара такие трудности преодолимы тем, что величина стоимости, как измеряемого свойства, как это установлено в [11], линейна размеру вложенного в производство переменного капитала.

Рабочая сила не выставляет на рынок товар. Оплачивается деньгами она по выполнению работы, и свой денежный доход обращает к рынку окончных товаров, в обмене которых таким своеобразным образом она участвует, самостоятельно, будучи в том свободной, выбирая в потребление множество товаров. Существенно то, что доход к рабочей силе поступает на начало обменов выработанных и выставленных на рынок товарных стоимостей, чем еще раз подчеркивается неизбежность применения денег в рыночном производстве.

2. Взаимодействие рыночного и внерыночного производств общества

Присутствие внерыночного производства, неявно, без четкого определения, обозначается в экономической науке наймом рабочей силы для ведения личного хозяйства капиталистов и феодалов, ведением государственных служб и работ. Кейнс предполагает управление спросом за счет работ, оплачиваемых государством. Но занятость определяется им как общая занятость без подразделения на занятость в рыночном и во внерыночном производствах [13]. Бём-Баверк дает определение капитала как «совокупность продуктов, которые служат средством приобретения благ» [7, с.75], что также не позволяет выделить рыночное производство. Однако Маркс указывает на ведение расширенного воспроизводства за счет средств из прибыли капиталиста [1, с.594]. Он имеет ввиду денежную прибыль, которая может быть получена только от рыночного производства. Осталось только указать, что все, что создается капиталистом за счет прибыли, создается в его личном хозяйстве и является его натуральным, не рыночным доходом, и тем разделить рыночное и внерыночное производства. Внерыночное производство, ведущееся государством, капиталистом и феодалом, обеспечивается денежной прибылью, полученной в рыночном производстве.

Разделение производства общества на производство внерыночное и рыночное выявляет то обстоятельство, что целью капиталистического производства является получение именно денежной прибыли, необходимой для обеспечения работ производства внерыночного, от которого государство, феодал и капиталист получают свой доход. Такое положение дел показывает полную несостоятельность маржинализма, неприменимость его к капиталистическому способу производства, и позволяет приступить к описанию функциональной схемы устройства производства общества,

которое, подобно прочим наукам, только и может быть предметом изучения экономической науки, и которое предоставляет почву для ведения исследований и проверки их результатов.

3. Деньги и стоимости рыночного производства

В экономической науке имеется отождествление денег и денежных носителей. Сегодня, не в пример ранее применявшимся денежным носителям, электронные денежные носители обнуляются, по существу, исчезают, вместе с обнулением денег, сопроводивших обмены товаров. Постоянное же существование денежных носителей воспринималось и как постоянное существование денег. Вместе с тем Маркс пишет о существовании денег в обращении и переходе их в запас, говорит о монете и сокровищнице, неявно обозначая переходом обращающейся монеты в сокровищницу исчезновение собственно денег. Однако незавершенность вопроса не дает ему возможности быть последовательным, а потому он утверждает, подобно Вальрасу, что деньги – суть товар, и тем отождествляет денежное тело с денежной душой.

У Маркса деньги капиталистов появляются на начало обмена товара, относящегося к прибавочной стоимости, но он не идет дальше и не говорит, что собственно деньги вообще появляются на начало обмена вновь выработанных и выставленных в обмены стоимостей и исчезают с окончанием обменов, в том числе товаров, обеспечивающих стоимостную поддержку ссуд, необходимых для воспроизводства основного капитала [8, с.22]. В первом томе можно прочитать: «Кругооборот Т–Д–Т совершенно закончен, как только деньги, вырученные от продажи одного товара, унесены куплей другого товара. И если обратный приток денег к исходному пункту здесь все-таки произойдет, то лишь благодаря возобновлению или повторению всего процесса» [1, с. 160]. Во втором томе имеется утверждение: «класс капиталистов сам бросает в обращение те деньги, которые служат для реализации, заключающейся в товарах прибавочной стоимости» [10, с. 376]. Такое может означать лишь то, что деньги, не как денежные предметы, но как метки стоимости, как собственно деньги, как деньги действительные, существуют не постоянно, но появляются у обменивающихся сторон одновременно с выработкой стоимостей товаров. «чтобы деньги постоянно текли как монета, монета должна постоянно оседать в виде денег... Деньги здесь в сущности только отложенная монета, и отдельные составные части находящейся в обращении монетной массы всегда появляются попеременно то в одной форме, то в другой» [10, с.388]. В таких высказываниях имеется почти готовый вывод, что деньги и денежные носители не есть одно и то же, так же как не есть одно и то же стоимости и товарные, потребительные ценности. Неощутимые, улавливаемые через обмены [1, 56] стоимости не есть принадлежность товарного изделия, но есть его внешнее сопровождение. Сопровождение [1, с.95] вновь произведенных потребительных ценностей, которые назначены быть товаром, входящим в действительное предложение, в обмен. Маркс вполне установил такое словами: «их стоимость, нечто чисто общественное» [1, с.67], то есть, не свойственное самому товарному изделию, внешнее по отношению к нему. Установив природу стоимости как явления общественного, Маркс, приблизившись к такому, не сделал этого в отношении собственно денег, чтобы отделить их тем от денежных носителей как нечто, по отношению к ним, внешнее. Деньги соотносятся с денежными носителями при поступлении таковых в доходы производителей по результатам рождения товарных стоимостей. Стоимости же отражаются в полных ценах товаров в качестве запросов на потребление (которые образуются по правилам, установленным в [8, с.31]) со стороны производителей разных уровней. Стоимости, как и собственно деньги, исчезают по окончании обменов вместе с погашением в обменах запросов на потребление. Товары при этом перестают быть товарами, и, в частности, прошедшие обмены средства труда, лишившись стоимостного наполнения, уже не влияют на образование цен товаров.

4. Два рода потребительной ценности, обнаруживаемых в капиталистическом производстве

В экономической науке имеются рассуждения о происхождении стоимости, например, о том, что ее порождают капитал, земля, время ожидания и труд, но не обсуждается вопрос, что стоимость

есть производное распределения, которое начинается в капиталистическом рыночном производстве с распределения денежного дохода. Выработанный под действием сил природы, с применением капитала и труда товар распределяется по трем статьям, составляющим полную цену и полную стоимость поступающего в обмены товара [11, с.27,28]: на переменный капитал, восстановительные отчисления и прибыль, составляя их стоимостную основу. Для того, чтобы при покупке подкупать рабочую силу, на оплату ее приходится выделять часть прибавочной, в отношении ее простого воспроизводства, стоимости, оставляя другую часть прибавочной стоимости на прибыль, распределяемую между государством, феодалом и капиталистом. Переменчивое, подвижное, требующее разнообразных и отточенных умений капиталистическое общество не может обойтись рабом, которого достаточно воспроизводить как живое существо, как осла или лошадь, но вынуждено предоставить значительную самостоятельность самому рабочему в выборе приложения его сил. Именно по такой причине в денежном доходе от капиталистического производства появляется переменный капитал, и доля его в общем денежном доходе ревностно отслеживается капиталистом. Отслеживается и доля дохода, приходящегося на восстановительные отчисления. Как следствие, обнаруживается движение к выравниванию прибыльности капиталов, что приводит, как такое определено в [11], к выстраиванию полной цены товара, восстановительных отчислений и доли прибыли, достаемой капиталисту, в линейную зависимость от расхода переменного капитала, и вот в этом месте стоимость, как мера распределения, стараниями рабочей силы, обретает, хотя и неоднозначную, но связь с мерой труда по той причине, что именно рабочий сопоставляет свой доход с затратами сил на его получение.

Получатели денежной прибыли используют ее на оплату наемного труда во вне рыночном производстве, от которого им поступает натуральный, важнейший для них доход. По такой причине, в согласии с утверждениями Смита о размерах богатства, они измеряют свой денежный доход возможностью найма той или иной численности рабочей силы, и потребительной ценностью для них, как для владельцев денежной прибыли, является труд. Именно труд, как потребительная ценность, закупается на денежную прибыль. Для тех же, кто прикладывает свой труд в производстве, потребительной ценностью предстает товар, который приходится в их доход.

5. Потребительная ценность как измеряемое свойство

Блауг пишет: «То, что классические авторы называли ценностью в потреблении... или совокупной полезностью, – абстракция. Все, что мы знаем, – это значимость приращения одного товара относительно сокращения количества другого. В современной терминологии мы можем получить совокупную полезность товара для индивида только путем интегрирования дифференциального коэффициента – предельной полезности запаса этого товара [14, с.288]». Но, в то же время, он утверждает: «вовсе не следует, что мы можем интегрировать кривые предельных полезностей и таким образом получить соответствующие совокупные полезности [14, с.309]». То есть, он указывает на невозможность в пределах существующей теории определения значения совокупной потребительной ценности.

Однако, в условиях капиталистического способа производства обнаруживаются два рода потребительной ценности. Для наемных работников потребительной ценностью предстает товар, приходящийся в их доход. В конечном итоге, потребительной ценностью предстает их достаток, чувственно оцениваемый ими в качестве интегральной величины, которую они сопоставляют с достатком других, и, хотя обычно не выражают, но могут, грубо, выразить его в деньгах. Для капиталистов, государства и феодалов потребительной ценностью является труд, покупаемый за деньги. Соответственно, потребительная ценность прибавочной стоимости устанавливается численностью рабочей силы, которую имеется возможность нанять в пределах вне рыночного производства. Потребительная ценность всей суммы переменного капитала, с точки зрения капиталистов, устанавливается численностью рабочей силы, которую имеется возможность нанять в пределах рыночного производства. Смит передает такое положение дел следующим образом: «человек... Богатство его более или менее велико в прямом соответствии... с количеством труда других

людей... которое он благодаря своему богатству может купить или получить в свое распоряжение [15, с.38,39]». Соответственно, единица потребительной ценности для получателей прибыли может быть определена размером стоимости единичного потребления, размером потребления со стороны единичной рабочей силы. Следовательно, и общая потребительная ценность окончательных товаров, выработанных объемным рыночным производством, может быть выражена в мерах стоимостей единичного потребления. При этом в отношении прибыли капиталистов не наблюдается правило убывающей желанности ее размеров. Насыщения желаний капиталистов в отношении растущего количества стоимостей единичного потребления, которые приходится в их доходы, в условиях конкуренции, не происходит, да и требования государства и феодала не позволяют капиталисту останавливаться на достигнутом и понуждают его стремиться к росту размеров прибыли. Как это обозначает Маркс [1, с.606] и как это показано в [16, с.240], условия выживания капиталов требуют от капиталиста непрерывно вести расширенное воспроизводство, что осуществляется за счет средств из прибыли.

Такое стремление к росту прибыли делает постулат, утверждающий падение ценности потребляемого для случая капиталиста (а он потребляет труд) с ростом его количества, не применимым к капиталистическому производству. Требуется, однако, заметить, что для капиталиста существенна не столько величина абсолютного, с его стороны, сколько относительного, в отношении прочих капиталистов, потребления, что объясняется ведением непримиримой борьбы за выживание в среде капиталов.

Исходя из изложенного, на основе меры единичного потребления (которая обнаруживается, например, как МРОТ) весь обмениваемый товар (оконечный товар) может быть измерен по совокупной своей потребительной ценности. Хотя такое измерение и возможно, и оно несравнимо более определено, чем установление ординалистской и кардиналистской функций полезности, но оно несколько неудобно, так как стоимость единичного потребления рассчитывается в качестве потребления, необходимого для простого воспроизводства рабочей силы, а потому такая величина может определяться с большой долей предвзятости.

Для выявления совокупной потребительной ценности окончательного товара может быть применена величина средней заработной платы, вычисляемой для всего производства общества. Для оценки возможности использования для указанных целей величины средней заработной платы следует учесть замечание, сделанное Маршаллом: «Почти всякий вид сырья и почти всякий вид труда, применяется во многих разных отраслях производства и вносит свою долю в производство громадного множества товаров [17, с.75]». Исходя из того, что в разные уровни многоуровневых разделов входят своими составляющими разные отрасли производств со своими средними заработными платами, средние заработные платы для разделов сближаются, что означает сближение таковых в производстве различных видов окончательных товаров, и такое обстоятельство повышает объективность и точность определения величины потребительной ценности окончательного товара. Такое обстоятельство сближает выявленное в [11] меновое свойство товаров, определенное как расход переменного капитала, с мерой (усредненного) труда, затраченного на выработку окончательного товара, что и делает стоимость окончательного товара стоимостью трудовой.

6. Измерение потребительной ценности

На доход единичной рабочей силе приходится стоимость единичного потребления либо средняя зарплата, как угодно. Несомненно, что источником определения потребительной ценности товара, приходящегося в его доход, является чувственность самого работника. Он оценивает потребительную ценность всего своего дохода, всей суммы имеющихся у него денег, и сопоставляет значимость отдельного приобретения со всей суммой своего дохода и значимостью других своих приобретений. Результатом распределения потребляемых изделий между его нуждами оказывается то, что потребительная ценность изделий получает свое измерение в деньгах, затраченных на их приобретение. Вследствие такого денежного измерения потребительных ценностей, приходящихся

в доход отдельного работника, суммированием, может быть определена в деньгах совокупная потребительная ценность всего окончного товара многоуровневого рыночного производства общества и каждого отдельного из вырабатываемых окончных товаров. Ведя денежную оценку потребительных ценностей при ограниченных размерах его дохода, работник делает и количественный выбор назначаемого в потребление товара. Такой выбор определяет суммарное потребление, в пределах всего производства общества, каждого из окончных товаров.

Потребитель не способен изложить правила совершаемого им выбора, но за него это пытаются сделать представители маржинализма на основе выбранных ими постулатов. Как показано ранее, маржинализм не применим для определения равновесных цен. Блауг справедливо утверждает, что маржинализм не способен определять размер ценности в потреблении или совокупной полезности, и все, что он может предоставить своим знанием, это (ординальную или кардинальную) «значимость приращения одного товара относительно сокращения количества другого». Но способен не потому, что имеются какие-то теоретические способы сопоставления значимости приращений, но исключительно из не несомненных наблюдений над поступками людей, управляемых их чувственностью. Потому заявление «Все, что мы знаем» в данном случае не уместно, так как здесь нет знаний, ведущих к предсказаниям, но есть только наблюдения, отмечающие свершенное. Маржинализм не способен определять и величину предельной полезности, но он может только постулировать существование таковой. Именно потому он не способен выполнять интегрирование «дифференциального коэффициента – предельной полезности». Нет что интегрировать. Что же в таком случае остается от маржинализма, что может быть применено на самом деле? Качественное токование явления? Это уже не мало при отсутствии большего. Потому возможность выбора наибольшей потребительной ценности при ограниченном доходе следует обсудить.

Маршалл математически выразил правила потребительского выбора: покупатель, распределяющий между покупками приходящий к нему постоянный денежный доход, обретает наибольшую потребительную ценность, если происходит уравнивание, для всех покупаемых товаров, значений предельных потребительных ценностей, взвешенных по ценам:

$$MU_1/p_1 = MU_2/p_2 = \dots = MU_n/p_n = MU_e \quad (1),$$

MU_i – предельная потребительная ценность товара i , от $i = 1$ до $i = n$; p_i – цена товара i ; MU_e – предельная ценность денег. Равенство взвешенных по ценам предельных потребительных ценностей товаров наступит, когда в отношении закупаемых товаров установится определяемое самим покупателем соотношение между количествами закупаемых товаров. Но вопрос применимости постулатов маржинализма и для случая выбора потребителя остается открытым. Сомнения возникают при рассмотрении частных случаев. Например, справочники по питанию устанавливают достаточно точные соотношения в потребляемых веществах и элементах, и при этом не просматривается стремление к выравниванию взвешенных по ценам составляющих, при том, что такие составляющие требует организм, не ведающий о ценах товаров, более того, выбирающий сам нужное (а, попутно, и ненужное-вредное) из съеденной пищи и изменяющий свои предпочтения с возрастом и обстоятельствами [18, с.464]. Выбор здесь не за сознанием и, даже, не за подсознанием, но за физиологией. В кулинарных технологиях предполагаются точные, определяемые вкусовыми ощущениями, соотношения в составляющих без видимой или доказанной оценки результатов по формуле (1). В двигатель заливают в точном соотношении горючее и масло, и на стены приклеят 9 рулонов обоев, а 8, приносящих недостаточное наслаждение Маршаллу, окажутся на свалке. О. Григорьев [19, с.17] приводит примеры распределения, не поддающиеся маржинальной оценке. Не исключено, что положения маржинализма могут применяться для качественной оценки происходящего в неких частных случаях, но возможность применения их для общего случая не обоснована. И все же неясность теории выбора, совершаемого человеком, не может препятствовать решению задачи подбора количеств потребляемого, так как такую задачу решает чувственность человека, неподвластная науке, но предоставляющая необходимые результаты. Опыт, к которому

пытается обратиться маржинализм, как к неизбежному приему, обнаруживается здесь в самом незамысловатом виде и не требует для своей обработки ничего более сложного, чем арифметика.

Совокупная потребительная ценность окончного товара многоуровневого рыночного производства может быть измерена в количестве потребительных ценностей второго рода количеством стоимостей единичного потребления или через размер средней заработной платы. То есть, может быть оценена количеством затраченного труда и получить денежную оценку через полную цену окончного товара, которая находится в прямом соотношении с вложениями переменного капитала. Но такая оценка осуществима и через меру потребительных стоимостей первого рода, при денежной оценке потребительных ценностей каждого из окончных товаров, выполняемой потребителем. В результате такой оценки выявится полная потребительная ценность и полная цена каждого из товаров. Но полная цена каждого из окончных товаров, как такое определено в [11], находится в прямом соотношении с вложениями переменного капитала. Соответственно, в прямом соотношении с вложениями переменного капитала окажется и величина потребительной стоимости окончного товара.

Заключение

Отмечаемый Бирюковым В.В. [20] исследовательский тупик разработки неоклассической версии теории стоимости и рыночной цены образовался по причине, как такое установлено еще К. Марксом, не применимости маржинализма к капиталистическому рыночному производству. Но маржинализм не продвинулся и в вопросе объективной оценки выбора и не дал оценку величин предельных потребительных ценностей, а потому и не предоставил возможность получения интегральных величин ценности. Частные примеры дают возможность утверждать, что выявление, в том числе для качественной оценки выбора, предельных потребительных ценностей не применимо в общем случае. При этом интегральная оценка величин потребительных ценностей может осуществляться иными, без применения положений маржинализма, доступными приемами.

Потребность, при капиталистическом способе производства, в отборе рабочих по навыкам, привела к необходимости обобществления, для нужд капиталов, рабочей силы при найме таковой за деньги, при различиях в оплате в соответствии с редкостью навыков, что сделало неизбежным, в том числе, и по причине использования прибыли для оплаты рабочей силы во внерыночном производстве, и по причине денежного обеспечения стоимостный ссуд требуемых на воспроизводство основного капитала, применение денег и появление таковых на начало обменов.

Рассмотрение производства общества как устройства, составленного внерыночным и многоуровневым рыночным производствами, 1) при учете полной схемы обращения в нем денег, товарных стоимостей, атакже товаров, оцениваемых в деньгах, но не обладающих стоимостной оценкой, таких, как земля и действующие производства, 2) при различении собственно денег и денежных носителей, 3) при учете, что собственно деньги появляются одновременно с рождением товарных стоимостей, 4) при обнаружении того обстоятельства, что предметы труда и сопровождающие их учетные деньги в своем движении распространяют сигналы запросов на потребление, – все это дает возможность установить, что значительная, если не основная, доля производства приходится на производство внерыночное, которое обеспечивается средствами из денежной прибыли, полученной от производства рыночного. Обладатели упомянутой прибыли, государство, феодал и капиталист, оценивают потребительную ценность получаемой ими прибыли количеством труда, который может быть нанят за деньги, в том числе, во внерыночном производстве. Соответственно, второго рода полная потребительная ценность окончного товара может быть определена в числе стоимостей единичного потребления или, по средней заработной плате, в численности рабочих. С другой стороны, наемный работник – основной получатель потребительных ценностей, заключенных в товарах непосредственного потребления, в пределах своего дохода, по ему одному известным основаниям дает денежную оценку приходящихся на его доход потребительным ценностям первого рода. Суммирование такой оценки в пределах всего производства общества дает денежную оценку и оценку

потребительных стоимостей каждого вида из производимых окончательных товаров, в результате чего выявляется полная потребительная стоимость и полная цена окончательного товара, как это определено в [11], находящаяся в прямом соотношении, как и его стоимость, с вложениями переменного капитала. Как следствие такого положения дел меновая стоимость окончательного товара и его потребительная ценность выстраиваются в прямое соотношение с вложениями на его производство переменного капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2-е изд., т.23, с.56, 67, 95, 160, 168,169, 170, 302, 594, 606
2. Гродский В.С., Чечик Е.А., «Леон Вальрас у истоков современной теории общего экономического равновесия», Вестник Самарского ГУ. 2013. № 4 (105), с.126
3. Полтерович В.М. «Кризис экономической теории», <https://bookree.org/reader?file=534057>, доклад на семинаре «Неизвестная экономика» в ЦЭМИ РАН, 1997 г., с.47, 48, 50, 53, 60
4. Вальрас Л. «Элементы чистой политической экономии». – М.: Изограф, 2000г., с.35, 159
5. Jevons W. S., The theory of political economy, London: Macmillan, 1888, 3rd ed. http://oll.libertyfund.org/EBooks/Jevons_0237.pdf
6. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 31–242. Пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза под ред. Р. М. Орженцкого.
7. Бём-Баверк О. фон Капитал и процент; Т.2: Позитивная теория капитала; Т.3: Экскурсы /Ойген фон Бём-Баверк; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2010. — 916 с., с. 75, 186-187
8. Россинский В.П. «Обращение денег и стоимостей в рыночном производстве как средство проверки экономической теории» // www.theoreticaleconomy.ru, журнал «Теоретическая экономика», №1 (73), Ярославль 1921г., с.22, 31
9. Милль Дж.С., «Основы политической экономии», т.2, Экономическая мысль запада, М.: Прогресс, 1980, с.197.
10. Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2-е изд., т.24, с.31, 240, 376, 388, 406, 419, 447,448
11. Россинский В.П. «Обоснование прямой зависимости размера прибыли от действительных отчислений переменного капитала в многоуровневом рыночном производстве общества» // Сибирский экономический вестник: сборник научных трудов. Выпуск 5 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – с.20-36., с.27,28
12. Пфанцагль И., Теория измерений, издательство «МИР» Москва, 1976, с.11
13. Кейнс Дж.М. «Избранные произведения» М., Экономика 1993
14. Блауг М., Экономическая мысль в ретроспективе, М., «Дело ЛТД» 94 г., с. 288, 309
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально – экономической литературы, 1962, с. 38, 39
16. Роза Люксембург, Накопление капитала, том I и II, Государственное социально-экономическое издательство МОСКВА 1934 ЛЕНИНГРАД, с.240
17. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. Пер. с англ. - М., ”Прогресс”, 1984 - 23 л. («Экономическая мысль Запада”. Для научных библиотек), с.75
18. Петровский Б.В. «Популярная медицинская энциклопедия», Таллин, 1993, с.464
19. Григорьев О.В. «Эпоха роста», Карьера Пресс, Москва, 2014, с.17
20. Бирюков В.В. «Неоклассический тупик в разработке теории стоимости и особенности исследовательской парадигмы классической школы», Журнал «Теоретическая экономика» №9, 2021 www.theoreticaleconomy.ru

Assessment of the value of user value

Rossinskiy Victor Petrovich

Doctor of Economics, Professor,

Pyatigorsk, Russian Federation.

E-mail: rossinsky.victor@yandex.ru

Annotation. Representatives of marginalism do not discuss the applicability of their theory to the actual production of society. Economic science did not pay attention to and did not evaluate the 26 (in Russian translation) words of Marx, who argue that marginalism “replaces a society with a developed commodity production with such a system in which the producer himself produces his means of subsistence and throws circulation is only a surplus that remains after the satisfaction of one’s own needs”. These words fully justify the inapplicability of the provisions of marginalism to existing capitalist production.

The article “Relationship between the establishment of exchange relations and the movement towards the unity of capital profitability”, published in the journal “Theoretical Economics” of the Yaroslavl State Technical University No. 2 (86) for 2022, indicates the inapplicability of the postulate of value assessment (as a property measured in exchanges) in measures marginal use value (utility) of goods for the case of capitalist production; shows the inconsistency of determining the equilibrium market prices by the method referred to as «Marshall’s cross»; it shows the illegitimacy of the assertions that land, capital and waiting time are the sources of the exchange properties of commodities. It is also shown that the ratios in the exchange of goods are established by the results of equalizing the profitability of capitals. As a consequence, the full prices of commodities, profits and replacement deductions line up in direct proportion to the investment of variable capital. This reveals a property (value) measured in exchanges, which is the investment of variable capital. A measure of value is established through variable capital, but the issue that worried the representatives of marginalism remains on the agenda: a multitude of consumers who do not offer goods for exchange still evaluate the use properties of the goods coming into their limited income and make their choice, which affects the ratios in production of goods. The grounds for performing the mentioned assessment are discussed in the article.

Keywords: money, capital, profit, price, cost, value, marginal utility, rate of return, demand, supply.

Методика сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности российских хозяйствующих субъектов на базе трудов отечественных исследователей

Елкина Ольга Сергеевна 

доктор исторических наук, профессор,

Северо-Западный институт управления РАНХиГС г. Санкт-Петербург, Российская Федерация, Россия.

E-mail: elkina-os@ranepa.ru

Елкин Станислав Евгеньевич 

кандидат исторических наук, доцент,

Северо-Западный институт управления РАНХиГС г. Санкт-Петербург, Российская Федерация, Россия.

E-mail: elkin-se@ranepa.ru

Сырчин Валерий Алексеевич 

аспирант

Северо-Западный институт управления РАНХиГС г. Санкт-Петербург, Российская Федерация, Россия.

E-mail: vsyrchin-17-02@edu.ranepa.ru

Аннотация. В статье представлены результаты обсуждения теоретических вопросов анализа эффективности субъектов российского бизнес-сообщества на основе изучения и систематизации фундаментальных подходов отечественных авторов. В настоящее время, как показывает проведенный анализ опубликованных научных трудов, в отношении анализа эффективности выявлена проблема, связанная с отсутствием единой позиции, и обусловленная, очевидно, снижением уровня экономической безопасности российских хозяйствующих субъектов по причине уменьшения результативности проводимых научно-исследовательских и аналитических мероприятий специалистами компаний. В качестве полученных научных результатов следует отметить, прежде всего, формулировку базовых условий применения методики сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности фирм на базе современного отечественного инструментария. В этой связи выявлено, что модель сокращенного варианта включает в себя три важнейших компоненты: оценка и анализ экономической эффективности предприятия на основе обобщающих финансово-экономических показателей, анализ рентабельности хозяйственной деятельности и расчет обобщающего показателя экономической эффективности хозяйственной деятельности компании. В тоже время, расширенный вариант предполагает, помимо названных, два этапа, первый из которых представляет собой имплементацию аналитических мероприятий, направленных на анализ эффективности в контексте узких направлений деятельности хозяйствующего субъекта, а второй - анализ эффективности бизнеса на базе показателей стоимости компании, а также сравнительной рейтинговой оценки эффективности деятельности фирмы на основе бенчмаркетинга. Кроме того, в работе систематизированы мнения ученых в отношении дефиниции значения и роли такого вида анализа, а также выявлены ключевые информационные источники, на базе которых осуществляется анализ эффективности деятельности фирмы, в качестве которого определена финансовая отчетность, включающая в себя законодательно утвержденные формы бухгалтерской отчетности и пояснительные материалы к ним. В работе использовались методы анализа, синтеза, обобщения и сопоставления. Ключевой целью исследования выступило совершенствование методики анализа эффективности деятельности фирмы на базе обобщения трудов отечественных авторов..

Ключевые слова: экономический анализ; экономика; бизнес; управление; безопасность; эффективность .

JEL codes: A10, D20, D50, D60, D61

Для цитирования: Елкина, О.С. Методика сокращенного и расширенного анализа эффективности деятельности российских хозяйствующих субъектов на базе трудов отечественных исследователей / О.С. Елкина, С.Е. Елкин В.А. Сырчин. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_43. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.43-57. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_43

Введение.

Высокая значимость и целесообразность осуществления исследований эффективности деятельности основана на возрастании ценности информации в современном обществе. Действительно, нередко возникают ситуации, при которых обладание нужными сведениями коренным образом меняют финансово-хозяйственное положение организации. Реализация анализа эффективности деятельности компании является достаточно актуальным мероприятием для управленческого состава фирмы (а также собственников), что обуславливается возможностями поиска резервов повышения прибыльности и иных финансовых результатов. Особую важность исследуемые аналитические мероприятия приобретают в свете выполнения крупных инвестиционных вложений в организацию, принятия решения о выборе контрагента и анализе рынка. Также достаточно высокий уровень актуальности указанной темы обуславливается наличием целой совокупности методов реализации аналитических мероприятий. Как справедливо отмечают Л.А. Панфиль и Е.Э. Муртазина, имеет место отсутствие «единой системы методов оценивания эффективности деятельности компании», поскольку указанная тематика «вызывает множество вопросов и разногласий, у каждого специалиста на этот счет свое уникальное мнение» [1, С. 754].

Таким образом, изучение анализа эффективности деятельности хозяйствующего субъекта подразделяется на два аспекта: научный и прикладной. В первом случае подразумевается, что важность разработки темы связана текущим состоянием науки, в частности проблемами определения используемого методического инструментария специалистами-аналитиками, а во втором варианте актуальность обуславливается потребностями управленческих органов предприятий промышленности и иных отраслей, а также фирм, оказывающие услуги (реализующие выполнение работ). Социально-экономическая значимость исследуемой тематики в общем контексте подтверждается вероятным ростом степени удовлетворенности специфических категорий пользователей информации. В результате научных разработок к сфере проведения указанного вида анализа происходит удовлетворение многообразных потребностей, в том числе материальных и социальных, что в конечном счете влечет за собой высокий уровень и качество жизни (пример – инвестор, обладающий комплексными и достоверными знаниями о текущей финансово-хозяйственной позиции организации, вероятно будет осуществлять достаточно рентабельные и прибыльные вложения финансовых ресурсов, следовательно, показатель изменение уровня жизни примет восходящий темп).

Целью исследования выступает совершенствование методики анализа эффективности деятельности фирмы на базе результатов трудов отечественных авторов.

Среди задач, направленных на достижение указанной цели, необходимыми представляется выделить следующие:

- изучение значения и роли анализа эффективности деятельности организации в современной экономике;
- определение информационного обеспечения и организации анализа эффективности деятельности компаний в российских реалиях;
- систематизация методических подходов российских ученых в отношении анализа эффективности компании.

При реализации исследования использованы общенаучные методы анализа, синтеза, обобщения и сопоставления.

В процессе исследования обобщены результаты публикаций отечественных исследователей, посвященных теме оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Среди трудов ученых-экономистов, являющихся авторами фундаментальных исследований в рассматриваемой области, подробно представившие различные аспекты осуществления анализа эффективности деятельности организации и предложившие свой методический инструментарий для его реализации, можно выделить работы Г.В. Савицкой [2], Н.В. Войлотовского, А.П. Калининой,

И.И. Мазуровой [3], Е.Е. Румянцевой [4], Г.В. Шадринной [5], Н.А. Казаковой [6], Е.Е. Кузьминой и Л.П. Кузьминой [7], В.И. Бариленко [8], а также Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарновой и В.А. Колоколова [9].

Также особое внимание следует уделить результатам исследования рассматриваемого вида анализа хозяйственной деятельности, публикуемым в современной научной периодике. В частности, Л.А. Панфиль и Е.Э. Муртазина, помимо подробного рассмотрения понятия «эффективность», реализовали в своей научной работе систематизацию подходов, в полной мере затрагивающие важнейшие критерии экономической эффективности предприятий различных промышленных отраслей. По мнению авторов в их число следует включить следующие [1, С. 754-755]: (1) «структурный подход Куросавы, ... который состоит из трех компонентов»; (2) «семейство показателей для оценки результатов деятельности»; (3) способ экспресс-оценки эффективности» (подразумевает множество различных видов анализа); (4) «бенчмаркинг», то есть «процесс сравнения деятельности организации с лучшими компаниями на рынке и в отрасли». О наличии проблемы отсутствия единственно верного подхода к выработке системы, позволяющей проанализировать степень эффективности функционирования компании, отмечает отечественный автор Е.Д. Кан [10, С. 123]. При этом, ученым-экономистом предлагается несколько иной перечень подходов к оценке эффективности, включающий в себя три ключевых направления: «комплексный подход», «методика оценки хозяйственной деятельности на основе комплексных и интегральных показателей» и «количественное отношение экстенсивности и интенсивности экономического развития» [10, С. 127].

Важнейшим результатом исследования И.И. Моисеевой и Д.С. Тормышева выступает дефиниция ключевых аналитических направлений, задействование которых является немаловажным при применении метода экспресс анализа, включающие в себя такие элементы, как: «оценка экономического потенциала; оценка финансовой стабильности; оценка «больных» статей отчетности, сигнализирующих о проблемах компании; оценка эффективности компании; оценка динамики основных показателей организации; а также анализ «оцененности» организации и бенчмаркинг» [11, С. 201]. В этой связи отмечается особая точка зрения Л.А. Панфиль и Е.Э. Муртазиной на исследуемую проблему, поскольку бенчмаркинг в данном случае признается в качестве одного из компонентов экспресс-анализа, а не отдельной, укрупненной концепции, позволяющей определить эффективность экономической деятельности фирмы. Тем не менее, несмотря на обширность имеющихся подходов к анализу эффективности деятельности организации, как утверждают И.В. Моисеева и Д.С. Тормышев, «наиболее распространенной [прим. – в российской практике] и удобной является система показателей, предложенная Г.В. Савицкой» [11, С. 200].

Весьма примечательной является работа А.С. Родионова, которым изучен зарубежный опыт дефиниции экономической эффективности деятельности компании. В частности, как отмечает автор, в зарубежной практике наиболее информативным считается показатель промежуточного коэффициента покрытия, показывающий уровень дифференциации покрытия ликвидными активами текущих обязательств. Также исследователем отмечается, что «одним из популярных финансовых критериев ... остается доходность, или рентабельность собственного капитала» [12, С. 42-44].

Таким образом, характеризуя состояние результатов исследований по тематике анализа эффективности деятельности компании необходимо отметить, что спектр возможных вопросов, требующих исследования, является достаточно обширным. В частности, определено, что с точки зрения методологического инструментария имеют место проблемы, обусловленные отсутствием единого подхода к оценке эффективности.

Стоит отметить, что в рамках данного исследования основной фокус делается непосредственно на результаты трудов отечественных авторов с целью формирования консолидированных подходов к комплексной методике анализа эффективности российских компаний с учетом специфики их функционирования.

Результаты исследования

В современной экономике значение достоверного осуществления анализа эффективности деятельности организации неизменно возрастает, что можно связать с целым спектром возможных факторов. Во-первых, имеет место нарастание геополитической напряженности в ряде областей, особенно в контексте военной конфронтации. Во-вторых, существенной проблемой является нестабильность мировой экономики в целом и в частности – конъюнктуры на рынках, в том числе углеводородного сырья.

Прежде всего, представляется немаловажным осуществить систематизацию точек зрения различных исследователей в отношении ценности такого вида аналитических мероприятий, как анализ финансовых результатов деятельности компании (таблица 1).

Таблица 1 – Роль анализа эффективности деятельности компании в различных научных направлениях

| ФИО автора | Содержание научного направления |
|------------------------------|--|
| М.А. Петросян, А.В. Храпов | Авторы на примере компаний строительной отрасли отмечают, что в современных реалиях их деятельность протекает «в условиях риска, неопределенности, дефицита и недостоверной информации, наличия форс-мажорных обстоятельств», следовательно, осуществление объективной оценки эффективности функционирования хозяйствующего субъекта подразумевает необходимость применения «адекватных принципов, методов, критериев и показателей». [13, С. 123] |
| А.В. Хорева, Т.И. Воробец | Данными отечественными авторами отмечается, что дефиниция структурных критериев эффективности деятельности компании «должна способствовать использованию внутренних резервов, росту эффективности деятельности предприятия и сокращению неэффективности, связанной с проблемами корпоративного управления и взаимоотношений внутри фирмы». [14, С. 107] |
| Г. Гареева, Д. Григорьева | В частности, по мнению авторов значимость проведения анализа эффективности компании обусловлена развитием экономики, сопровождающимся «все большим повышением значимости теоретических и практических проблем эффективности и их решений». [15, С. 62] |
| М.П. Бодурина, К.А. Конышева | Научным коллективом в исследовании отмечается, что актуальность проблемы оценки эффективности деятельности предприятия состоит в обретении больших возможностей управления хозяйствующим субъектом и признания факта низкой результативности управленческого воздействия при отсутствии такого рода аналитических мероприятий. [16, С. 48] |
| Г.В. Шадрина | Автор считает, что осуществление анализа финансового состояния выступает неотъемлемой компонентой финансового менеджмента каждого хозяйствующего субъекта. Задача таких мероприятий заключается в том, чтобы «определить, какие параметры являются приемлемыми и их необходимо сохранять на сложившемся уровне, а какие – являются неудовлетворительными и требуют оперативного вмешательства». [5, С. 325] Тем не менее, автором не выделяется в явном виде значимость анализа эффективности финансовой деятельности. |

| ФИО автора | Содержание научного направления |
|--|--|
| Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин | По мнению научного коллектива в настоящий момент актуальность анализа эффективности деятельности компании обуславливается необходимостью выхода их кризисного положения. Роль такой смысловой категории состоит в наличии воздействия на все стадии общественного производства, а также признании экономической эффективности в качестве «основы построения количественных и качественных критериев деятельности, ее использовании для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристик процессов расширенного воспроизводства». [17, С. 73, 75] |

Исходя из приведенной систематизации отдельных позиций отечественных исследователей на значимость осуществления анализа эффективности работы коммерческого субъекта, необходимо отметить следующие аргументы: (1) текущие реалии деятельности фирм, заключающиеся в высокой степени неопределенности, турбулентности развития, нестабильности экономического положения как непосредственно внутри конкретной нации, так и за ее пределами, а также неполном восстановлении после локдауна, вызванного массовым распространением нового заболевания; (2) воздействию на все стадии общественного производства, признании результативности деятельности в качестве базисного элемента работы организации; (3) обретении возможностей управленческим составом для грамотного принятия решений, выявлении явных и скрытых проблем, прогнозировании будущего хозяйственного положения, выявления резервов и разработки мероприятий по их использованию, а также эффективной реализации функций со стороны контрольных органов (например, ревизионной комиссии либо службы); (4) существовании взаимосвязи с уровнем конкурентоспособности компании, определяющий способность противостояния угрозам, неблагоприятному воздействию со стороны компаний-конкурентов, ведущих свою деятельность в выбранной отрасли, неконтролируемым факторам (в частности, скачкам индекса потребительских цен и курса национальной валюты), и наоборот.

Основным источником, на базе которого осуществляется анализ эффективности деятельности фирмы, является финансовая отчетность, включающая в себя законодательно утвержденные формы бухгалтерской отчетности и пояснительные материалы к ним. В этой связи необходимо отметить, что в целом оценка экономической эффективности, согласно точке зрения Е.Д. Кан, сводится к необходимости сопоставления результатов производства с затратами, при этом под первым из названных параметров подразумевается «полезный конечный результат, который бывает двух видов». Как отмечается автором, в качестве показателя, характеризующего уровень финансовых результатов, выступает прибыль до налогообложения, общих затрат и использованных ресурсов – фонд заработной платы, а также среднегодовые стоимости оборотных средств и основных фондов [10, С. 125]. Также на наш взгляд обоснованным представляется использования такого показателя, как себестоимость продаж, позволяющего получить комплексное представление о затратах предприятия на выпуск продукции.

Таким образом, для определения эффективности функционирования компании потребуется использование, прежде всего, формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». Тем не менее, для углубления понимания в вопросе о том, ведет ли свою деятельность компания эффективно или нет, необходимым представляется осуществление оценки финансовой стабильности, при которой, используется спектр показателей, в том числе сумма уставного и собственного капиталов, долгосрочных и краткосрочных обязательств и другие. В этой связи отечественные исследователи Л.А. Панфиль и Е.Э. Муртазина относят расчет устойчивости финансового положения к одному из видов осуществления экспресс-оценки эффективности. Обобщая вышесказанное, они отмечают, что помимо

основной формы бухгалтерской отчетности («Отчет о финансовых результатах»), данные которой позволяют оценить всевозможные виды рентабельности, признающаяся ключевым индикатором результативности, существуют и другие информационные источники, в том числе «Бухгалтерский баланс», позволяющие углубить понимание состояния предприятия (фирмы, оказывающей услуги) и обеспечить составление комплексного представления о ее финансово-экономическом положении. [1]

Далее следует отметить ключевые положения, характеризующие теоретические аспекты организации анализа финансового положения компании. В этой связи важно отметить, что в целях обеспечения высокого качества аналитических мероприятий создается так называемый «Центр расширенной аналитики передового опыта» (в зарубежной практике имеет обозначение «Advanced-analytics center of excellence»), представляющий собой команду специалистов (экспертов), деятельность которых направлена на исследование наилучших практик в выбранной сфере, в том числе с помощью реализации научных исследований. «Advanced-analytics center of excellence», согласно точке зрения специалистов консалтинговой компании «Gartner», - это «физический или виртуальный центр знаний, концентрирующий в себе существующий опыт и ресурсы в определенной сфере, а также обеспечивающий на мировом уровне возможность достижения и поддержки производительности, а также высокой ценности полученных результатов». [18]

Такой центр в самом общем понимании является отдельным юридическим лицом, подразделением академических институтов, реализующий выполнение проектов (заказов) хозяйствующим субъектам, либо органам государственной власти, на коммерческой или безвозмездной основе. Тем не менее, в крупных компаниях весь функционал, связанный с осуществлением аналитических мероприятий, может относиться к подконтрольному подразделению, являющемуся включенным непосредственно в систему иерархических связей хозяйствующего субъекта, что обуславливается рядом факторов, прежде всего, соображениями информационной безопасности. В некоторых случаях, однако, функционирует смешанная модель, при которой часть задач, не являющихся значимыми, осуществляется путем использования аутсорсинга, при этом, как отмечается некоторыми специалистами, «наиболее эффективные компании аналитические данные и результаты, предоставляющие конкурентные преимущества, оставляют их внутри компании», что также связано с необходимостью поддержания экономической безопасности. [19]

Возможная организационная структура может включать в себя следующие элементы (см. рисунок 1): (1) тренинговый отдел, занимающийся развитием навыков и умением сотрудников подразделения, занятых в том числе в области осуществления анализа эффективности деятельности; (2) отдел поддержки, деятельность которого направлена на осуществление набора персонала, руководство талантливыми работниками и другими узкими направлениями деятельности; (3) отделение аналитического развития, несущее в себе такие важнейшие функции, как разработка программного обеспечения, архитектуры решений в области информационно-коммуникационных технологий и реализация бизнес-анализа; (4) аналитическая поддержка, сотрудники которой обеспечивают выпуск и обновление технических систем, а также помощь, связанную с установкой и работы ПО и обеспечения контроля над качеством используемых данных; (5) отделение, связанное с функционированием аналитической платформы, осуществляющее задачи эффективного управления массивом данных, их полноценного и безопасного хранения, а также проектирования, создания, развертывания и управления архитектурой данных; (6) руководство данными, включающее в себя проектирование метаданных, соответствия фактической информации установленным стандартам и практикам с целью недопущения потери, кражи и злоупотребления.

Как показывают результаты исследований, в рамках анализа эффективности деятельности организации в настоящее время не имеет место единственно верного и общепринятого методического инструментария, что обуславливает некоторую степень трудностей для специалистов-аналитиков при выборе используемых методов. Решение сложившейся ситуации, как представляется, лежит в

плоскости систематизации и рассмотрения различных точек зрения отечественных исследователей, а также последующего указания ключевых этапов проведения аналитических мероприятия, особенностей организации анализа и обобщение сформулированной методики в виде блок-схемы.



Рисунок 1 – Типовая организационная структура подразделения «Центр расширенной аналитики передового опыта», используемая наиболее эффективными компаниями [19]

Прежде всего, результаты исследования российского автора Кан Ен Дя, носящие обобщающий характер, согласно которым оценка эффективности предполагает три подхода: (1) комплексный подход, предполагающий «комплексное исследование финансового состояния предприятия», включающий в себя такие методы, как балльная рейтинговая оценка и сумма мест; (2) методика, базирующаяся на «комплексных и интегральных показателях, ... содержащая обобщающие выводы на основе качественных и количественных отличий от базы сравнения»; (3) методы, основанные на дефиниции «количественного отношения экстенсивности и интенсивности экономического развития», в рамках которых рассчитываются такие показатели, как эффективность использования торгового потенциала, финансовой и трудовой деятельности, выступающие составными компонентами интегрального показателя эффективности хозяйственной деятельности. По мнению автора, наиболее часто используемым выступает первый из названных подходов, включающий в себя широкий набор методов, том числе «расчет интегрального показателя эффективности, вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах». [10, С. 127]

На основе проведенного анализа отечественных литературных источников, посвященных раскрытию вопросов экономического анализа, выявлено, что во многих работах не концентрируется внимание на анализе эффективности деятельности, а рассматриваются только изолированно

некоторые аспекты, относящиеся к исследуемой области. Так, в учебнике Г.В. Савицкой среди задач, стоящих перед маркетинговым анализом, отмечается «оценка устойчивости и эффективности производства и сбыта продукции», следовательно, указанный элемент автор относит в качестве одного из этапов осуществления анализа; в рамках главы «Анализ производства и реализации продукции» указывается следующее: «система формирования ассортимента включает ... [прим. – в качестве одной из задач] оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортиментной продукции»; применительно к анализу использования персонала предприятия (автором указанной тематики посвящается отдельная глава) отмечается, что «достаточная обеспеченность предприятий нужными работниками, ... их рациональное использование ... имеют большое значение для повышения качества и эффективности производства, кроме того, Г.В. Савицкой выделяются отдельные разделы, посвященные дефиниции эффективности использования персонала предприятия и фонда заработной платы персонала, что в свою очередь, необходимо признать в качестве узких направлений деятельности хозяйствующего субъекта; по мнению научного педагога также стоит провести анализ интенсивности и эффективности использования основных средств, чему посвящается отдельный пункт пятой главы; в следующей, шестой главе, фундаментального исследования «Анализ использования материальных ресурсов предприятия» автором выделяется в одном из пунктов следующее: «для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей». Необходимо сделать вывод о том, что отдельного раздела в фундаментальном исследовании Г.В. Савицкой, посвященного теоретическим аспектам, этапам и особенностям проведения анализа эффективности деятельности предприятия, не наблюдается. Тем не менее, примечательно особенностью выступает тот факт, что во многих главах автор ссылается на эффективность предприятия в определенной узкой сфере и далее предлагает конкретные показатели для ее определения. Следовательно, представляется возможным систематизировать перечень направлений деятельности предприятия, в которых отмечается взаимосвязь с эффективностью, а также указать этапы и необходимые для вычисления показатели, что и будет являться определенным видом методического инструментария для оценки эффективности деятельности компании в контексте изложения Г.В. Савицкой. При этом, важно отметить, что с точки зрения данного исследователя «рентабельность, измеряющаяся с помощью системы относительных показателей, характеризует эффективность работы предприятия в целом». [20, С. 267] Таким образом, на наш взгляд, следует выделить два уровня в методике анализа эффективности деятельности предприятия с позиции данного отечественного исследователя. При первом, обобщенном подходе, происходит оценка преимущественно рентабельности бизнеса, а в рамках второго подхода – оценка эффективности узких направлений деятельности, например, маркетинговой, использования основных средств и персонала предприятия.

В тоже время, по мнению Н.В. Войотовского среди показателей эффективности хозяйственной деятельности необходимо признать различные виды рентабельности, в частности, активов, при которых расчет строится следующим образом: «в числителе представляются финансовые результаты, а в знаменателе – стоимость имущества, которым располагает организация» [3, С. 13-14]. По мнению ученого необходимым выступает расчет и других категорий рентабельности, а также определение влияния факторов на результирующий показатель.

По мнению Н.А. Голубевой показатель экономической эффективности функционирования организации определяется как соотношение «результатов деятельности и затрат, понесенных для их достижения», следовательно, педагогом в качестве доминанты отнесения предприятия к эффективному или наоборот определяется уровень показателя рентабельности хозяйственной деятельности. [22, С. 44]

Кроме того, представляется немаловажным описать основные этапы проведения аналитических мероприятий в отношении оценки эффективности деятельности компании. В самом общем виде, на наш взгляд, в такой перечень необходимо включить два основных этапа, первым из которых

выступает сбор и обработка первичной информации путем ее представления в табличном варианте и осуществления агрегирования, вторым – расчет показателей эффективности деятельности, а завершающим – обобщение выявленных результатов, определение резервов и предложение конкретных мероприятий по их реализации.

При этом существует ряд особенностей организации анализа по данному направлению, в том числе следующие:

- первый этап, связанный с получением информации, во многом предопределяет дальнейший выбор методического инструментария, поскольку при использовании исключительно открытых данных (публикуемых форм бухгалтерской отчетности по РСБУ) применение ряда методик второго этапа представляется невозможным (авторы ссылаются на анализ эффективности деятельности компаний в рамках узких направлений деятельности, публичный доступ к исходным данным для расчета которых может быть полностью ограничена, либо частично, что однако затрудняет дальнейшую оценку полученных результатов);

- на втором этапе, как утверждает подавляющее большинство авторов, необходимым элементом выступает анализ различных категорий рентабельности, признаваемых в качестве базиса оценки эффективности бизнеса в целом, однако при этом существуют некоторые различия в рамках их расчета в зависимости от подхода автора;

- имеет место ряд научных авторов, предлагающие помимо применения рентабельности и другой методический инструментарий, в частности, В.И. Барыленко предлагается перечень индикаторов в зависимости от объектов оценки эффективности функционирования организации, под которыми понимаются операционная, инвестиционная и финансовая деятельность экономического субъекта; В.А. Позднякова утверждает о том, что оценка и анализ экономической эффективности предполагает расчет обобщающих финансово-экономических показателей, а также определение результативности инновационно-инвестиционной деятельности (при этом определение рентабельности также имеет место, однако автором не предполагается ее первоочередность по отношению к другим способам).

Также особенности организации анализа имеют место при учете рыночной ситуации. Согласно научным результатам Е.Н. Трояновой, в таком варианте необходимым выступает использование большего числа этапов, а именно: (1) систематизация и обработка первичной информации, а также ее отбор; (2) вычисление и определение оценки динамики результативности функционирования хозяйствующего субъекта; (3) разработка модели, позволяющей оценить воздействие внешних рыночных факторов на степень эффективности компании; (4) использование информации, полученной вследствие реализации моделирования, в целях «стратегического планирования и прогнозирования предприятия на рынке». [22]

Далее обобщим сформированную методику анализа в виде двух блок-схем (см. рисунки 2 и 3), поскольку как выявлено ранее, существует методологическая дихотомия, состоящая в том, что процесс анализа эффективности хозяйственного положения компании может существенно различаться в зависимости от имеющийся финансовых, временных и информационных ресурсов: в первом, более широком приближении, анализ строится преимущественно в области расчета показателей рентабельности, а во втором, узком контексте, конкретных направлений функционирования компании (например, инвестиционной деятельности, оплаты персонала и иных видах).

Исходя из представленного выше сокращенного варианта оценки эффективности деятельности компании можно сделать вывод о наличии трех ключевых этапов, а именно: оценки и анализа экономической эффективности предприятия на основе обобщающих финансово-экономических показателей, анализа рентабельности, а также расчета обобщающего показателя экономической эффективности, автором методики которого является Н.А. Голубева. В тоже время, расширенный вариант предполагает, помимо названных этапов, реализацию анализа эффективности в контексте узких направлений деятельности хозяйствующего субъекта согласно подходу Г.В. Савицкой и на базе показателей стоимости компании, а также сравнительной рейтинговой оценки эффективности

деятельности организации на основе бенч-маркетинга (автором методики является российский ученый В.И. Бариленко).

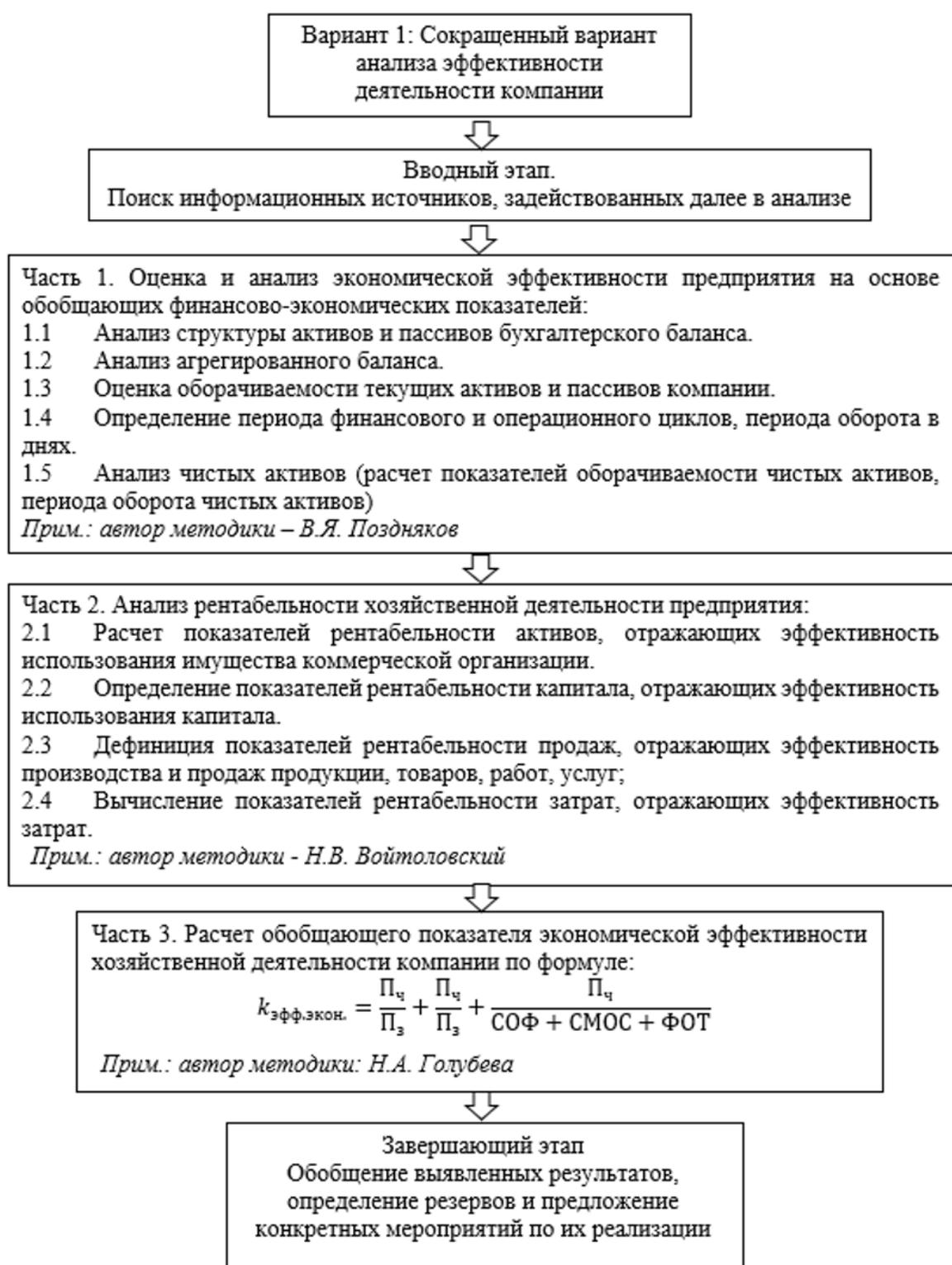


Рисунок 2 - Сокращенный вариант оценки эффективности деятельности компании

Выводы.

Таким образом, осуществление оценки эффективности деятельности компаний необходимо признать в качестве значимого мероприятия, что обуславливается рядом причин, в том числе возрастанием турбулентности экономического развития и рисков наличия кризисных явлений,

способных нанести немалый ущерб интересам хозяйствующего субъекта. Также важным представляется отметить, что важность исследуемой тематики состоит в обретении новых возможностей для управленческого состава фирмы, поскольку дефиниции степени эффективности деятельности подразумевает повышении экономического результата вследствие принятия решений, качественного прогнозирования будущего положения и выявления резервов. Роль такого вида анализа, как справедливо отмечают отечественные исследователи Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов и И.И. Шанин, заключается в «воздействии на все стадии общественного производства» [17, С. 73]. В процессе изучения трудов авторов научной литературы выявлено как наличие различных точек зрения на определение значимости оценки эффективности деятельности компании применительно к ряду исследователей, так и общность понимания в отношении к другим. Осуществленная систематизация материала, на наш взгляд, позволила сформировать комплексное представление об указанной тематике.

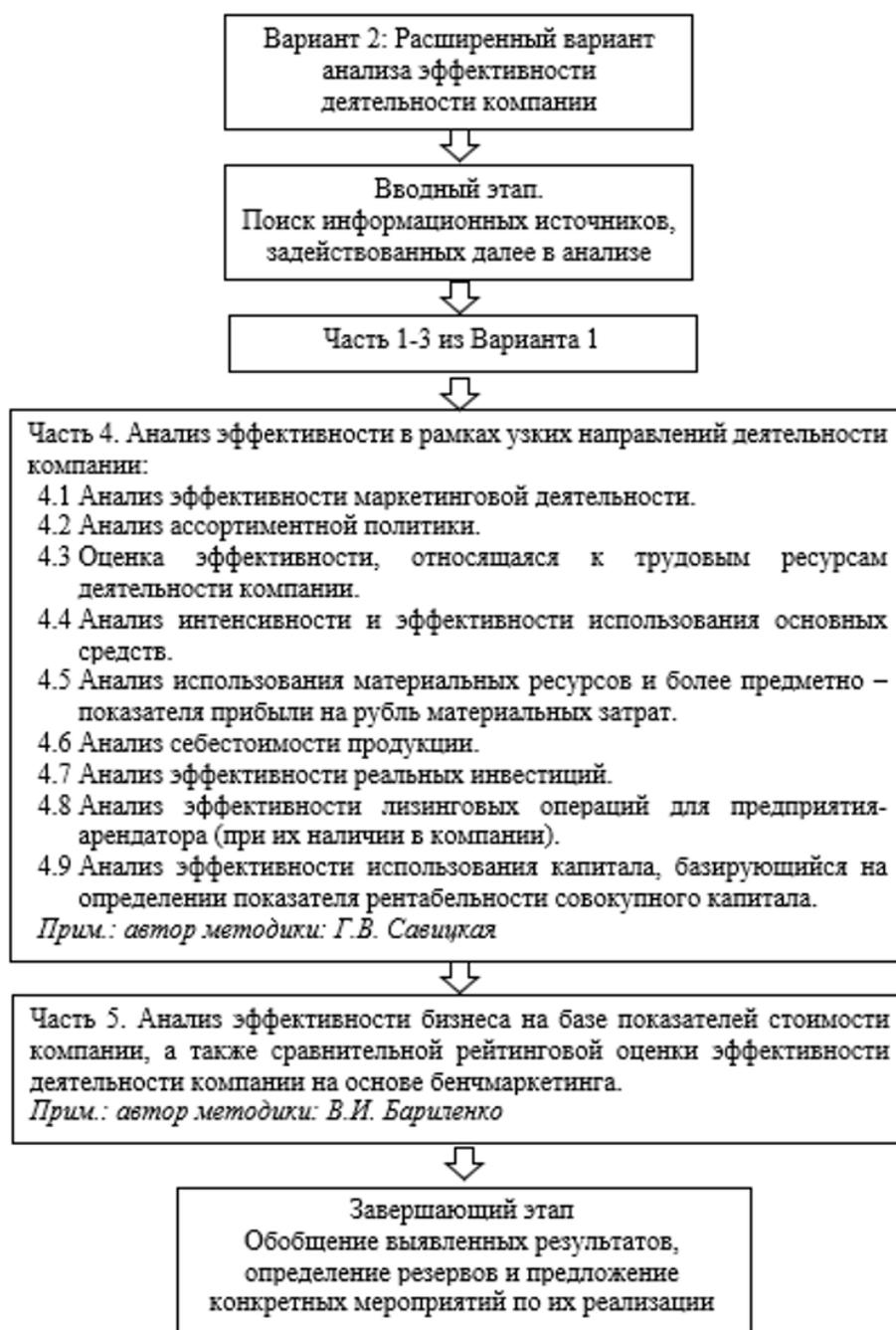


Рисунок 3 - Расширенный вариант оценки эффективности деятельности компании

Кроме того, исходя из результатов проделанной работы выявлено, что важнейшим информационным источником, используемым в процессе осуществления анализа эффективности деятельности компании, является финансовая отчетность по РСБУ (прежде всего, «Отчет о финансовых результатах» и «Бухгалтерский баланс»).

Также в процессе проведения исследования выявлено наличие существенных различий в подходах отечественных исследователей к исследованию методики анализа эффективности хозяйственной деятельности компании. В рамках сложившегося положения, однако, необходимо отметить, что большинство авторов сходятся на признании анализа рентабельности в качестве базисного, или как минимум, существенного этапа аналитических мероприятий, позволяющего выявить степень результативности ведения предпринимательской деятельности. В тоже время, как показывают авторы литературных источников, эффективность в некоторой степени затрагивает множество узких аспектов деятельности организации, следовательно, при наличии необходимых ресурсов в целях обеспечения большей степени полноты информации важным представляется оценка эффективности по методологии Г.В. Савицкой. В этой связи, в статье выделено два варианта этапов оценки, первым из которых признается сокращенный способ (включает в себя в основной части расчет обобщающих финансово-экономических показателей, анализ рентабельности), а вторым – расширенный, применительно к которому, помимо этапов первого из указанных способов добавляется необходимость анализа в рамках узких направлений деятельности фирмы. В отношении методологии, на наш взгляд, важно отметить, что наличие некоторой степени разобщенности позиций научных педагогов не является сдерживающим фактором для качественного проведения анализа, наоборот, позволяет сформировать обобщенную методику, являющуюся синтезом многих других. В результате использования существующих научных результатов российских исследователей предложены два варианта (сокращенный и расширенный) методики анализа эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Панфиль Л.А., Муртазина, Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – С. 753-756. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26165638&> (дата обращения 25.02.2022).
2. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. — 15-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 587 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5cde566886f147.06974725. - ISBN 978-5-16-014849-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium-com.idp.nwipa.ru/catalog/product/1710064> (дата обращения 25.02.2022).
3. Экономический анализ в 2 ч. Часть 2. : учебник для вузов/ Н.В.Войтоловский [и др.]; под редакцией Н.В.Войтоловского, А.П.Калининой, И.И.Мазуровой.— 7-е изд., перераб. и доп.— Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 302с.— (Высшее образование).— ISBN978-5-534-10999-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwipa.ru/bcode/473100>(дата обращения: 25.02.2022).
4. Румянцева Е.Е. Экономический анализ: учебник и практикум для вузов/ Е.Е.Румянцева.— Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 381с.— (Высшее образование).— ISBN978-5-534-12670-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwipa.ru/bcode/469478>(дата обращения: 25.02.2022).
5. Шадрин Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования/ Г.В.Шадрин.— 3-е изд., перераб. и доп.— Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 461с.— (Профессиональное образование).— ISBN978-5-534-14766-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwipa.ru/bcode/471600>(дата обращения: 25.02.2022).
6. Казакова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для ву-

зов/ Н.А.Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 233с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-10602-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwira.ru/bcode/475478>(дата обращения: 25.02.2022).

7. Кузьмина Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов/ Е.Е.Кузьмина, Л.П.Кузьмина; под общей редакцией Е.Е.Кузьминой. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 250с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-04475-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwira.ru/bcode/473017>(дата обращения: 25.02.2022).

8. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов/ В.И.Бариленко [и др.]; под редакцией В.И.Бариленко. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 455с. — (Высшее образование). — ISBN978-5-534-00713-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait-ru.idp.nwira.ru/bcode/468686>(дата обращения: 25.02.2022).

9. Акуленко Н. Б. Экономический анализ : учебное пособие / Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарнова, В. А. Колоколов ; под ред. Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарновой. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 157 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006202-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium-com.idp.nwira.ru/catalog/product/1010107> (дата обращения 25.02.2022).

10. Кан Е. Д. Подходы и методы оценки эффективности деятельности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – С. 118-122. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=34957430>& (дата обращения 25.02.2022).

11. Моисеева И.И., Тормышев Д.С. Методические аспекты оценки эффективности деятельности предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36647786> (дата обращения 25.02.2022).

12. Родионов А.С. Зарубежный опыт оценки экономической эффективности деятельности предприятия // Достижения науки и образования. – 2016. – С. 42-45. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26148641> (дата обращения 25.02.2022).

13. Петросян М.А., Храпов А.В. Оценка эффективности деятельности организаций: обоснование правовых и других показателей // Экономика и социум: современные модели развития. – 2017. – С. 122-134. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30565655> (дата обращения 25.02.2022).

14. Хорева А.В., Воробец Т.И. Критерии оценки эффективности работы предприятия // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы. – 2018. – С. 105-108. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35239445> (дата обращения 25.02.2022).

15. Гареева Г., Григорьева Д. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Региональный экономический журнал. – 2019. – С. 62-68. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41652826> (дата обращения 25.02.2022).

16. Болодурина М.П., Коньшева К.А. Система показателей оценки эффективности деятельности предприятий в составе нефтегазового холдинга // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – С. 48-59. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17953131> (дата обращения 25.02.2022).

17. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – С. 73-80. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17547893> (дата обращения 25.02.2022).

18. Chris Pemberton (2016) What Makes a Marketing Center of Excellence / Gartner. – URL: <https://www.gartner.com/en/marketing/insights/articles/what-makes-a-marketing-center-of-excellence> (дата обращения 25.02.2022).

19. Gloria Macias-Lizaso Miranda (2018) Building an effective analytics organization / McKinsey & Company. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/building-an-effective-analytics-organization> (дата обращения 25.02.2022).

20. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. — 15-е изд., испр. и доп. —

Москва : ИНФРА-М, 2022. — 587 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5cde566886f147.06974725. - ISBN 978-5-16-014849-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium-com.idp.nwira.ru/catalog/product/1710064> (дата обращения 25.02.2022).

21. Голубева Н.А. Оценка эффективности социально ответственной деятельности предприятия // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №6. URL: – <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-sotsialno-otvetstvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 25.02.2022).

22. Троянова Е.Н. Методика оценки эффективности деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/231/article-231-1365.pdf> (дата обращения 25.02.2022).

Methods of abbreviated and extended efficiency analysis: theoretical prerequisites for application by economic entities

Elkina Olga Sergeevna

Doctor of Economics, Professor,
North-Western Institute of Management RANEPА, Saint-Petersburg, Russia.
E-mail: elkina-os@ranepa.ru

Elkin Stanislav Evgenyevich

Candidate of Economics, Associate Professor,
North-Western Institute of Management RANEPА, Saint-Petersburg, Russia.
E-mail: elkin-se@ranepa.ru

Syrchin Valery Alekseevich

Postgraduate,
North-Western Institute of Management RANEPА, Saint-Petersburg, Russia.
E-mail: vsyrchin-17-02@edu.ranepa.ru

Annotation. The article discusses the theoretical foundations for the implementation of the analysis of the effectiveness of the Russian business community, and also analyzes the totality of approaches of domestic authors of fundamental and applied literary sources with their subsequent systematization. As the analysis of published scientific papers shows, there is a problem of the lack of a unified position, which, as it seems, results in a decrease in the level of economic security of Russian economic entities due to a decrease in the effectiveness of research and analytical activities carried out by company specialists. As the new scientific results obtained, it should be noted, first of all, the proposal of a methodology for an abbreviated and extended analysis of the effectiveness of firms based on a wide range of tools of Russian scientists. In this regard, it was revealed that the reduced version model includes three most important components, namely: assessment and analysis of the economic efficiency of an enterprise based on generalizing financial and economic indicators, analysis of the profitability of economic activities and calculation of a generalizing indicator of the economic efficiency of the company's economic activities. At the same time, the extended version involves, in addition to the above, two stages, the first of which is the implementation of analytical measures aimed at analyzing efficiency in the context of narrow areas of activity of an economic entity, and the second is an analysis of business performance based on company value indicators, as well as a comparative rating evaluating the effectiveness of the company on the basis of benchmark marketing. In addition, the work systematizes the opinions of scientists regarding the definition of the meaning and role of this type of analysis, and also identifies key information sources on the basis of which the analysis of the effectiveness of the company's activities is carried out, which is defined as financial statements, which include legally approved forms of accounting and explanatory material for them. The work used general scientific methods of cognition, such as methods of analysis, synthesis, generalization, and comparison. The key goal of the study was to improve the methodology for analyzing the effectiveness of the company's activities based on the results of the works of domestic authors.

Keywords: economic analysis; economy; business; control; security; efficiency

Экспорт энергетических ресурсов России за 2000 -2019 гг. положение и проблемы

Завьялов Фёдор Николаевич 

доктор экономических наук, профессор,

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

E-mail: Fedzav@yandex.ru

Аннотация. Предмет исследования. В статье рассматривается ситуация по экспорту энергетических ресурсов России за 20 последних лет. Тема. Проанализирован экспорт трех главных энергетических ресурсов: каменного угля, нефти и нефтепродуктов, природного газа в стоимостном и натуральном выражении. Методология. Используя средние величины по пятилеткам выявлена динамика развития экспорта этих ресурсов за последние 20 лет нынешнего столетия. Это позволило рассчитать в каждой пятилетке групповые дисперсии, которые количественно отразили размеры колебаний в группах. Используя правило сложения дисперсий, метод - очень редко используемый при анализе, показаны внутренние и внешние причины колебаний цен этих продуктов. Использование этого метода, позволило выявить влияние внешнего фактора, санкций враждебных государств на экспорт этих ресурсов. Результат эксперимента. Констатируется, что Россия, благодаря взвешенной внешней политике и ориентации на Юго-восточные страны, значительно усилила свои позиции по каменному углю, природному газу, нефти и нефтепродуктам, всё больше проводит независимую политику, став ведущим лидером в мировой торговле по этим ресурсам.

Ключевые слова: энергетический уголь, кокс, нефть и нефтепродукты, природный газ, внешние и внутренние колебания, стоимостные и натуральные колебания цен, средние величины, дисперсии по группам, динамика экспорта, правило сложения дисперсий, влияние внешних причин, санкций враждебных государств, независимая политика, лидерство в международной торговле по этим ресурсам.

JEL codes: A10, D11, F20, L11

Для цитирования: Завьялов, Ф.Н. Экспорт энергетических ресурсов России за 2000 -2019 гг. положение и проблемы / Ф.Н. Завьялов. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_58. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.58-73. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_58

Введение.

Данная статья посвящена экспорту главных энергетических ресурсов России: каменному углю, нефти и нефтепродуктам, природному газу и тем проблемам, которые необходимо решить при их продаже на внешнем рынке. [14. С3] Эта тема является чрезвычайно актуальной для внешней торговли России, так как энергетические ресурсы занимают лидирующее место в нашем экспорте продукции от них во многом зависит наполнение бюджета страны, получение валютной выручки, благосостояние населения. Актуальность темы статьи связана ещё с тем, что в этом секторе экономики России за последние годы, начиная с 1991 года, произошли большие перемены, которые привели к тому, что Россия стала ведущей мировой державой по экспорту энергетических ресурсов, занимая в ней самые высокие места. Такое положение обусловлено перестройкой структуры нашего экспорта, главным образом переориентацией на развивающиеся рынки, в основном на страны юго-восточной и южной Азии. [13. 4]

Рынок каменного угля.

Потребность в угле возросла значительными темпами. Дело в том, что азиатские страны стремятся достигнуть экономики «Азиатских «тигров», т.е. такого же развития как на Тайване, в Японии, Южной Корее. Но у них значительно ниже энерговооруженность, как среди домашних хозяйств, так и в промышленности. Им надо пройти стадию начальной индустриализации, для чего необходимо срочно построить множество электрических станций. Процесс этот уже пошел.

Электростанции строятся на угле. Поэтому потребность в нем большая и будет только расти. Перспективы для России огромны. Она уже сейчас занимает по добыче каменного угля третье место в мире, уступая только Австралии и Филиппинам. В своей статье мы ориентировались на большой обзор по каменному углю, составленный Сергеем Кудияровым, в журнале Эксперт № 21 2018 г «Спасительный экспорт, тяжеловесные возможности, уголек врозь» [1. 98-105], в которой рассмотрены основные проблемы добычи, положения каменноугольной промышленности и экспорта каменного угля. В обзоре поставлены многие проблемы: переход этой отрасли в большой степени на открытую добычу, что позволило резко повысить объём производства, уровень охраны труда и техники безопасности. Загазованности хранения и погрузки на баржи при перевозках, нагрузки вагонного парка. Отмечено, что в добывающих отраслях значительно выросла производительность труда и заработная плата. В продолжении его же статьи в разделе «Социальное обозрение» тяжеловесные возможности». В статье поставлены вопросы увеличения средней нагрузки на ось перевозок сыпучих грузов, в том числе каменного угля с 25 до 30 тонн, которое даст очень большой эффект при перевозке грузов на большие расстояния. Это очень актуально для Кузнецкого бассейна, где железнодорожный пробег до портов Находки и Владивостока чрезвычайно высок. Очень интересное обозрение по углю дано в статье Александра Ивантера и Андрея Шмарова «Мелодия угля: марш или реквием» в журнале «Русский бизнес» (2. №9 2019г). Авторы отметили устойчивый рост международного энергетического бизнеса за счет снижения угольной составляющей в Европейском союзе, значительного роста потребления газа и больших вложений в зелёную энергетику, произошедших в Европе. Они уделяют внимание большим переменам, которые происходят в экспорте угля: значительному росту экспорта каменного угля за счет юго-восточных районов. Большие изменения, происходящие в его структуре. Дело в том, что идет снижение энергетического угля, который использовался как топливо Европе, США, В Китае. Он занимает пока ещё решающее значение в экспорте в странах Юго-Востока. Но идет повышение так называемого (coking coal (антрацита), который используется для выработки кокса в металлургии. Он занимает 45% в себестоимости производства стали. Это очень важно для развивающихся стран Юго-Восточной Азии. Отметим, что на мировом рынке угля сложился явный избыток предложения над спросом. Избыточные мощности оценивались в 55 млн. т. При чем этот показатель считается серьезным улучшением, так как произошло закрытие многих шахт в Германии, Польше и Великобритании. Избыток предложения снизил цены на уголь, которые упали с 85-90 до 43-45 дол. (2.101) Евросоюз большие инвестиции вложил в зелёную энергетику, надеясь на энергию ветра, приливов, т.н. природные факторы. Однако, лето 1921 года оказалось безветренным и не дало электричества нужного объема. Ветровая энергетика надежна, когда есть большие накопители энергии, которые могут отдавать накопленное электричество ночью или безветренную погоду. Тоже касается солнечной энергетики. Но это не скоро. А сейчас, мы ещё не можем, по словам Мичурина, «ждать милости от природы.» Поэтому уголь ещё будет востребован длительный период. Таково состояние этой отрасли на данный период.

Рынок нефти и нефтепродуктов.

Этот рынок имеет огромное значение для развития мировой экономики для большинства стран, а цены на нефть часто определяют темпы роста или падения важнейших макропоказателей: валового дохода, валового продукта, национального дохода. Экспорт нефти играет определяющую роль в пополнении доходной части бюджета стран её экспортеров, на покупку нефти и нефтепродуктов уходит значительная часть валового общественного дохода. Сам рынок нефти является одним из наиболее развитых товарных рынков, с высоким уровнем конкуренции как стран производителей, так и потребителей (3-73-83). Достоверные запасы нефти в мире по последним оценкам составляют 147,7 млрд. тонн, залегающих от 25% до 40% находится в акваториях морей. Более 2/3 залегают в странах Среднего и Ближнего востока, 1/8 запасов нефти находится в странах центральной и южной Африки, 1/30 - в США и Канаде, 1/60 - в западной Европе (3.73). Главной особенностью нефти, как лидера внешней торговли, является резкое несовпадение географии добычи и массового

потребления. Разрыв этот произошел после Второй мировой войны и углубился в 70-е годы XX столетия. Азия вышла в лидеры по добыче нефти в мире, а в Северной Европе создалась мощная нефтеперерабатывающая промышленность. В дальнейшем, к ним по подключились страны северной и центральной Африки: Алжир, Тунис, Ливия, Нигерия и др. Несколько снизилась доля Латинской и Северной Америки, но зато разведаны были месторождения в Сибири. География нефтепереработки также испытала на себе отдельные сдвиги, хотя и не столь значительные. Некоторые развивающиеся страны построили нефтеперерабатывающие заводы и стали выпускать нефтепродукты и масла и продавать их развитым странам. В частности, это касается Саудовской Аравии, которая занимает первое место в мире и по добыче нефти и её переработке. На 700 нефтеперерабатывающих заводах, расположенных в развитых и развивающихся странах, можно переработать 3.6 млрд. т. в год. Из них 780млн. т. приходится на США, 720 - на Западную Европу, 200 млн.- на Японию, 300 млн. - на страны Латинской Америки, 250 млн. т. на государства Ближнего и среднего Востока, 150 млн. т.- на страны Африки, 120 – на другие страны. Основная тенденция состоит в том, что страны нефтедобычи более энергично строят нефтеперерабатывающие предприятия, чем государства традиционной рыночной нефтепереработки. И это очень хорошая тенденция. Из 15 крупнейших НПЗ с годовым доходом 15 млн. долл. половина находится в Сингапуре, Саудовской Аравии, Венесуэле и на Багамских островах (3 74). Это связано с четырьмя тенденциями: 1) ускоренным ростом автомобилизации в развивающихся странах, 2) большей экономической выгодностью перевозки нефтепродуктов по сравнению с сырой нефтью, 3) экологической заботой о чистоте своей территории, 4) обеспечением независимости своей страны от развитых государств. Одной из основных причин, определяющих цены на нефть, является монополизация этого рынка, который прошел три этапа. Первый до 1971 года характеризуется тем, что на рынке нефти господствовал Международный нефтяной картель из восьми транснациональных компаний: американских- «Стандарт Ойл», «Мобил», «Стандарт Ойл оф Калифорния» «Тексико», «Гальф»; Английских – «Бритиш Петролеум», англо-голландская -«Роял Датч Шелл». В последствии к ним присоединилась французская компания –«Компания Франсез деПетроль» (СЕР). Картель монополизировал весь процесс добычи, переработки нефти и продажу нефтепродуктов. Контролируя около 85-90% рынка, картель поделил всю контролируемую ими территорию на зоны - «соглашение о «красной черте», которое определяло территорию их действия, куда не допускались компании других стран, включая самих государств, добытчиков нефти. Эти 8 компаний устанавливали цены на нефть и нефтепродукты. Другие 5% производителей и переработчиков нефти и нефтепродуктов вынуждены были их принимать. На данном этапе использовалось трансферное ценообразование по системе C IF- (cost insurance freight) для минимизации цен на сырую нефть и её добычу и максимизации цен на нефтепродукты. Точка отсчета была едина - город Веракруз (в Мексиканском заливе) Цена на нефть в любой точке земного шара состояла из стоимости фрахта танкера, его погрузки и разгрузки, страховки, таможенной очистки. После 1947 г. цена на нефть определялась по системе FOB (Free of board) в любом месте земного шара. Точка отсчета с 1947 года переместилась на восточное побережье США. А с 1949 года единой базой расчета стал город Нью-Йорк [4].

Второй период развития рынка нефти начался в октябре 1971 года. До этого в сентябре 1960 года в Багдаде была создана международная организация экспортеров нефти (ОПЕК), куда вошли 11 стран: Алжир, Венесуэла, Ирак, Иран, Индонезия, Катар, Кувейт. Ливия, Нигерия, ОАЕ, Саудовская Аравия. Как видно из состава, вошли все развивающиеся страны, основные добытчики нефти. Основной целью организации стала защита интересов нефтедобывающих стран против МНК. В 1963 году правительства стран ОПЕК приняли «Декларацию о нефтяной политике стран-участниц Организации», в которой были провозглашены её цели: а) самостоятельная разработка запасов нефти и газа, б) участие в современных предприятиях с иностранными компаниями, в) самостоятельное установление цен на нефть и их пересмотр в зависимости от колебаний экономической конъюнктуры. С 1973 страны ОПЕК стали практически контролировать объемы добычи нефти и справочные цены на неё. Укрепление роли ОПЕК в мировой добыче нефти создало предпосылки для пересмотра

концессионных соглашений с МНК. В 1971 году они добились повышения цены эталонной аравийской нефти с 1,8 долл. за баррель до 2,18 долл. Добыча нефти стала прибыльной. Дальше НМК не пошел на уступки и с октября 1973 года страны ОПЕК приступили к активной национализации активов НМК. Этот процесс завершился к концу 1973 года. Страны ОПЕК стали полностью контролировать объемы добычи нефти и контролировать справочные цены нефтепродуктов [6].

Однако, именно с этого момента начинается нестабильный период в динамике цен на нефть, который продолжается до сих пор. Первый взлет цен произошел в 1973 году, в разгар арабо-израильской войны, когда цены выросли с 4 до 10 долл. за баррель. Это событие произошло по причине того, что десять арабских стран – членов ОПЕК, договорились о «нефтяном оружии», т.е. снижении добычи на 5%, с последующим уменьшением её на 5% ежемесячно до тех пор, пока не будут освобождены арабские территории. Второй скачок цен произошел во время Иранской революции 1979 года и антиамериканских настроений, которые привели к тому, что цены выросли с 16 до 49 долларов за баррель. Необходимо отметить, что среди стран - членов ОПЕК нет единства при установлении единой ценовой политики, что напрямую связано с объемом добычи нефти. Алжир, Иран, Ирак, Ливия стремятся снизить добычу нефти и увеличить цену её. Кувейт, Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ ратуют за увеличение добычи и снижения цен. Так в 1985-1986 годах Саудовская Аравия значительно увеличила добычу нефти, что приводит к снижению цен с 30 до 13 долларов за баррель. Индонезия, Нигерия, Венесуэла часто придерживаются нейтральных позиций. Кроме ОПЕК с 1988 г. существует объединение стран ОПЕК+, куда входят страны: Ангола, Египет, Йемен, Китай, Колумбия, Малайзия, Мексика, Норвегия, Оман, Россия. Они являются независимыми экспортерами нефти. Она была оформлена как консультативный орган. Её неформальным председателем является министр нефти Омана. Мы установили тесные отношения с ОПЕК+, главным мировым регулятором цен на нефть и нефтепродукты, что помогло нам регулировать цены на нефть в сложных условиях экономического кризиса 2018 года.

Цены на природный газ.

Эти цены являются важнейшей статьёй экспорта в страны СНГ и европейские государства и объёмы поставляемого газа все время растут. Это объясняется тем, что газ легче экспортировать по трубопроводам, чем нефть, а его использование более выгодно в экологическом отношении. Особенность мирового рынка газа заключается в том, что здесь нет пока такой жесткой конкуренции, как на рынке нефти, так как не столь много участников этого рынка. Разведанные мировые запасы газа составляют, по последним оценкам, около 146 трлн кубометров (3. 83-84). Ежегодная добыча газа – 2.3 трлн. кубометров, т.е. его хватит примерно на 62 года. Большинство предполагаемых запасов газа находится в труднодоступных или в отдаленных районах России. По разведанным запасам наша страна занимает первое место в мире, её доля доходит до 33%, а по предполагаемым запасам – до 60%. Наиболее добывающими странами являются 1) Российская федерация, на долю которой приходится 15% мировой добычи или 600 млрд. кубометров, 2) США - 32% добычи или 544 млрд. кубометров, 3) Канада - 9,3% добычи или 160 млрд. кубометров, 4) Мексика - 2% или 35 млрд. кубометров. Из других стран значительное количество газа дают Казахстан, Туркмения, Украина, Китай и ряд стран Персидского залива и Северной Африки (3-83-84). Рынок газа высоко монополизирован, но в большинстве государств, кроме России, газ широко используется для внутренних нужд. Россия примерно 34% газа отпускает на экспорт, при этом 84% экспорта приходится на «Газпром» - самую мощную мировую транснациональную компанию, которая добывает газ в России и Казахстане. Природный газ начинает иметь всё большее значение в топливно-энергетическом балансе многих стран. Для Российской Федерации он является не только важным компонентом для производства электрической энергии, но широко применяется в жилищном секторе для бытовых нужд. Где-то около 60% всего населения используют газ от магистральных трубопроводов, приблизительно 10% - привозной баллонный. Его использование более экологически выгодно, так как меньше загрязняет окружающую среду, чем мазут и каменный уголь.

Наша страна совместно с некоторыми европейскими странами построила несколько международных газопроводов в большинство Европейских стран, включая Украину, Турцию, Китай, в которых он используется не только как топливо, но и как сырьё для химической промышленности. Это значительно повысило экспортные возможности этого ресурса. Все эти факторы усилили наше значение в данной сфере. Строится газопровод через Таджикистан в Индию. Таким образом, Россия становится мировым импортером по этому ресурсу. Такому росту всячески препятствуют США и Евросоюз. До сих пор не ратифицирован полностью заполненный газопровод «Северный поток 2». Нам кажется, что нужно России принимать более жесткие политические меры и по истечении срока договора о действии «Серного потока 1», выставить условия об отсутствии враждебной государственной политики для тех стран, которые её ведут. А то получается не уважительное к самим себе положение: нас поливают грязью на уровне государств, вводят санкции, ведут враждебную политику, но просят увеличить поставку газа. Рынок газа высоко монополизирован, но в большинстве государств, кроме России он широко используется для внутренних нужд среди населения и для выработки электроэнергии, т.е. идет на самые востребованные населением нужды и очень важен для комфортности житья. Особенность экспортной политики на газ заключается в том, что газ стал международным энергоресурсом, который обеспечивает жизнедеятельность большого количества населения разных стран, многих предприятий и организаций. Именно поэтому государство осуществляет достаточно жесткий контроль за его ценами как внутри страны, так и на международном рынке. Добыча, транспортировка, продажа газа является естественной, отсюда и государственной монополией. Государство дифференцирует экспортные цены для различных стран. Так в начале 2004 года цены за 1000 кубометров были для ряда стран, входящих в СНГ по 127 долларов, для Молдавии, прибалтийских государств - 80 долларов; Грузии - 60 долларов; Армении - 54 доллара; Украины - 50 долларов; Белоруссии - 30 долларов. Эти цены намного были ниже мировых. Сейчас Россия добивается от потребителей твердых долгосрочных заказов через снижение мировых цен. Это выгодно обеим сторонам. Венгрия, которая заключила такое соглашение, ведет независимую политику и даже попросила увеличить поставку газа на 1 млн. кубометров. То же сделала и Болгария, заключив долгосрочный контракт. Они спокойно получают газ по цене в 10 раз ниже рыночной. Последнее предложение России к иностранным государствам - требование осуществлять расчеты за природный газ только в российских рублях. Это первый ответ России на недружескую политику Евросоюз и других зарубежных стран. Они должны перечислять валюту в российский «Газпромбанк», обменивать её на рубли и расплачиваться с Газпромом за полученный газ. Россия обязалась продолжать осуществлять поставки в полном объёме. Эти меры не коснулись Сербии и других стран, которые не присоединились к санкциям Евросоюза. Это ещё один существенный удар для государств НАТО, ведущих враждебную политику против нашей страны. Это имеет высокое значение для экономики нашей страны: ведет к укреплению рубля, получению валюты, росту независимости страны от иностранных государств.

Используемые методы.

В статье применены в основном статистические методы: средних величин и главным образом дисперсионный анализ. Вся совокупность с 2000 до 2019 разделена на 4 пятилетки, в которых рассчитаны средние величины. На их основе определена динамика международного экспорта трех самых важнейших энергетических ресурсов России: каменного угля, нефти и нефтепродуктов, природного газа. Она определена в натуральном выражении и стоимостном, по ценам в долл. США. Данные показывают средний по пятилеткам экспорт этих ресурсов. На их основе были рассчитаны дисперсии в каждой группе. Они количественно определяют размеры колебаний в группах, степень их неоднородности. Затем была рассчитана средняя всей совокупности, общая средняя и ее дисперсия, которая определила её неоднородность, т.е. размеры колебаний по всем причинам: внутренним и внешним. Разница между дисперсиями групп и общей дисперсией позволяет эти причины разделить, то есть выделить внутренние причины и внешние. Метод очень важен для анализа, хотя довольно

редко применяется у исследователей (5 -166). Он количественно определяет, на конкретных цифрах, по каждому ресурсу, когда Россия проявляла себя как самостоятельное, независимое государство, а в какие периоды испытывала значительное влияния внешних причин (санкций, недружеского и даже враждебного отношения).

Основная часть статьи.

Раздел 1. Проведем анализ и значение каменного угля - самого старого энергоресурса.

Согласно классификации, выделено четыре вида каменного угля, которые широко применяются в промышленности и других отраслях: лигнит (бурый уголь), полубитуминозный уголь, битуминозный уголь (каменный) и антрацит. С экономической точки зрения мы будем рассматривать только два вида угля: энергетический уголь (Stream coal) и антрацит (Coking coal) исходя из различия их применения. Хотя лигнит очень много используется в жилищной сфере США для отопления помещений. Хорошее обозрение по углю дано в журнале Эксперт за 2018 год № 21(1). Очень важен энергетический уголь, который является основой производства электроэнергии, занимая 37% ее структуры. Он является основой экспорта России и занимает ведущее место за счет оптимального баланса теплоотдачи и стоимости. Антрацит в основном используется для изготовления кокса в металлургической промышленности. Достаточно сказать, что 75% производимой в мире стали выплавляется при помощи кокса, который образуется при обработке каменного угля при высокой температуре без доступа кислорода (процесс коксования).

Угольщики по энергетическому, самому востребованному каменному углю проиграли внутренний рынок в теплоотдаче газу, это произошло в 90-е годы XX столетия, когда уровень газификации России вырос с 40% в 1991 г. до 68% к 2017г. За последние два десятилетия в угольной отрасли России произошли значительные преобразования: почти втрое выросла производительность труда, снизилась почти в 4 раза аварийность и смертность, средняя заработная плата в постоянных ценах составила 52,2 тыс. руб. Она стала больше уходить от подземной добычи угля к наземной. Если в 2000 г. свыше 35% была шахтная добыча угля, то в 2017г. её стало лишь 25%. [1. 98]. Все эти успехи её промышленности связаны с большим ростом экспорта. Его объём увеличился на 337 %, с 41.5 до 181.4 млн. т. Россия вышла на третье место в мире по экспорту угля, уступая только Австралии и Филиппинам. Политика правительства на рост экспорта в страны Юго-восточного региона полностью себя оправдала. В Китае потребление угля выросло в 2.9 раза, Индии - в 2.6, Южной Корее – в 2.3, Вьетнаме – в 4.5, на Филиппинах – в 5.5раза. Сегодня развивающиеся страны Юго-восточного региона стараются достигнуть степени развития «восточных тигров» - Тайваня, Южной Кореи. Японии, но им мешает низкая электровооруженность промышленности и населения. Поднять ее может только ускоренное строительство крупных теплоэлектростанций, сырьем для которых является именно каменный уголь. Поэтому перспективы роста экспорта каменного угля на страны Юго- Востока радужны. Правда для этого необходимо решить несколько сложных вопросов (1.98-105).

Основные месторождения угля в России находятся во внутренних районах. Поэтому сухопутное плечо страны (проезд до порта экспортной погрузки угля) очень велико. Например, поставки из Кузбасса, самого крупного месторождения угля, до портов Дальнего востока - 5500-6000 км, что намного больше, чем у наших конкурентов, где сухопутное плечо достигает 150-300 км. Доля затрат на перевозку угля составляет около 55% себестоимости продукции. Перевозки свыше 3000 км. съедают всю прибыль железнодорожников. Поэтому Европейская часть России, за редким исключением, невыгодный сегмент рынка для железнодорожников и потребителей. Для угольщиков достижение большей эффективности железнодорожных перевозок в восточной части России большая проблема. Например, БАМ на значительном отрезке своей протяженности не электрифицирован и представляет собой однопутную линию с разъездами для пропуска встречных поездов. Правительство принято решение предоставить государственную поддержку РЖД для БАМа и Транссибирской магистрали для увеличения пропускной способности железных дорог в

восточном направлении. Сейчас уже построен участок второго железнодорожного пути примерно около ста километров, который значительно повысил скорость движения поездов на этом участке и работы эти продолжают быстрыми темпами согласно принятой программе правительства и выделенному финансированию. Ещё одной проблемой перевозок является использование вагонов с повышенной нагрузкой. Сейчас, вагоны с нагрузкой 25 т. на ось составляют 85% всех полувагонов, хотя это не предел. В Австралии нагрузка составляет 27 тонн, в Китае средняя нагрузка 30 тонн, в США она достигает 35 тонн. Увеличение осевой нагрузки дает высокий экономический эффект. В последнее время угледобывающие компании приобретают в свою собственность вагонные парки для снижения транспортных издержек, хотя объём таких перевозок не превышает 17%. Основные объёмы перевалки угля в России приходятся на пять портов, имеющих специальные угольные терминалы: Восточный (Приморский край) - 40%, Мурманск (Мурманская область) - 24%, Туапсе (Краснодарский край) - 9%, Высоцк (Ленинградская область) - 9%, Санкт Петербург (Ленинградская область) - 7%. Значительную часть продукции на потребительском рынке составляет бурый и энергетический уголь, которые широко применяется в отоплении жилищ. [3.65].

Если рассматривать экспорт угля за 20 последних лет, то стоимость угля, по данным сборника «Народного хозяйства России», выросла в 14.3 раза, хотя в натуральном выражении, по данным этого же сборника, она увеличилась в 4.5 раза. Такой разрыв говорит о значительном влиянии ценового фактора, который сопровождался увеличением цен более значительным, чем рост объёма в натуральном выражении [7. 51].

Цены на экспортный уголь являются чисто коммерческими, спотовыми, по договору производителей и потребителей, они мало зависят от колебаний цен мирового рынка, а определяются ценами соглашений между производителями и потребителями. Энергетический уголь по своей экологичности значительно уступает природному газу и другим источникам энергии: в частности, ветровой, солнечной, атомной, энергии приливов и т. д., которые, в свою очередь, показали свою ненадёжность ввиду невозможности накопления. Колебания стоимости экспорта каменного угля и их причины можно видеть из табл. 1 [6. 166]

Таблица 1 - ЕМИСС (12) Результаты анализа по правилу сложения дисперсий экспорта каменного угля.

| Годы | Средние по группе | Колебания по группам | Колебания по совокупности в целом | Колебания по всем причинам | Колебания по внутренним причинам | Внешние причины колебаний |
|-----------------|-------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| 2000 -2004 | 1841.43 | 3390864.4 | 43211234.9 | 46602099.3 | 85.3% | 14.7% |
| 2005-2009 | 6210.63 | 38571925 | 758767.8 | 46159792.8 | 91.4% | 8.6% |
| 2010-2014 | 11921.04 | 14211194. | 14215269.9 | 28426464.6 | 70.6% | 29.4% |
| 2015-2019 | 13497.54 | 182183640 | 3835534.4 | 220537154 | 90.9% | 9.1% |
| По совокупности | 8367.66 | 70017734 | 15505201.8 | 85431377.7 | 90.5% | 9.5% |

Из таблицы 1 можно сделать несколько выводов. Первая колонка сказуемого показывает изменение средних по группам. Они свидетельствуют о значительном стоимостном росте среднего уровня цен добычи угля по пятилеткам. за данный период они выросли в 4.55 раза. Рост небывалый для отрасли, которая в советские годы была или мало доходна или даже убыточна. Это позволило ей занять ведущее место по экспорту угля в мире. Во вторую, из рассматриваемых, пятилетку цена выросла в 3.4 раза, потом еще на 92%, а затем на 13%, что свидетельствует о быстром росте экспорта каменного угля за этот период. Вторая колонка говорит о колебаниях внутри групп (дисперсии групп) и свидетельствует, что колебания были более сильными в первой пятилетке, усилились во второй пятилетке, резко снизились в третьей и четвертой пятилетках. Они отражают

колебания натурального, т.е. внутреннего спроса на каменный уголь, когда потребности в нем заказчиков резко выросли. Политика России экспорта каменного угля в Юго- восточные страны полностью себя оправдала. Её нужно продолжить и в будущем, когда наступит второй период индустриализации в Юго-восточных странах. Начнутся строиться литейные заводы, которым понадобится антрацит для выплавки стали. Индия этот период уже начала. Третья колонка сказуемого отражает колебания по всей совокупности. Она свидетельствует о резких колебаниях в первой и второй пятилетках, которые выросли 11.4 раза. Это годы выхода России на устойчивые темпы роста после кризиса 90-х гг., снижении их в третьей на 0.63% и повышение их в четвертой в 12.8 раз, когда экспорт угля значительно вырос. Они отражают влияние всех причин внешних (санкций, кризисов, недружественной политики) и внутренних (повышение производительности труда, переход к открытой добыче, снижение аварийности). Четвертая колонка свидетельствует о сумме колебания по всем причинам. Пятая и шестая колонки таблицы раскрывают в процентном отношении причины колебаний. Мы видим, что господствуют внутренние причины, занимая от 70 до 90%. Это корень из коэффициента детерминации. Он говорит о высокой независимости цен на каменный уголь от мирового рынка и возможности проведения Россией самостоятельной, независимой политики экспорта каменного угля. Только в третью пятилетку 2010 – 2014 гг., когда бушевал мировой экономический кризис, мы должны были подчиняться его законам. Тогда внешнее влияние было относительно велико. Здесь сказалось юго-восточное направление поставок, его рост, и спотовые цены на рынке этого продукта, которые мало зависят от мировых цен, а связаны только с потребностью продукции и её будущим, которое благоприятно для нашего экспорта. Добыча угля в натуральном выражении выросла в четвертой пятилетке на 11 млн. тонн. Сами продажи угля во многом связана с конъюнктурой на внешнем рынке, в частности с колебаниями курса доллара. Как предсказывает российский министр энергетики А. В. Новак в своем докладе о новой отраслевой программе, предполагающей рост добычи угля к 2035 году еще на 25-50% до 550-670 млн. тонн и увеличение экспортной квоты до 67% (1 51). На наш взгляд для этого есть все возможности: 1) полная электрификация БАМА и Транссибирской магистрали. 2) Сделать БАМ двухполосным, что резко увеличит его пропускную способность. 3) Резко уменьшить загазованность портов погрузки угля. 4) Увеличить до 30т. нагрузку на ось вагона перевозки угля. 5) Увеличить долю антрацита в экспорте угля. Часть работ уже началась и идёт ускоренными темпами и это гарантирует выполнение программы.

Раздел 2. Проведем анализ нефти и нефтепродуктов, как следующего, важнейшего энергетического ресурса.

Вторым энергетическим ресурсом является нефть и нефтепродукты, которые выступают наряду с высоко конвертируемой валютой и золотом одним из индикаторов изменения мировых экономических процессов. Нефть носит своё название в зависимости от места добычи и качества. Brent- эталонное название нефти, добываемой в Северном море из месторождения, открытого в 1970 году между побережьями Норвегии и Англии, фактически являющегося смесью шельфовых месторождений Brent, Oseberg и Forties. По своим качественным свойствам она служит основой ценообразования около 40% всех мировых сортов нефти. Российская нефть Urals -высокосернистый сорт нефти (серы около 1.3%), которая добывается в Ханты-Мансийском автономном округе и Татарстане всегда по ценам ниже, чем Brent, у которой содержание серы 0,4%. В последнее время в России принимаются шаги, чтобы снизить содержание серы. Целесообразно строить нефтеперерабатывающие заводы и торговать бензином. Сама по себе Западно - Сибирская нефть обладает приемлемым качеством. За рубежом она известна под брендом Siberian Light.

Россия обладает одним из самых больших в мире потенциалом топливно-энергетических ресурсов. На 13% территории Земли, в государстве, где проживает 3% населения мира, сосредоточено около 13% всех мировых разведанных запасов нефти, 3/4 этих запасов расположены на суше. При этом 60% запасов приходится на долю Урала и Сибири, что создает возможность экспорта в обе стороны. Однако есть экспертные оценки, согласно которым запасы России достигают 8-10 млрд.

тонн, что составляет 6% мировых. Ежегодная добыча нефти составляет 450-500 млн. тонн. Проведя небольшой расчет, получаем, что нынешних запасов нефти хватит примерно на 20 лет. По запасам нефти Россия занимает 7-ое место в мире, тогда как Саудовская Аравия обладает запасами в 36.6 млрд. т., Иран -18.9 т, Ирак -15.5 млрд. т., Кувейт- 14 млрд. т., ОАЭ –13 млрд. т., Венесуэла -11.5 млрд. т. Хотя Россия на 7 месте по запасам, она находится на 2-м месте по её добыче в мире, уступая только Саудовской Аравии. Современные технологии позволяют извлекать 65% добываемой нефти, у нас добывается лишь 30% запасов остальные 70% считаются нерентабельными, они законсервированы до лучших времен (3-73 83).

Отметим, что себестоимость российской нефти на порядок выше, чем у наших конкурентов. Так себестоимость барреля нефти в Саудовской Аравии составляет около 2 долл., а добываемого в Западной Сибири барреля - уже 8-10 долларов. Дело в том, что добываемая нефть у них прямо закачивается из месторождений в танкеры, а для сибирской нефти, большая часть которой добывается в вечной мерзлоте, надо обслуживать тысячи километров нефтепроводов, не говоря о прочих трудностях добычи при низких температурах. И то 8 долл. — это самый нижний предел себестоимости, до которой довели нефтедобытчики. Реальная себестоимость еще выше, поскольку оборудование и трубопроводы поддерживаются в состоянии предельной работоспособности и на пределе износа. На нефтепроводах в среднем в год происходит до 50 тысяч аварий. Аварийные места ремонтируют только локально с целью скорейшего возобновления проводки нефтепродуктов.

Рассмотрим некоторые особенности биржевого ценообразования на рынке сырой нефти. Самые большие объемы торгов нефтью происходят на трех мировых нефтяных биржах: Нью-Йоркской товарной бирже (NewYork Merchantile Exchange -NYMEX), Сингапурской товарной бирже (Singapore Merchantile exchange), Лондонской Международной нефтяной бирже (London International petroleum exchange-(LIFE). Таким образом рынок нефти работает 24 часа в сутки: закрывается биржа в Сингапуре, открывается в Лондоне, закрывается в Лондоне, открывается в Нью-Йорке. Переход к биржевому ценообразованию привел к тому, что мировой рынок нефти постепенно трансформировался из физического (торговля наличной нефтью) к финансовому (торговле нефтяными контрактами). С одной стороны это избавило от потерь, так как преобладают фьючерсные сделки, которые страхуют их и идет возмещение потерь от колебаний цены. С другой стороны, это не избавило рынок от колебаний цен, которые часто меняются по политическим и природным причинам. Уже мы знаем колебания цен по причине Иракской войны 2004 года, забастовок на промыслах Венесуэлы, волнений в Нигерии, мощных тайфунов в Карибском море, разрушивших часть нефтяных терминалов (от 77-80%). На биржах, как и на всех площадках, борются две действующие в противоположном направлении силы: нефтетрейдеры, которые заинтересованные в стабилизации цен, и которые через применение форвардов и фьючеров стараются застраховать свои ценовые риски, используя механизм хеджирования, и биржевые спекулянты, заинтересованные в колебаниях цен, их нестабильности, так как именно на этом они получают свой доход. (7). На всех биржах объём операций бумажной нефти (фьючерсных и форвардных сделок) намного превышает количество добычи нефти и продажи её. Так объём операций на фьючерском рынке NYMEX в 133 раза превышает объём физической добычи нефти. Несколько ниже этот разрыв на Сингапурской и Лондонской биржах, но тоже значительный. Существование трех мощных центров биржевой торговли, связанных между собой единой компьютерной сетью, общими телекоммуникациями на базе высоких информационных технологий, обеспечивает глобализацию мирового рынка нефти, его функционирование в реальном режиме времени, взаимозависимость цен на нефть в разных районах мира.

Рассмотрим технику мировой торговли нефтяными фьючерсами на NYMEX (7). Она примерно такая же и других биржах. Стандартный лот составляет 1000 баррелей, минимальный шаг в изменении цены один цент - сама цена выставляется в долларах и центах за баррель. Контракты торгуются с ежемесячным интервалом на 30 месяцев вперед. Но существуют фьючерсы с использованием на 36, 48, 48, 60, 72 и 84 месяца. На NYMEX есть некоторые ограничения, внесенные в механизм

ценообразования и размера открытых позиций. Участник не может иметь их более 20000 открытых позиций, причем не более 1000 по фьючерсам в последние три дня торгов и 10000- по какому - либо одному контракту. Существуют ограничения в колебании цен по всем контрактам, кроме трех последних дней. Эти колебания не должны достигать 3 долларов за баррель или 6 долларов за баррель, если в предыдущий день они достигли максимума. Если колебания достигли 7.5 долларов, то торги временно приостанавливаются на один час и устанавливается потолок изменения цены в 7.5 долларов за баррель (8). Таких ограничений нет на Лондонской и Сингапурской биржах (3 -77-81).

Одной из важнейших задач в перспективе является стабилизация добычи нефти. В 2018 году ситуация на мировом рынке нефти улучшилась. Был зафиксирован рост добычи нефти и её продажи на фоне перераспределения квот в рамках соглашения ОПЕК+. Ключевым фактором стала сделка с ОПЕК+ по сокращению добычи нефти в 2016 г. на 1.8 млн баррелей в день. Еще хуже стала ситуация в 2000 году, когда из-за пандемии значительно сократились транспортные перевозки - основной источник спроса на нефтепродукты, и огромные запасы добываемой нефти оказались никому не нужны. Это вызвало резкое снижение цен до 26 долларов за баррель и даже ниже. Срочно в Вене было созвано совещание 24 стран, включая ОПЕК+ и Россию, обсуждался один вопрос: о резком сокращении добычи нефти в следствие возникшего дисбаланса между спросом и предложением. Был избыток предложения нефти, в таком количестве она не нужна. Под влиянием России, на этом совещании все нефтедобывающие страны договорились о снижении цен и уменьшении продажи нефти. Это уменьшило размер добычи и способствовало повышению цен, которые стали соответствовать спросу на нефть. Вообще цены на нефть в значительной степени зависят от их движения на NYMEX бирже, которая во многом связана с запасами нефти на складах США. Достаточно сказать, что цены на нашу экспортную нефть в 20 веке понижались четыре раза в 2001, 2009, 2015,2016 годах, в основном из-за мировых кризисов и наложенных США санкций. При этом в натуральном выражении экспорт нефти снизился лишь в 2008, 2012, 2017 гг. частично из-за кризиса и по соглашению с ОПЕК+. Причины колебаний цен на экспортную нефть и нефтепродукты можно видеть из таблицы 2

Таблица 2 - (12. ЕМИСС) Колебания стоимости экспортной нефти и нефтепродуктов и их причины

| Годы | Средние по группе | Колебания по группам | Колебания по совокупности в целом | Колебания по всем причинам | Колебания по внутренним причинам | Внешние причины колебаний |
|-----------------|-------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| 2000 -2004 | 48224.75 | 2325626512 | 33713146811 | 36038773324 | 26.25% | 73.25 |
| 2005-2009 | 165548.8 | 27406408492 | 6046480338 | 33452888831 | 90.6 % | 9.4 % |
| 2010-2014 | 263220.75 | 69285163230 | 10277406360 | 79562569591 | 98.8% | 1.2% |
| 2015-2019 | 164859.57 | 2717867820 | 6315701349 | 324943791170 | 91.5% | 8.5% |
| По совокупности | 160463.47 | 2574852504 | 71754146972 | 74328999476 | 96.54 | 3.46 |

Из таблицы 2 можно сделать несколько важных выводов. Колонка 1 сказуемого говорит о значительном росте средних цен, более чем в три раза. Ещё более значительно вырос реальный выпуск в натуре. Они увеличились в 5.2 раза. Если сравнить рост самого большого выпуска продукции 2012 года с самым низким уровнем 2001 года, то они увеличились в 8 раз, тогда как в натуральном выражении они возросли в 1.98 раза, разница в 4 раза, несмотря на снижение в 2011,2016 и 2019 годах. Два последних снижения были сделаны по просьбе ОПЕК+. Особенно сильный рост цен наблюдается во второй и третьей пятилетках, когда они выросли в 3.4.и 1.56 раза. Колебания в группах тоже растут с увеличением продаж. Они рассчитаны на основе дисперсий групп и показывают разнородность в группах. Мы можем судить, что наиболее разнородный был период 2010-2014 гг., когда США ввели санкции против России. Третья колонка сказуемого фиксирует колебания, взятые

от средней всей совокупности. Они фиксируют внешние колебания, которым подвержены цены нефти и нефтепродуктов. Большая часть нефтепродуктов в виде солярки, мазута и дизельного топлива используется в США для отопления жилищ. Когда -то Ильф и Петров, путешествуя по Америке, написали книгу «Одноэтажная Америка» Сейчас можно писать книгу «Двухэтажная и трехэтажная Америка». Очень много сельского населения США предпочитает жить в отдельных двухэтажных и трехэтажных домах-коттеджах с котловым отдельным отоплением, покупая низкие сорта нефтепродуктов и отапливая ими помещения. Это экономит деньги и создает комфорт для проживания. У нас 52% нефтепродуктов для экспорта составляют низкие сорта, которые пользуются спросом у населения. Подобная практика широко распространена в Европе, когда семьи предпочитают отдельный коттедж.

Четвертая колонка сказуемого включает сумму всех колебаний совокупности. Она вбирает в себя внутренние и внешние причины изменения совокупности, как понижающего и повышающего характера, благоприятные и неблагоприятные факторы. Сюда же входят санкции и все другие негативные моменты, накладываемые на нашу экспортную нефть и нефтепродукты. Из неё мы видим, что наибольшие колебания были в третьей пятилетке, когда процесс колебаний увеличился более, чем в 2 раза. Главным здесь стало сокращение экспорта нефти и нефтепродуктов на 92.2 млн тонн в 2009 году, когда она опять снизилась на 112 млн. долларов США, из-за наложенных санкций, хотя в натуральном выражении она продолжала расти, достигнув более 400 млн. тонн.

Пятая и шестая колонки сказуемого показывают причины колебаний цен на нефть и нефтепродукты. Они говорят о том, что только в первую пятилетку господствующее положение занимали внешние причины (73,25%), а внутренние причины значительно отставали (26,25%). Здесь еще чувствуется сложное положение 90-х годов. Остальные три пятилетки преобладают внутренние причины, занимая более 90% колебаний, особенно в третью пятилетку, когда эта доля достигла 98.8%. Она несколько снизилась в четвертую пятилетку, из-за наложенных санкций.

Влияние на цены качества нефти. На цену нефти значительно влияет ее качество. В международной торговле оно определяется через значение двух параметров: плотность, через международные стандарты в API и содержание серы. На Нью-Йоркской бирже представлена Американская нефть марки Light Sweet, состоящая из шести низко сернистых сортов (0.42% с плотностью в интервал 37-42 градусов API). Кроме этого, широко представлены импортные сорта с плотностью 34-42 API и примерно с тем же процентом серы: Английские, Нигерийские, Норвежские Колумбийские. В качестве маркерного сорта принята WTI, как наиболее представленная на рынке. Остальные сорта при определении цены пересчитываются с учетом её качества, фрахта, транспортировки и других издержек. На LIPE основным маркерным сортом является Brent, который хотя и уступает WTI, но относится к легким сортам с низким содержанием серы. Нефть корзины ОПЕК состоит из 7 сортов: Алжирской, Индонезийской, Нигерийской, Аравийской, Дубайской, Венесуэльской, Мексиканской. Корзина ОПЕК включает в себя легкие и тяжелые сорта нефти, поэтому она всегда ниже, чем BRENT. Дубай является основным маркерным сортом на SIMEX. Он ниже по цене, чем нефть на других биржах. Из других факторов, влияющих на цены на нефть, отметим еще несколько. Себестоимость добычи, которая колеблется в значительных пределах. Самая низкая себестоимость в странах Персидского залива, она колеблется от 0.5 до 2 долларов за баррель. Они прямо заливают нефть в танкеры на месторождениях. Себестоимость в Северном море колеблется от 10 до 12 долларов, в США, где нефть добывается из больших глубин, она составляет 18 долларов за баррель. В России, она колеблется в районе 8-10 долларов за баррель. На внебиржевом рынке, на котором нефть марки Brent господствует, у российской нефти марки Urals цена всегда ниже, так как количество серы значительно больше.

От чего еще зависит цена на нефть? В настоящее время она во многом связана с ценовой политикой стран ОПЕК. Они разрабатывают единую цену и квоты на добычу нефти и твердые пределы колебаний цен нефти. Например, диапазон, который был установлен на 17 января 2001 года от 22 до 28 долларов за баррель. Если цена падала ниже 22 долларов, то государству можно было

сократить добычу нефти. Если же она поднималась свыше 28 долларов, то можно было её увеличить. Оптимальной ценой считались 25 долларов за баррель, которые были выгодны экспортерам и покупателям нефти. Международная Пандемия 2020 года опрокинула все планы. Она привела к тому, что рухнули все планы международных перевозок, как авиационным, так и наземным частным и общественным транспортом. Скопились огромные запасы нефти, которая оказалась никому не нужна. Спрос на нефтепродукты (керосин и бензин) резко сократился так как уменьшились перевозки - основной потребитель нефтепродуктов. Цена нефти упала до 13 долларов за баррель. Срочно в Вене по инициативе России было организовано заседание ОПЕК, с участием Российского министра энергоресурсов А.В. Новака, который предложил резко снизить добычу нефти. ОПЕК приняло это предложение, Цена была снижена. Через некоторое время пошло повышение цен нефтепродуктов, достигнув 26 долларов за баррель. С помощью России кризис был преодолен, хотя она не является членом ОПЕК.

Для нефти характерно биржевое ценообразование, где цены спот занимают 1% рынка, и не подвластны рыночным отношениям, ведя самостоятельную политику. Это в большинстве своём касается стран-членов ОПЕК.

Ещё одним фактором, влияющим на изменение цен на нефтепродукты, является уровень запасов нефти на складах. Это особенно важно для стран с массовым потреблением этих продуктов. Наиболее адекватную информацию о соотношении спроса и предложения можно получить из текущих запасов нефти и нефтепродуктов США, как самого массового потребителя. Они потребляют 24% мирового производства нефти и нефтепродуктов, бензина и керосина. Важнейшим источником является информация, публикуемая министерством энергетики США (Energy Information Administration- (EIA), Международным Энергетическим Агентством (International Energy Agency). Именно на эту информацию ориентируются нефтяные трейдеры, для которых информация о запасах нефти и нефтепродуктах является наиболее значимой. Информация ЕИА является наиболее точной, она появляется в среду в 9 часов по Нью-Йоркскому времени. На цены огромное влияние оказывает разница между текущими (стратегическими) запасами и минимальными. Если он сокращается, подходит близко к нулю, то цены начинают расти (8).

Ситуация, характерная для данного момента. В связи с санкциями и отказом США от нефти России, а она занимала около 20% нефти США, цены на бензин значительно выросли, раскручивается механизм инфляции. США вынуждены были для снижения цен на бензин четыре раза вскрывать свой стратегический запас. Ситуация необычная для США. В последний раз они вскрывали стратегический запас в 50 годы. Их попытка договорится с Саудовской Аравией о закупках нефти закончилась полным крахом.

Вывод можно сделать один: Россия стала независимым партнером на рынке нефти и нефтепродуктов, которая вместе с ОПЕК+ прочно удерживает свои позиции. В этом смысле за последние пять лет можно утверждать, что ее роль в формировании цен на нефть и нефтепродукты изменилась кардинально. Она стала меньше зависеть от США, а превратилась в регулировщика цен вместе с ОПЕК+ через снижение объема добычи нефти, потому что низкая цена на нефть невыгодна развивающимся странам, которых большинство в ОПЕК. И они живут на продаже нефти - она у них один из основных источников дохода. Это важнейшее изменение роли России и повышение её значения на рынке нефти и нефтепродуктов.

Раздел 3. Энергетическая политика по природному газу.

По оценкам экспертов, России в настоящее время принадлежит около трети мировых запасов природного газа. По данным такого авторитетного источника как «BP Statistical Review of World Energy», на долю нашей страны приходилось 23.4% доказанных мировых запасов газа. Примерно 60% запасов голубого топлива и 98% газотранспортной инфраструктуры контролирует ОАО «Газпром». Эта компания обеспечивает основной объем его добычи и монопольно экспортирует через сетевой (трубопроводный) транспорт в страны дальнего и ближнего зарубежья. Обеспечением внешних

поставок, а также в страны СНГ в «Газпроме» занимается дочерняя компания «Газпромэкспорт». Если рассмотреть структуру поставок, то по данным Федеральной таможенной службы, в России экспорт газа составил в 2018г. 195,4 млрд. куб. м., только в страны дальнего зарубежья и Балтии было поставлено газа 158.4 млрд. куб. м. В государства СНГ – 37мрд. куб. м. С 2012 г. правительство планирует наращивать добычу газа, активно берётся за разработку шельфовых месторождений в Арктике, достраивает газопроводы и танкеры для перевозки сжиженного газа. В декабре 2019 г. построен газопровод «Сила Сибири» для газификации юга Сибири, Дальнего востока и КНДР. Сюда газ пойдет не только как более дешевое, эффективное и берегающее природу топливо, но и как сырьё для химической промышленности. Мы тем самым подключаем восточные рынки и компенсируем уменьшение газа в европейские страны, где наметилось снижение потребления российского газа, начавшееся с 2012г. и продолжавшееся в 2013 г. Основная причина - сжатие спроса на российский газ при возможности значительной и быстрой переориентации на рынки других продуктов. Для нас растут рынки Азиатско-тихоокеанского побережья и, в частности, строительство газопровода в Китай, Японию, Южную Корею, Тайвань и Индию. Мы построили газопровод по дну Черного моря в Турцию, стало возможным закончить «Северный поток 2» в Германию, несмотря на жесткие препятствия США, которые навязывают европейским странам свой газ, который дороже российского. В 2019 г. в Европу были поставлены рекордные объемы российского газа – 225 млрд куб. м. Отечественный экспорт увеличился на 50% за счет сжиженного газа проекта Ямал СПГ. Экспорт в Турцию вырос на 17.3%, в Венгрию - на 21.3%, в Болгарию – на 4.7, в Грецию – на 9,3%. В результате доля России на Европейском газовом рынке, по данным ICIS, стабилизировалась на уровне 30-35% [3 83-85]. По данным Международного Энергетического Агентства, природный газ оказался лидером по темпам роста объемов потребления за период 2000-2019 гг. Спрос на него продолжает увеличиваться главным образом благодаря росту потребления в Азии, в особенности в Китае - природоохранная политика которого предусматривает снижение загрязняющих выбросов и обязательный переход всей страны с каменного угля на газ, как самое экологичное топливо.

Особенности мирового рынка газа в том, что здесь нет пока такой жесткой конкуренции, как на рынке нефти, так как не столько много участников этого рынка. Разведанные мировые запасы по последним оценкам составляют 146 трлн. кубометров, их ежегодная добыча - 2.3 трлн. кубометров, т.е. его хватит приметно на 62 года. Структура мировой экспортной цены на газ начинается от цены на конце магистрального газопровода без акциза и НДС, который занимает примерно 20-25% себестоимости. Акциз, экспортная пошлина занимают примерно 24%. Наибольшую долю в экспортной цене занимают фрахт, перевалка, страховка, оплата транзита через территорию иностранного государства, доля которых доходит до 40%. Остальное место занимают приблизительно прибыль от продажи, НДС и другие налоги в стране потребления. Мы употребили слово «приблизительно». Дело в том, что на разных газопроводах, идущих через Украину, Белоруссию, Прибалтийские государства используются разные ставки таможенных пошлин, транзита, налогов и т. д. Заметим, что рентабельность газа для его производителей внутри страны составляет 15-20% т.е. не столь велика. К сожалению, для нас, нередко мы продаем газ не прямо, самим потребителям, а через посредников, которые ещё больше увеличивают цену. (3-83-85).

Таблица 3 - Емисс (12) Колебания стоимости экспорта природного газа и их причины

| Годы | Средние по группе | Колебания по группам | Колебания по совокупности в целом | Колебания по всем причинам | Колебания по внутренним причинам | Внешние причины колебаний |
|------------|-------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| 2000 -2004 | 18429.41 | 339643152.95 | 515334430.8 | 854977583.7 | 63.03% | 36.97% |
| 2005-2009 | 46283.1 | 214125345.61 | 184337098.7 | 2326462444.3 | 95.95% | 4.05% |

| Годы | Средние по группе | Колебания по группам | Колебания по совокупности в целом | Колебания по всем причинам | Колебания по внутренним причинам | Внешние причины колебаний |
|-----------------|-------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| 2010-2014 | 58763.1 | 3466422234.3 | 361683641.2 | 3828105885.4 | 95.16% | 4.84% |
| 2015-2019 | 40506.7 | 1640792744.9 | 33461388.77 | 1674254133.7 | 98,99% | 1.01% |
| По совокупности | 41023.88 | 1682958730.3 | 273704139.9 | 1956662870.1 | 92.74% | 7.26% |

Из данных табл.3 можно сделать следующие выводы. В первой колонке сказуемого средние уровни по группам говорят о высокой динамике роста экспорта природного газа в России, правда за последнее пятилетие оно снизилось на 45% из-за наложенных США и поддержанных большинством европейских стран, санкций. Но в целом за этот период экспорт газа вырос в 2.2 раза, показав быстрый рост во вторую и третью пятилетки, когда он вырос в 2.5 раза и на 27%. Если сравнить его рост с максимальным уровнем, который был в 2013 году, то увеличение газа было в 3.96 раза по сравнению с 2000 годом. Если сравнить колебания экспорта природного газа, которые представлены во второй колонке сказуемого, то они оказались значительными в первой и третьей пятилетке. В первой пятилетке – еще влияние 90-х годов, в третьей – это значительное расширение роста экспорта газа в Восточные страны и особенно в КНР. Они рассчитаны как квадраты дисперсий групп. Средние колебания за период (третья колонка сказуемого) рассчитаны как квадрат от средней за двадцать лет и показывают разнородность в группе за весь период. Они подтверждают и усиливают разнородность всей совокупности. Самыми неоднородными были первая и третья пятилетки, когда колебания сильно возросли. Не отстает от них и четвертая пятилетка, у которой неоднородность повысилась. В среднем за период наиболее однородной оказалась вторая пятилетка, где наблюдался высокий рост экспорта газа. Четвертая колонка сказуемого суммирует внутренние и внешние колебания, определяют их сумму.

Важное значение имеют пятая и шестая колонки сказуемого. Они показывают деление колебаний по внутренним и внешним причинам. Мы видим, что господствуют внутренние причины, занимая свыше 90 процентов колебаний, внешние колебания занимают ничтожные доли. Только в первую пятилетку мы имели больше трети колебаний за счет внешних факторов, как ответ на ситуацию, которая сложилась в 90-е годы. Россия, занимая первое место в мире по добыче и перекачке газа в другие страны мира, стала независимым государством, определяющим торговую политику на рынке природного газа мирового масштаба. Препятствия мировых государств (мы имеем в виду США) по «Северному потоку-2» нивелируются большей выгодностью для государств от использования российского природного газа. Строительство большегрузных газовых танкеров, сжижение газа решает проблемы по его длительной транспортировке водным транспортом, самым дешевым, безопасным, а потому самым выгодным для других государств.

Перспективы развития экспорта природного газа достаточно надежны, так как многие государства отказываются от угля, мазута, дизельного топлива для производства электроэнергии и тепла и предпочитают переходить на газ, как самый экологичный ресурс. Юго-восточные страны и Китай, Индия идут именно по этому пути. Европейские страны в штыки приняли переход на оплату газа в рублях, некоторые даже отказываются от Российского газа, я думаю этот период пройдет, ситуация на Украине закончится, она станет нейтральным государством, наладит отношения с Россией, и будет покупать её газ.

Заключение. Дадим некоторые прогнозы. Перспективы на каменный уголь как топливо не столь радужны как на газ. Хотя, если из каменного угля после специальной химической обработки вырабатывать угольный газ, как это, пока опытным путем, делают в Китае, он может опять быть широко востребованным. Перспективы антрацита в Юго-восточной Азии очень благоприятны.

Придет время в странах начнется новый виток индустриализации, будут создавать металлургическую промышленность, без которой нельзя жить государству. Тогда спрос на антрацит поднимется, особенно, если мы окажем им помощь в строительстве заводов, используя наш большой опыт в этом деле. Индия, строительством с помощью нашей страны завода в Бхилае, показала эти возможности. Я думаю, что некоторые юго-восточные и южные государства подхватят этот пример, стремясь увеличить свою независимость через рост индустриализации.

Цены на нефть во многом будут зависеть от других источников энергии, в частности от цены на газ. Идет электрификация транспорта, т.е. все большее использование электромобилей - самого экологически чистого транспорта. Но для него нужно много электроэнергии, которую может дать или сжигаемый газ, или низкие сорта нефтепродуктов: мазут, солярка, гудрон, дизельное топливо, т.е. так называемые отходы нефтепереработки. В этом смысле, нефть остается важнейшим ресурсом и потребность в ней будет расти. Россия переходит на коттеджное строительство, вследствие роста доходов населения, которое будет преобладать в сельской местности, подобно Америке и Европе. Это закономерная, мировая тенденция. Для автономного отопления жилища, их независимости от подачи государственного газа, понадобятся низкие сорта нефтепродуктов, т.е. остаточная часть переработки нефти, как более дешёвое топливо весной и осенью, еще будет обладать высоким спросом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кудияров С. Спасительный экспорт. Эксперт № 27, 2018г. Тяжеловесные возможности. Социальное обозрение. Эксперт № 27. С 98-105 с., 2018-102
2. Александр Ивантер, Андрей Шмаров. Мелодия угля: марш или реквием. Эксперт № 38, с.16-22
3. Программа развития угольной промышленности до 2035 года. // Русский бизнес. эксперт №38, 16-32 сентябрь, 2019.
4. Цены на нефть. Завьялов Ф.Н. Цены мирового рынка Ярославль, ЯрГУ с. 73-83
5. ОПЕК- что это или кто это? – URL: www.neftegaz.ru
6. Теория статистики. Под. Ред. Шмойловой Р.А. Финансы и статистика. 1996, с.166
7. Ивантер А.К. Опасная уязвимость //Эксперт 2003. № 32
8. Выгон г. в. Из чего складывается биржевая цена на нефть. – URL: www/finansy.ru 2002.
9. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. М. Тривола 1995.
10. Конопляник А. Эволюция структуры нефтяного рынка. Нефть России 2000 № 4.
11. Цены на природный газ. Цены мирового рынка, Ярославль. ЯрГУ 2005г с. 83-85.
12. На основе данных ЕМИСС Государственная статистика – URL: <http://fedstat.ru/>
13. Цены и цены и ценообразование в рыночной экономике. Ч.2. Цены и рыночная конъюнктура/под ред. Е. Синова. СПбГУЭФ,1988.
14. Мухин С.Б. Ценообразование во внешней торговле/экономика внешних связей России. М: БЕК, 1993 год.
15. Слепов В.А. Николаева Т.Е. Ценообразование: учебное пособие. М: ИА ФБК- Пресс,2001.

Export energy resources of Russia for 2000 -2019 years. positions and problem

Zavialov Fedor Nikolaevich

Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov, Yaroslavl, Russia.
E-mail: Fedzav@yandex.ru

Annotation. Object of investigation in article consider the situation according energy resources of Russia for 20 last years. Subject Analise export three resources: coal, oil, oil-resources, natural gas in cost and natural expression. Methodology. To use the rule of adding of dispersion showing internal and external fluctuations in prices these products, Result of experiment. To verify a fact, that Russian Federation thanks to suspended external politics and orientation toward so the east countries significantly intensified position on coal, natural gas, oil and oil-resources. It all the time accompany the independent trade policy, stand leader in world of this resources

Keywords: stream coal, coking coal, oil, oil-resources, natural gas, internal and external fluctuations, cost and natural expression prices, rule of adding of dispersion, independent policy.

Информация как элемент управления в «бирюзовых» организациях

Лимарев Павел Викторович 

кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия.

E-mail: pvlimarev@fa.ru

Аннотация. В соответствии с теорией спиральной эволюции организаций, разработанной Клером Грейвзом, компании, достигшие определённого уровня и базирующиеся на самоорганизации, идентифицируются в соответствии с моделью «организм» и определяются как «бирюзовые» по цветовой дифференциации. Структура такой организации не предполагает использования информационной системы традиционного типа, поскольку в таких компаниях отсутствует традиционный менеджмент, а отсутствие управления информацией является фактором, ведущим к стагнации компании и её уходу с рынка. В статье предлагается модель информационной системы, использующая особенности «бирюзовых» организаций.

Ключевые слова: информационная система, «бирюзовая» организация, организационная структура, управление, конкурентоспособность

JEL codes: M21, O15, O35

Для цитирования: Лимарев, П.В. Информация как элемент управления в «бирюзовых» организациях / П.В. Лимарев. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_74. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.74-80. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_74

Введение.

Процесс эволюции организаций привел к появлению новых, нестандартных методов управления, которые принципиально отличаются от существующих. Такие организации, получившие название «бирюзовых», отличаются значительными изменениями в функциях менеджмента – со стороны организации отсутствует контроль, мотивация и организующие воздействия – всё это реализуется непосредственно персоналом. Более того, такие организации изначально отказываются от конкурентной борьбы, полагая остальных игроков на рынке не соперниками, а партнёрами. Однако такой подход требует, как определённых качеств у персонала, так и перестройки подходов к получению и использованию информации: в подобных условиях стандартная информационная система лишается почти всех опорных точек.

В современном обществе экономическая деятельность организаций немислива без использования информации. Совершенствование деятельности организации напрямую зависит от её возможностей в области управления информационными потоками. Идея эволюции организаций как человеческих биопсихосоциальных систем впервые была высказана Клером Грейвзом [1] и в дальнейшем получила развитие в трудах Гэрата Моргана [2], Брайана Робертсона [3] и Фредерика Лалу [4]. Все эти авторы идентифицировали организации новой эволюционной ступени либо с определённым цветом, либо с определённой моделью.

Кроме того, необходимость перемен в принципах управления организацией в современных условиях, хоть и не связанная с идеей эволюции,

Поскольку развитие идеи эволюции получило новый толчок, связанный с меняющейся рыночной ситуацией, именно в начале XXI века, в настоящее время эволюцию организаций чаще всего связывают с Фредериком Лалу.

Современные организации по классификации Ф. Лалу представлены пятью видами: красными («волчья стая»), янтарными («армия»), оранжевыми («машина»), зелеными («семья») и бирюзовыми

(«организм»). Лалу предполагает, что последний вид, «бирюзовая», на сегодняшний день является самым прогрессивным видом организации.

Жизнеспособность организаций подобного вида подтверждается их продолжительной успешной деятельностью. Однако такие организации действуют практически всегда на рынке услуг и уязвимы со стороны как государства (в том случае, когда государство берёт на себя избыточные регулировочные функции), так и со стороны конкурентов, несмотря на отказ «бирюзовых» организаций участвовать в конкурентной борьбе. Одним из важнейших преимуществ фирмы, неважно, современной или традиционной, является наличие информационной системы, и «бирюзовые» организации, несмотря на ряд преимуществ, обеспеченных особыми качествами персонала, проигрывают прочим организациям на информационном поле.

В настоящей статье предлагается модель, способствующая организации информационных систем в «бирюзовых» компаниях.

Основная часть.

Ф. Лалу в качестве одного из примеров «бирюзовых» организаций приводит голландскую медицинскую компанию *Buurtzorg*, организованную Йосом де Блоком, решившим изменить принципы деятельности компании, отказавшись от традиционных методов управления и создав коллектив единомышленников. В результате возникла компания, значительно опередившая конкурентов по объёму оказываемых услуг, при этом компания изначально отказалась от конкуренции и поставила своей основной целью реализацию миссии.

Особый порядок управления компанией, представляющий собой отсутствие традиционного менеджмента, коллективное принятие стратегических решений и определение заданий работников самим себе, дал поразительные результаты: многократно выросли обороты компании, количество сотрудников увеличилось с 4 до 10 000 человек, что позволило говорить об эффективности такой формы существования организации.

Однако исследование Лалу подтверждает, что такая форма организации становится эффективной при соблюдении определённых условий, в частности – приоритета миссии организации над её меркантильными интересами (что не отменяет необходимости осуществлять рыночную деятельность и получать прибыль).

К принципам существования подобных «бирюзовых» организаций Ф. Лалу относит самоорганизацию, эволюционную цель компании и её целостность. Основой самоорганизации является распределение персонала на небольшие команды без командного менеджера, в которой каждый член команды определяет себе задание и выполняет его, решая в том числе и коллективные задачи. В связи с такой установкой на производственный процесс возрастает роль личности каждого члена команды: в «бирюзовой» организации сотрудники должны приоритет отдавать нуждам компании, а не собственным нуждам, при том, что для компании приоритетными становятся нужды заказчика, то есть миссия компании, а не собственная прибыль.

Иными словами, деятельность «бирюзовой» организации предполагает наличие людей особого склада как среди владельцев, так и среди сотрудников. Вероятно, именно это обстоятельство является тем определяющим фактором, что «бирюзовые» организации в современном обществе достаточно редки.

Российские «бирюзовые» организации построены на тех же принципах с учётом особенностей как российского менталитета, так и условий, в которых им приходится действовать. На практике это означает, что сотрудники команды – производственного звена – обладают определённой свободой в принятии решений относительно условий труда, рабочего места и некоторых иных [6], [7], [8], [9]. Реалии внешних условий не позволяют российским «бирюзовым» компаниям полностью реализовать на практике принципы, определённые Ф. Лалу в качестве основных: если самоорганизация на уровне производственного звена (команды) может быть достигнута, то целостность всей организации, предполагающая определённые моральные качества сотрудников и определяющая приоритеты

(эволюционную цель – миссию, а не прибыль) чаще всего упирается в определённые сложности при подборе персонала, но и без этого возможность вести хозяйственную деятельность в России вне конкурентной среды не представляется реальной. Если принять за данность появление и развитие «бирюзовых» организаций, следует признать, что деятельность таких компаний обязательно окажется связанной не только с непосредственными потребителями их продукции (услуг), но и с иными контрагентами, которые не придерживаются ценностей «бирюзовой» организации, поскольку определяющим фактором их существования является возможность извлечения прибыли. Взаимодействие между такими компаниями в этом случае может привести к ослаблению позиций «бирюзовой» компании, поскольку она принципиально не готова к конкуренции. Более того, концепция «организации будущего» зачастую критикуется безотносительно национальной принадлежности – как, например, по факту противоречия «целостности» «бирюзовой» организации модели жизнеспособных систем (viable system model – VSM) С. Бира [10], так и по ряду принципиальных противоречий с теорией спирального развития [11], [12], [13].

Несмотря на нестандартный подход к организации деятельности подобных «бирюзовых» компаний, определённые элементы управления, в частности – координация деятельности сотрудников, должны соответствовать современным условиям, в том числе обеспечению информацией как управляющей структуры (которая в подобных компаниях имеется, хотя и выполняет иные функции), так и сотрудников, объединённых в команды.

Структура «бирюзовой» организации представлена на рисунке 1.

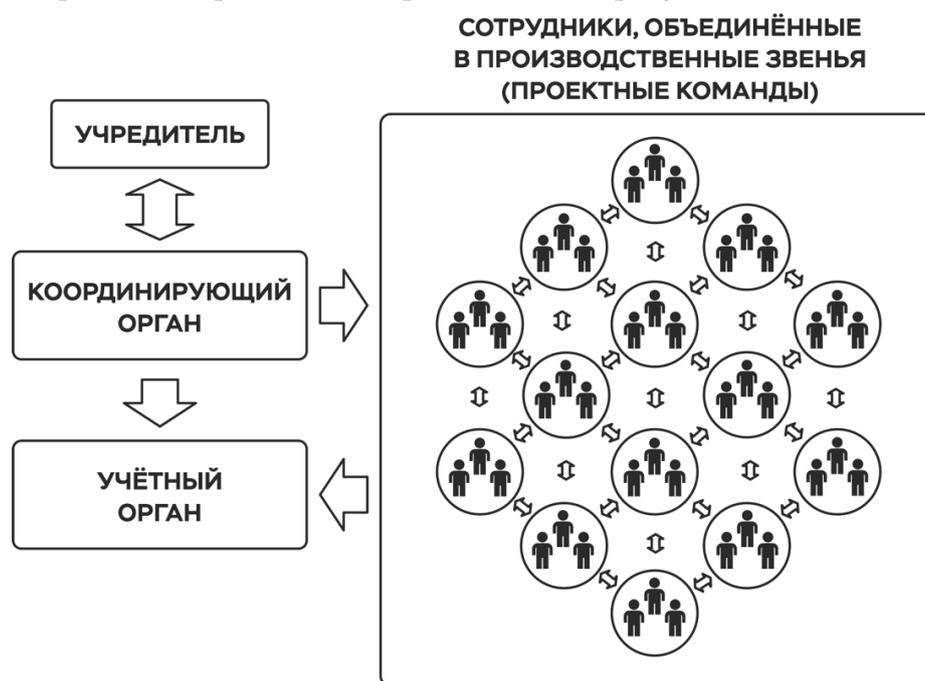


Рисунок 1 – Организационная структура «бирюзовой» компании

По сравнению с традиционными организационными структурами структура «бирюзовой» организации существенно упрощена: отсутствует иерархия (даже координирующий орган не выполняет управляющих функций), линейные и функциональные направления, а также разделение организации по дивизионам (дивизиональная структура) и продуктам (матричная структура). Координирующий орган выполняет расширенную функцию штаба, в том числе взаимодействие с контактными аудиториями организации, например, при размещении рекламы, в подчинении внутри организации остаётся только учётный орган (делопроизводство, кадры и бухгалтерия), обеспечивающий взаимодействие организации с государственными органами.

Поскольку «бирюзовая» компания является полноправным участником рынка, хотя и не предполагающим конкурентных отношений (в ином случае компания потеряет преимущества

«бирюзового» статуса), её благополучие, как и благополучие всех участников хозяйственной деятельности, напрямую зависит от информации, которая находится в её распоряжении и касается как внутренних процессов в организации, так и внешней экономической среды. Полноценное использование информации предполагает наличие в организации структурного подразделения, в чьи задачи входит получение, обработка, анализ и распределение информации между структурными подразделениями организации [14], [15]. В традиционных предприятиях («алых», «янтарных», «оранжевых» и по большей части в «зелёных») информация служит базой для принятия управленческих решений и дозируется управляющим органом в соответствии с компетенциями сотрудников, уровнями ответственности и иными признаками подразделений, но поскольку традиционный менеджмент в «бирюзовых» организациях отсутствует хотя бы на декларационном уровне, распределение информации в них предполагает полный доступ к ней каждого сотрудника, что обеспечивается координационным органом. Это не отменяет необходимости сбора, обработки и анализа информации, реализация чего возможна при наличии полноценной информационной системы.

Информационная система в «бирюзовой» организации представляет собой особую структуру, в которой задействованы все сотрудники компании. Традиционная информационная система (Рисунок 2) делит источники информации на внутренние и внешние. Внутренняя информация (обеспечение производственных процессах, учёт, кадры и пр.) извлекается персоналом и используется управляющим органом, источники внешней информации намного разнообразнее: поставщиком внешней информации может быть, как персонал организации (службы сбыта и снабжения, маркетинговая служба, аналитическая служба), так и контрагенты, контактные аудиторы и иные категории, в том числе, например, средства массовой информации.

В «бирюзовой» организации ситуация принципиально иная. Основным источником как внутренней (производственной) информации, так и внешней (обеспечивающей) являются производственные звенья (проектные компании), поскольку именно на них возложено как производство и сбыт, так и иное взаимодействие с окружающей средой. Координационный орган нельзя исключить из процесса получения внешней информации, но именно производственные звенья (проектные команды) обладают самыми широкими возможностями по получению и использованию информации, как внешней, так и внутренней.

Определённые изменения проявятся и в составе информации. Для традиционной компании наиболее актуальной внутренней информацией является информация о производственных процессах, обеспечивающих выпуск продукции, наиболее актуальной внешней – информация о рыночных условиях, в которых действует компания (конкуренты, поставщики, потребители, контактные аудиторы – среда прямого воздействия; политические, международные, технологические и иные факторы – среда косвенного воздействия).

Для «бирюзовой» компании основную ценность представляет информация о ценности результатов деятельности производственных звеньев (проектных команд) для потребителей и информация, представляющая интерес для учётного органа компании (расходы, доходы и пр.); кроме того, максимально значимой становится информация о развитии предпочтений потребителей. Но во всех случаях задачей координирующего органа «бирюзовой» компании в управлении информационным потоком становится не дозирование информации в соответствии с уровнем потребителя, а максимальное обеспечение ей всей структуры.

Инструментами обеспечения деятельности информационной системы «бирюзовой» компании выступают её сотрудники в процессе своей профессиональной деятельности, а особый менталитет сотрудников исключает использование информационной системы в целях, противоречащих «бирюзовой» концепции, в том числе в целях конкурентной борьбы сотрудников внутри организации, что не редкость в компаниях традиционного вида.

Особенности такой компании не позволяют сформировать информационную систему традиционного типа, то есть такую, которой пользуются предприятия, управляемые традиционными методами. Однако возможности «бирюзовой» организации позволяют сформировать информационную систему принципиально нового типа, базирующуюся на деятельности персонала организации. Наличие такой системы позволит «бирюзовой» компании получить дополнительные преимущества, что приведёт к росту числа таких организаций, и в конечном итоге стимулирует кардинальные изменения в перестройке бизнеса с использованием новых возможностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lee W.R., Cowan, C.C., Todorovic N. *Graves: Levels of Human Existence*. – Santa Barbara, CA: ECLET Publishing, 2003. – 165 p.
2. Морган Г. *Образы организации*. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2008. – 504 с.
3. Брайан Робертсон. *Холакратия. Революционный подход в менеджменте*. – М.: Эксмо, 2018. – 256 с.
4. Лалу Ф. *Открывая организации будущего*. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2016. – 432 с.
5. Ленин В.И. *Задачи союзов молодёжи. Речь на 3-м Всероссийском съезде Российского коммунистического союза молодёжи. ПСС. Т. 41*. – М.: Издательство политической литературы. – 1981. – 695 с. С. 313-318
6. Дарвин Д. *Легко ли стать бирюзовой компанией. Опыт российской онлайн-школы // Секрет фирмы : [Электронное издание]. Режим доступа: <https://secretmag.ru/practice/legko-li-stat-biryuzovoi-kompaniei-opyt-rossiiskoi-onlain-shkoly.htm>. Дата обращения: 27.04.2022*
7. Горник А. *Что будет, если каждому сотруднику дать право принимать любое решение. Опыт «бирюзовой» компании // Секрет фирмы : [Электронное издание]. Режим доступа: <https://secretmag.ru/practice/что-будет-esli-kazhdomu-sotrudniku-dat-pravo-prinimat-lyuboe-reshenie-opyt-biryuzovoi-kompanii.htm>. Дата обращения: 27.04.2022*
8. Гладкая Н. *«Бирюзовые организации»: что это такое и правда ли, что за ними будущее? // Новый бизнес : [Электронное издание]. Режим доступа <http://nb-forum.ru/useful/biryuzovie-organizatsii-cto-eto-takoe-i-pravda-li-cto-za-nimi-buduschee>. Дата обращения: 27.04.2022*
9. Разгуляев В. *Бирюзовое управление на практике. Опыт российских компаний*. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 222 с.
10. Сырбу Н.П. *Цвет организации, или путь в никуда? // Организационная психология*. – 2016. Т. 6. № 3. С. 114 – 118.
11. Баляев А. *О чём умолчал Фредерик Лалу, описывая организации будущего? Бирюзовые практики управления : [Электронное издание]. // Режим доступа: <https://biryuzovie.ru/stati/frederik-lalu-opisyvaya-organizacii-budushhego>. Дата обращения: 20.06.2022*
12. Ken Wilber. *Integral Psychology: Consciousness, Spirit, Psychology, Therapy*. – Boston: Shambhala Publications, Inc. – 2016. 320 p.
13. Don Edward Beck, Teddy Hebo Larsen, Sergey Solonin, Rica Viljoen, Thomas Q. Johns. *Spiral Dynamics in Action: Humanity's Master Code*. – Cornwall (UK), Wiley, 2018. – 296 p.
14. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. *Информационные и коммуникационные процессы как элементы управления эффективностью бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом*. – 2022. № 1. С. 21-26.
15. Лимарева Ю.А. *Маркетинг персонала как элемент системы управления знаниями // Маркетинг в России и за рубежом*. – 2022. – № 2. С. 46-50.

Information as an element of management in teal organizations

Limarev Pavel Viktorovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

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

E-mail: pvlimarev@fa.ru

Annotation. In accordance with the theory of spiral evolution of organizations developed by Clair Graves, companies that have reached a certain level and are based on self-organization are identified according to the «organism» model and are defined as «teal» by color differentiation. The structure of such an organization doesn't imply the use of a traditional type of information system, since there is no traditional management in such companies, and the lack of information system is a factor leading to the stagnation of the company and its withdrawal from the market. The article proposes a model of an information system that uses the features of teal organizations.

Keywords: information system, teal organization, organizational structure, management, competitiveness

Инновационные перспективы человеческого фактора в современной цифровой экономике

Бекоева Диана Дмитриевна

доктор психологических наук, профессор,
МГУ имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: bekoeva@sra.msu.ru

Радченко-Драяр Светлана Васильевна

доктор психологических наук, доцент,
Сорбонна-Парижский университет, г. Париж, Франция.
E-mail: radtchenkodraillards@gmail.com

Аннотация. В последние годы цифровая экономика стала повсеместно распространенной в жизни и профессиональной деятельности людей по всему миру. В текущем периоде, вклад управления человеческими ресурсами в конкурентоспособность цифровой экономики, стал проблемой в области междисциплинарных наук в соответствии с тремя перспективами, которые мы определили в нашем исследовании: 1 а) внедрение эффективных практик управления человеческими ресурсами (УЧР) с целью повышения производительности труда в организации, результативности сотрудников и улучшения работы сообществ и концернов; 2) оценка непредвиденных обстоятельств и факторов рисков для определения управленческих практик в логике вертикальной согласованности со стратегией эффективности продуктивной деятельности; с) создание конфигурационной перспективы горизонтальной согласованности между практиками управления персоналом (УЧР) для более эффективного вклада человеческих ресурсов в общую производительность цифровой экономики. Основной целью нашего социально-психологического и психоаналитического исследования является анализ основных трансформаций человеческого фактора в цифровой экономике в период до коронавирусной и во время коронавирусной эпидемии Covid-19. Предметом сравнительного теоретико-эмпирического исследования является оценка изменений в функционировании человеческого фактора в современной цифровой экономике. Методология нашего теоретико-эмпирического исследования базируется на трех основных научных направлениях: теоретико-библиографический анализ рассматриваемой темы; предоставление наших качественных кросскультурных исследований; обсуждение результатов соответствующих социально-психологических и психопатологических исследований. При рассмотрении цифровизации, как объекта междисциплинарных исследований (политико-управленческого, экономического, технологического, правового, социологического и др.) были определены основные тренды развития современной мировой экономики в условиях кризиса и проанализированы их влияние на социально-психологические процессы и состояния, задействованные в них человеческих ресурсов (через общение, взаимодействие, познание, мотивацию, эмоции, личностные аспекты особенно в условиях пандемии). В результате нашего исследования были рассмотрены различные перспективы ключевых тенденций человеческого фактора в оптимизации цифровой экономики после коронавирусного кризиса..

Ключевые слова: экономическая цифровизация, роботизация, информационные технологии, человеческий фактор, оптимизации, трансформации, тренды, коронавирусный кризис

JEL codes: F01, F 23, F42, F29

Для цитирования: Бекоева, Д.Д. Инновационные перспективы человеческого фактора в современной цифровой экономике / Д.Д. Бекоева, С.В. Радченко-Драяр. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_81. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.81-89. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_81

Введение.

В настоящее время цифровая экономика доминирует в деятельности людей во всем мире. Стремительный рост информационных и коммуникативных технологий (ИКТ) в обществе привел к установлению стандартов нового поведения человека в соответствии с этими инструментами. Таким образом, их использование стало нормой поведения человека в профессиональной и личной

среде, что проявляется в цифровых и коммуникативных умениях и навыках поведения личности. Цифровые преобразования усиливают неопределенность и озабоченность по поводу будущего человека и общества: его социальной, демографической и экономической динамики, приводящих к дифференциации между желаниями и реалиями применения цифровых технологий. В связи с этим целью данного исследования является выявление основных трансформаций человеческого фактора в цифровой экономике в период до и во время короновирусной эпидемии Covid-19. Кроме того, широкое обобщение процедур информации и консультаций, приводят также к ослаблению форм социального диалога, а декадентская глобализация и финансовая деятельность в эпоху цифровизации, как новой информационно-коммуникативной платформы, сводят социальный диалог к цели максимизации акционерной стоимости. Поэтому характер социального диалога в профессиональной деятельности людей глубоко трансформируется. Общество превратилось в недружественную к частной жизни среду. Обработка персональных данных имеет важное значение для многочисленных экономически и социально полезных целей, таких как здравоохранение, образование или предотвращение терроризма. Но фирмы рассматривают личные данные как товар, как ценный актив и вкладывают значительные средства в обработку для получения частной выгоды. Растущая экономическая отдача также исходит от алгоритмов обучения (компьютерное обучение и оценка, компьютерная квалификация, компьютерный консалтинг и т. д.), используемых цифровыми компаниями для постоянного повышения своей производительности (стоимость, результативность, качество) и эффективности человеческого фактора (творчество, мотивация, самозволюция и т. д.). Согласно основной гипотезе нашего теоретико-эмпирического исследования расширение этих навыков включает в себя двойную перспективу вокруг ожиданий и потребностей (со стороны человека, семьи, общества, компании, национальных и международных стандартов и т. д.) и эффективных процессов оценки, позволяющих воспринять смысл и связь между ними. В дополнение, кризис COVID-19 с его долей мер физического дистанцирования, заставили многие компании и государственные учреждения обратиться к цифровому пространству, усилить важность коммуникационной инфраструктуры и услуг, а следовательно, изменить вовлеченность человеческих ресурсов в профессиональную деятельность и в их личную жизнь.

Влияние экономической цифровизации на основные аспекты развития личности и социума

Интеграция информационных и коммуникативных технологий (ИКТ) в организации труда играет решающую роль в новых потребностях компаний с точки зрения человеческого капитала. Знание представлено как явление, эндогенное цифровой экономике, эта концепция также вписана в то, что было разработано через когнитивный капитализм: «формирующаяся форма капитализма, в которой накопление и динамика экономических и социальных преобразований общества основаны на систематической эксплуатации человеческих знаний и новой цифровой информации. С точки зрения Карре (2005), речь идет об обществе цифрового обучения и его четырех трендах: 1) во-первых, успех людей зависит от непрерывного развития обучения и навыков; 2) во-вторых, это развитие должно интегрировать и использовать весь потенциал ИКТ, обеспечивая комфортное, индивидуальное и межличностное высокоинтеллектуальное взаимодействие объектов коммуникации; 3) в-третьих, обучение не должно сводиться к формальным ситуациям, а должно распространяться на все обстоятельства профессиональной и личной жизни; 4) в-четвертых, индивид призван стать социальным субъектом обучения, соответственным этому обучению» [1, С.172]. Эта позиция является частью конструктивистского социологического течения, особенно присутствующего в современных нелиберальных обществах, в которых социальные субъекты являются привилегированным приоритетом в динамике своих интенциональных действий. В качественном исследовании на основе недирективных (полуформализованных) интервью, проведенных Радченко-Драяр (2020-2021 гг.) на выборке 98 менеджеров и специалистов (56 мужчин и 42 женщины, средний возраст 31,1 года, работающих в ИТ-компаниях и обществах, основанных на цифровой экономике в Париже и Иль-де-Франс), было установлено, что использование информационных и коммуникационных технологий

позволяет: 1) лучше понять цели своих профессиональных задач, развивая «метапознание», чтобы использовать их в качестве своеобразной «точки отсчета» в процессе их разрешения; 2) уточнить свою работу в управленческой ситуации или в ходе движения «реинжиниринга бизнес-процессов» в организациях; 3) формализовать производственный процесс путем применения дифференциального содержания или контекста; 4) лучше предвидеть перспективы профессиональных проектов и получать личное эмоциональное удовлетворение в своих амбициях и планах на будущее. Точнее, респонденты подчеркнули, что применение цифровизации в работе влияет на их жизнедеятельность на трех существенных уровнях: 1) личностном (57,16% /1- по внутриуровневым; 29%/2 межуровневым процентам); 2) профессиональном (72,44% -1; 37%-2), 3) реляционном и социальном (65,48% -1; 34%-2).

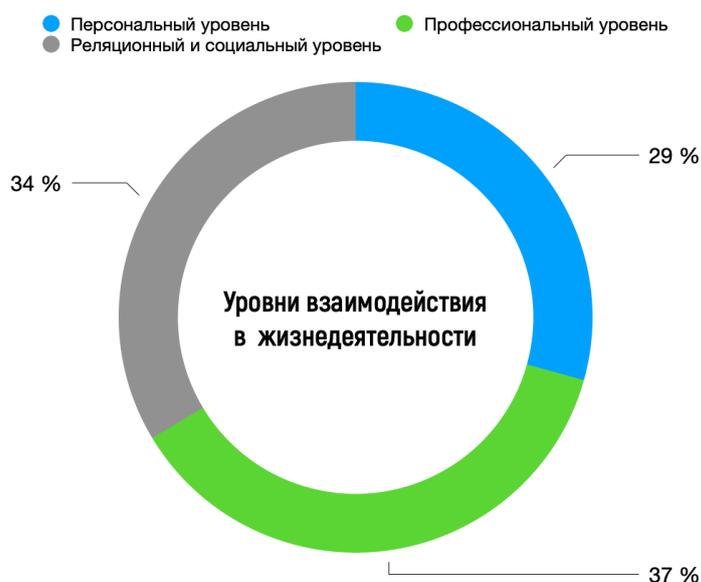


Рисунок 1- Уровни взаимодействия в жизнедеятельности респондентов

Респонденты в своих интервью также определили следующие основные источники производительности в своей работе: а) на личностном уровне (1) интеллектуальное развитие: квалификационные курсы, стажировки и т.д., 2) самореализация и самооценка (3) автономия и независимость в деятельности), б) на профессиональном уровне (1) реализация и завершение перспективных проектов, 2) повышение заработной платы и премии, 2) статус и полномочия менеджеров и сотрудников), в) на реляционном и социальном уровне (1) поддержка со стороны руководителей; 2) деловые поездки и т.д., 3) оптимальный психологический климат. В ходе данного анализа были выявлены гендерные различия в оценке некоторых основных источников продуктивности а) для респондентов - мужчин наиболее важными источниками являются: 1) статус сотрудников (80,3%); 2) реализация перспективных проектов (66,5%), 3) деловые поездки (60,6%), 4) автономия и независимость в деятельности (58,9%); б) для респондентов-женщин: 1) поддержка со стороны руководителей (90,4 %), 2) оптимальный психологический климат (69 %). Несмотря на то, что доминирующим источником для всех опрошенных является повышение заработной платы и премии, он является более доминирующим для респондентов-женщин (95,20%), чем для респондентов-мужчин (85,60%).

С нашей точки зрения, в стратегическом управлении человеческими ресурсами мы можем наблюдать артикуляцию двух измерений, а именно уровня квалификации человеческих ресурсов, который обусловлен формами конкурентоспособности (конкурентоспособность - стоимость продукции и конкурентоспособность - качество продукции); в этом смысле интенсивность человеческого капитала производственной комбинации позволяет определить типологию, которая выделяет четыре категории компаний, интегрированных в цифровизацию: 1) компании, интенсивно использующие технический капитал, 2) компании, интенсивно использующие человеческий труд, 3)

компании, интенсивно занимающиеся технологиями, 4) компании, интенсивно владеющие знаниями.

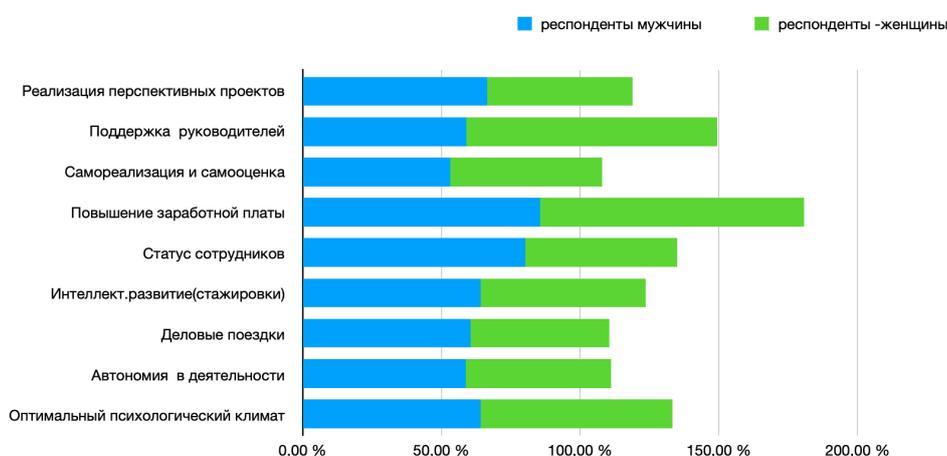


Рисунок 2- Основные источники продуктивности менеджеров и специалистов

Кроме того, в большинстве неолиберальных стран, затронутых упадком глобализации, цифровая экономика характеризуется мощными сетевыми эффектами, которые подталкивают к концентрации национальных и международных рынков. С этой точки зрения, огромные сетевые эффекты цифровой экономики можно разделить на два типа: а) прямые сетевые эффекты возникают, когда каждый пользователь в сети извлекает выгоду из подключения к сети с другими совместимыми пользователями и пытается привлечь потенциальных пользователей, еще не подключенных в установленной сети; б) косвенные сетевые эффекты появляются, когда категории пользователей взаимодействуют на платформах в роли мультипликативных покупателей и продавцов; в этой конфигурации, которая называется «многосторонним рынком», удовлетворенность пользователей на одной стороне рынка увеличивается по мере увеличения числа пользователей на другой стороне. В результате, крупные компании и цифровые стартапы, как правило, развивают свой бизнес с растущей потребностью в большем финансировании. Эти эффекты связаны с необходимостью снижения административной сложности для стимулирования предпринимательства и управления человеческими ресурсами (УЧР). Сочетание автоматизации и цифровизации способствует созданию высококонкурентных и масштабируемых способов организации работы. Эти факторы могут усилить стресс и страдания человека на работе, либо в результате повышения ответственности, либо в результате сохраняющейся угрозы неудач. По мнению Радченко-Драяр «Еще одним трендом в УЧР - практике является фрагментация задач и новые методы передачи информации, создающие огромные возможности для внутренней и внешней мобильности между местом организации или компании и местом, где можно выполнять работу (телеработы работа дома, командировки или в местах, посвященных коворкингу и т.д.). Необходимо проанализировать эти риски: в частности, рабочее время может стать неконтролируемым и может усугубляться требованиями работодателей; существует также риск вторжения работы в частную жизнь сотрудников, а также увеличения нервных заболеваний и выгорания» [2, С.5-6]. С психологической и психоаналитической точки зрения эти изменения в организации труда вызывают постепенное изменение социальной связи: с этим принципом непосредственности и вездесущности устанавливается новая связь субъекта и времени и новый способ обсудить все со всеми и говорить со всеми о себе. Эта логика часто игнорирует личностный опыт субъекта (стрессы, которые он накапливает, разочарования, которые он получал в течении жизни, страдания, которые он причиняет своим близким, боли, которые переполняют его ведет к эмоциональному истощению и деперсонализации). С точки зрения Ротмана «Новые технологии вторгаются в человеческие навыки совершенно беспрецедентным образом. Результатом стала «поляризация» рабочей силы и «выхолащивание» среднего класса — то, что происходит

во многих промышленно развитых странах (...). Более того, даже если сегодняшние цифровые технологии сдерживают создание рабочих мест, скорее всего это временный, хотя и болезненный, шок; как только работники скорректируют свои навыки, а предприниматели создадут возможности, основанные на новых технологиях, количество рабочих мест будет восстанавливаться» [3, С.7-8]. Интенсивное и растущее развитие цифровых технологий увеличивает глобальное неравенство и культурные различия между странами (развитыми и развивающимися, бедными и богатыми). Это ведет в неолиберальных и других развитых странах к неконтролируемой массовой иммиграции, подпитываемой экономическим неравенством, а также из-за геополитической и культурной нестабильности в мире.

Влияние пандемии коронавируса на социально экономические процессы

Экономический кризис, связанный с пандемией коронавируса (COVID-19), также придал новое значение некоторым вопросам и создал новые социально-экономические разногласия в большинстве развитых и неолиберальных стран. Способствуя развитию экономической и социальной деятельности в киберпространстве, пандемия COVID-19 повысила ставки с точки зрения доступа в Интернет и цифрового использования, усилив динамичный характер целей подключения и использования кибертехнологий. Согласно изданию ОЭСР (ОCD Организации экономического сотрудничества и развития ОЭСР- Digital Economy Outlook, в 2020 году 60 стран имели национальную стратегию искусственного интеллекта (ИИ) и приняли национальные стратегии для поддержки 5G (включая Австралию, Австрию, Колумбию, Россию, Францию, Германию, Корею, Испанию Великобританию, Китай, США и др.) В период кризиса, связанного с локдауном из-за эпидемии Covid-19, синдром выгорания (burn-out) «феномен, связанный с работой», определяется как проявление хронического стресса на работе и невозможности сформулировать все свои задачи в сравнении с другими сферами жизни. В анализе этого феномена Радченко-Драяр пришла к выводу: «Согласно этим результатам выгорание является прежде всего «взаимозависимым» следствием между конфликтами, существующими на разных пяти уровнях: 1) на внутриличностном уровне (между потребностями и имеющимися средствами для их достижения и т.д.); 2) на межсубъективном уровне (между индивидами, которые проявляют различия в удовлетворении своих желаний и признанием их действий и поведения обществом); 3) на внутригрупповом уровне (между руководителями и подчиненными, у которых проявляются разногласия в принятии решений на работе и т.д.); 4) на межгрупповом уровне (между социальными группами в ситуации конкуренции, в ситуации социальной и экономической нестабильности и т.д.); 5) на международном уровне (между противоположными целями и средствами их реализации различными странами и т.д.)» [4, С.237]. Еще одно патопсихологическое явление, наблюдаемое в период локдауна (Covid 19), определяется как «синдром выгорания через скуку – bore-out». Скука, наблюдаемая во время локдауна, является крайним следствием отсутствия у человека смысла на работе, из-за постановки незначительных задач, отсутствия четко определенных целей, во время полного или частичного закрытия компаний и фирм или принудительной работы на дому. Синдром выгорания от скуки в основном приводит к глубокому чувству неудовлетворенности, отстранению от работы и ощущению искажения времени, а также ухудшению состояния здоровья в целом. В исследованиях Сената, Блэ-Рошетта, Коку-Кполу, Нуришада Мукунзи, Макинти и др. было установлено, что женщины подвергаются большему риску развития проблем с психическим здоровьем во время COVID-1: «Эти наблюдения следует исследовать продольно, поскольку подтверждение этой закономерности может привести к вопросам о связи между культурными гендерными ролями и развитием проблем психического здоровья. Поскольку пандемия непропорционально затронула различные части мира, конечной целью этого исследования был анализ различий в проблемах психического здоровья в соответствии с регионами, в которых проводились исследования (для сравнения исследований из Азии, Западной Европы и Северной Америки, Китая и т.д.) [5, С.14]. Никчевич, Марино и др. обнаружили, что синдром тревожности возникший вследствие COVID-19 влияет на пять основных черт личности (Big Five Personality Traits - экстраверсию, дружелюбие,

осведомленность, невротизм и открытость к опыту), а также на генерализованную тревогу и другие депрессивные симптомы [5, С.583]. В настоящее время в посткризисный период (в 2022 году) необходимо полагаться на анализ причин этих преобразований, чтобы понять, какие факторы могут повлечь за собой активное участие различных действующих лиц в процессе обновления социального диалога. По нашему мнению, на индивидуальном и социальном уровне этот процесс способствовал бы взаимодействиям между нормами, регулирующими поведение, и нормами, регулирующими политический дискурс. Учитывая эту необходимость, надо быть эмоционально вовлеченными в систему отношений друг с другом, быть близким себе, чувствовать себя пригодным в этой глобальной и эффективной межсубъективности в современном мире цифровой эпохи.

С точки зрения Масленикова «В глобализирующемся мире на смену традиционным драйверам экономического роста приходят новые, относимые к так называемой «Индустрии 4.0». В ней основная роль отводится цифровой экономике и прежде всего по таким направлениям, как искусственный интеллект, распределительные реестры, робототехника, квантовые вычисления, развитие ИКТ и вычислительной инфраструктуры» [6, С.4]. Радикальные инновационные изменения возможны лишь при условии сформированности достаточно высокого научно-технического и производственного потенциала. Как отмечает Денисов «В Японии добились еще большего, не только освоен самый широкий спектр технологий, но и имеются в наличии практически любое оборудование, материалы и инструменты, что позволяет быстро перенастраиваться на новые задачи. Страна располагает еще и уникальными трудовыми ресурсами, способными активно и заинтересованно поддерживать и развивать производственную культуру, которая является и залогом высокого качества, и главным условием реализации сегодняшних, а тем более завтрашних высоких технологий» [7, С.132]. Кроме того, чтобы сдержать нынешний экономический кризис, связанный с Covid-19, и ограничить его последствия для большинства стран мира стран важно: 1) бороться с коррупцией и устанавливать надлежащее управление в управлении человеческими ресурсами; 2) рационализировать расходы и контроль дефицита бюджета для обеспечения стабильности макроэкономических рамок; 3) создать на постоянной основе стабилизационный фонд и фонд солидарности для эффективного реагирования в случае кризиса; 4) продолжать оказывать социальную и психологическую помощь, предоставлять и налоговые льготы для наиболее пострадавшего свободного населения и субсидии компаниям для поддержки экономической деятельности чтобы избежать проблемы морально-нравственных ценностей человека, его готовности принять эти изменения и адаптироваться к ним.

Заключение. Развитие цифровых технологий становится главенствующим ядром современных процессов в политике, экономике и социальной жизни. По мере развития глобальной цифровизации, в среде обитания человека происходит провоцирование раздвоения личности человека (split of personality). С нашей точки зрения в результате может произойти отчуждение человека от его внутреннего мира, деградация состояния психического здоровья, появление людей с диссоциативными расстройствами идентичности (ДРИ), имеющих две или более отдельных личностей и увеличение психических психозов и неврозов и т.д.. Изменения личности происходят особенно в кризисной ситуации, когда сужается свобода формирования собственной самооценки и самопознания личности, начинается сегрегация людей (как в условиях пандемии Covid 19), дискриминация отдельных социальных групп и этносов, основанная на их доступности к информационным технологиям, идентичности, что ведет к поляризации человеческих сообществ, критическому неравенству людей, в частности в неолиберальных обществах, которое лежит в основе насильственного и декадентского установления так называемого «мирового порядка». Существует также возможность враждебного информационно-технического воздействия на инфраструктуру экономики в политических, экономических и в военных целях. На наш взгляд, психологическая работа в цифровой экономике должна проводиться по согласованию с экономистами, юристами, социологами по трем многофакторным направлениям: 1) психологический мониторинг в управлении человеческими ресурсами на базе психолого-оценочных центров- assessment center (подбор персонала, уровень оплаты труда, оценка

квалификаций и т.д.) ; 2) социально-психологический анализ конфликтов между руководителями и работниками, изучение маркетинга, запросов потребителей и производителей, осуществление переговоров и посредничества для разрешения проблем в конфликтах; 3) медико-психологическая помощь сотрудникам, страдающим профессиональным выгоранием и психическими заболеваниями (центр аналитической и групповой психотерапии, центр релаксации, консалтинг и др.). Наконец, влияние человеческого фактора на цифровую экономику в различных обществах, фирмах и странах мира, необходимо анализировать многофакторным и междисциплинарным образом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Carré P. L'apprenance, vers un nouveau rapport au savoir. Dunod: Paris, 2005.224p.
2. Radtchenko--Draillard S. Human Resources in the Professional Sphere: Performance and Flaws in Their Management//Academia Letters, 20212, n°4499. P.2-9 <https://doi.org/10.20935/AL2499>
3. Rotman, D. (2013). How Technology Is Destroying Jobs, 2013, P.3-31/<https://www.technologyreview.com/s/515926/how-technology-is-destroying-jobs/>
4. Radtchenko--Draillard S. The impact and prevention of burnout of psychic activity and nervous and immune systems. "VII International Medical Symposium "Interaction of the nervous and Immune Systems in Health and Disease"2021. Medical Academic Journal. Saint-Petersburg, P.236-241 <https://doi.org/10.17816/MAJ191S1236-239>
5. Cénat JM, Blais-Rochette C, Kokou-Kpolou CK, Noorishad P-G, Mukunzi JN, McIntee S-E, et coll. Prevalence of symptoms of depression, anxiety, insomnia, posttraumatic stress disorder, and psychological distress among populations affected by the COVID-19 pandemic: A systematic review and meta-analysis//Psychiatry Research, 2021,n° 295: 113599. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S016517812033260>
6. Масленников М.И. Технологические инновации и их влияние на экономику./Экономика региона 2017. Т.13. вып. 4. С.1221-1235 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskie-innovatsii-i-ih-vliyanie-na-ekonomiku>. Дата обращения 29.06.2022
7. Денисов Ю.Д. Японский путь научно-технического развития /Ежегодник Японии. 2017 117-132. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/yaponskiy-put-nauchno-tehnicheskogo-razvitiya/viewer>
8. CISCO: Digital Transformation with the Internet of Everything, 2016, 201p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cisco.com/c/dam/m/en_us/ioe/digital-transformation-stories/digitaltransformation-with-the-internet-of-everything.pdf. Дата обращения 22.06.2022
9. De Serres G, Carazo S, Villeneuve J, Martin R, Laliberté D, Deshaies P, et coll. (2021) Enquête épidémiologique sur les travailleurs de la santé du Québec atteints par la COVID-19 entre le 12 juillet 2020 et le 16 janvier 2021// Institut national de santé publique du Québec, 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: Enquête épidémiologique sur les travailleurs de la santé atteints de la COVID-19 : rapport d'étape pour la période du 12 juillet 2020 au 16 janvier 2021 (inspq.qc.ca). Дата обращения 22.06.2022
10. Lewis, G., David, A.S. Psychiatric and neuropsychiatric presentations associated with severe coronavirus infections: a systematic review and meta-analysis with comparison to the COVID-19 pandemic// The Lancet Psychiatry, 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://doi.org/10.1016/S2215-0366\(20\)30203-0](https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30203-0)
11. Nikčević, A. V., Marino, C., Kolubinski, D. C., Leach, D., & Spada, M. M. Modelling the contribution of the Big Five personality traits, health anxiety, and COVID-19 psychological distress to generalised anxiety and depressive symptoms during the COVID-19 pandemic//Journal of affective disorders, 2021, n°279, P.578–584. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jad.2020.10.053>
12. Peters M. A. Digital trade, digital economy and the digital economy partnership agreement (DEPA)// Educational Philosophy and Theory.2022. Ahead-Of-Print, p. 1-9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.1080/00131857.2022.2041413>

13. Pfefferbaum, B., North, C. S. Mental health and the Covid-19 pandemic// *New England Journal of Medicine*, 2020, n° 383(6), P.510–512, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.1056/NEJMp2008017>

14. Radtchenko-Draillard, S. The Application of Negotiation Methods in the Work of the Psychologist and in the Analytical Psychotherapy// *International Journal of Psychology and Psychoanalysis*.2021, n°.7 (1) P.51-57[Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.23937/2572-4037.1510051>

15. Torales J, O’Higgins M, Castaldelli-Maia JM, Ventriglio A. The outbreak of COVID-19 coronavirus and its impact on global mental health// *International Journal of Social Psychiatry*. 2020. N°66(4). P.317-320. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.1177/0020764020915212>.

Innovative perspectives of the Human Factor in the Modern Digital Economy

Bekoeva Diana Dmitrievna

Doctor of Psychological, Professor,
Moscow State University, Moscow, Russian Federation.
E-mail: bekoeva@spa.msu.ru

Radchenko-Drayar Svetlana Vasilyevna

Doctor of Psychological, Professor,
Sorbonne-University of Paris, Paris, France.
E-mail: radtchenkodraillards@gmail.com

Annotation. In recent years, the digital economy has become ubiquitous in the lives and professional activities of people around the world. In the current period, the contribution of human resource management to the competitiveness of the digital economy has become a problem in the field of interdisciplinary sciences in accordance with the three perspectives that we have identified in our study: 1) the introduction of effective Human Resource Management (HRM) practices in order to result in increasing the productivity of employees and contributing to the improvement of the work of societies and concerns; 2) the evaluation of unpredicted circumstances and risk factors to determine management HRM practices in the logic of vertical consistency with the strategy of efficiency of productive activities; 3) the creation of a configuration perspective for horizontal coherence among HRM practices to ensure a more effective contribution of human resources to the overall performance of the digital economy.

The main goal of our sociopsychological and psychoanalytic research is to analyze the main transformations of the human factor in the digital economy in the period before and during the coronavirus epidemic Covid-19. The subject of comparative theoretical and empirical research is the assessment of changes in the functioning of the human factor in the modern digital economy. The methodology of our theoretical and empirical research is based on three main areas: theoretical and bibliographic analysis of the topic under consideration; presenting our qualitative and quantitative cross-cultural studies; discussion of the results of relevant sociopsychological and psychopathological studies. When considering digitalization as an object of interdisciplinary research (political and managerial, economic, technological, legal, sociological, etc.), the main trends in the development of the modern world economy in the context of the crisis were identified and their impact on socio-psychological processes and the states involved in its human resources (communication, interaction, cognition, motivation, emotions, personal aspects especially in a pandemic) were analyzed. As a result of our research, various perspectives on the decisive trends of the human factor in optimizing the digital economy after the coronavirus crisis were considered.

Keywords: economic digitalization, information technology, human factor, transformations, trends, coronavirus crisis

Концепции акселерации предпринимательства: различия в понимании исследователей и администраторов федерального проекта

Чернавских Екатерина Николаевна 

соискатель,

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация.

E-mail: en_en00@br.ru

Аннотация. Проблема низкой выживаемости субъектов предпринимательства в России побудила органы власти начать реализацию федерального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства». С учетом другой выделяемой экспертами системной проблемы – недостаточной эффективности политики развития предпринимательства требуется теоретическое осмысление сути и направлений реализации федерального проекта. Складывается запрос и потенциальная практическая проблема экономической политики по эффективной реализации основной задачи проекта – «создание системы акселерации». В статье поставлен следующий исследовательский вопрос: соответствует ли концепция реализуемого в России федерального проекта современным научным положениям? Целью статьи является выделение теоретических подходов к концепции акселерации предпринимательства, развитие формирующейся категории «система акселерации» и выявление ограничений реализации соответствующего федерального проекта. На основе методологии системного подхода и метода качественного контент-анализа авторский анализ зарубежных и отечественных научных публикаций позволил выделить два научных подхода: внутрисредовой подход «Бизнес-акселератор как система» и внешнесредовой (одноуровневый) подход «Система бизнес-акселераторов». Разработана авторская обобщенная структура составляющих системы акселерации, обозначенных в федеральном проекте, включающая финансовые и налоговые инструменты поддержки, институциональные условия и доступ к закупкам крупнейших заказчиков. Сопоставление накопленных теоретических положений с сутью и текстовым содержанием федерального проекта позволило автору выделить используемый в его основе административный подход «Акселерация как многоуровневая система», включающий формы и методы поддержки, инфраструктуру и институты, но только отдельные элементы системы бизнес-акселераторов. Научная новизна выявленного подхода заключается в обнаруженном расхождении в понимании системы акселерации учеными и администраторами федерального проекта: в исследованиях акселерация как многоуровневая система не рассматривается. Выявлены недостаточно изученные научные области: другие, кроме акселератора, способы ускорения предпринимательства, приоритет ускорения в иных формах поддержки. Необходимо дальнейшее углубление знаний об элементах акселератора как системы. Практическая значимость заключается в установленном главном ограничении федерального проекта – невключенность самого института бизнес-акселераторов в формируемую в России систему акселерации.

Ключевые слова: новые фирмы, стартапы, бизнес-акселерация; акселераторы; инфраструктура поддержки; предпринимательство; контент-анализ; федеральный проект.

JEL codes: M13; O18; D 92; H 54

Для цитирования: Чернавских, Е.Н. Концепции акселерации предпринимательства: различия в понимании исследователей и администраторов федерального проекта / Е.Н. Чернавских. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_90. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.90-98. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_90

Введение.

В основополагающих системных источниках экономической политики до 2024 и 2030 годов – «майском» Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 и «июльском» Указе Президента РФ от 21.07.2020 № 474 и профильном национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» утверждена задача «создание системы

акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства» (далее МСП). Более того, началась реализация специализированного федерального проекта «Акселерация субъектов МСП». Основным итогом проекта является следующий ожидаемый результат: «Создана комплексная система акселерации, включающая в себя финансовые и налоговые инструменты поддержки субъектов МСП, а также инфраструктуру для комфортной работы и развития субъектов МСП, доступ к закупкам крупнейших заказчиков» [1]. На реализацию этого проекта из федерального бюджета в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» запланировано потратить 47 214 078,8 тыс. рублей в 2021 году и 50 641 241,7 тыс. рублей в 2022 году [2]. Планируемые результаты призваны решить острые экономические проблемы. В России существует группа проблем, побудивших экономические власти запустить соответствующий федеральный проект:

1. основополагающая проблема – низкая выживаемость субъектов предпринимательства. Согласно первому заместителю Председателя Правительства РФ Белоусову А.Р., средняя продолжительность функционирования малого предприятия в России – 3 года, в то время как в развитых странах около 4-5 лет [3]. Международные сравнительные исследования Global entrepreneurship monitor (GEM) также показывают, что в России в сравнении с другими странами повышенная степень закрытия бизнеса (рис. 1).

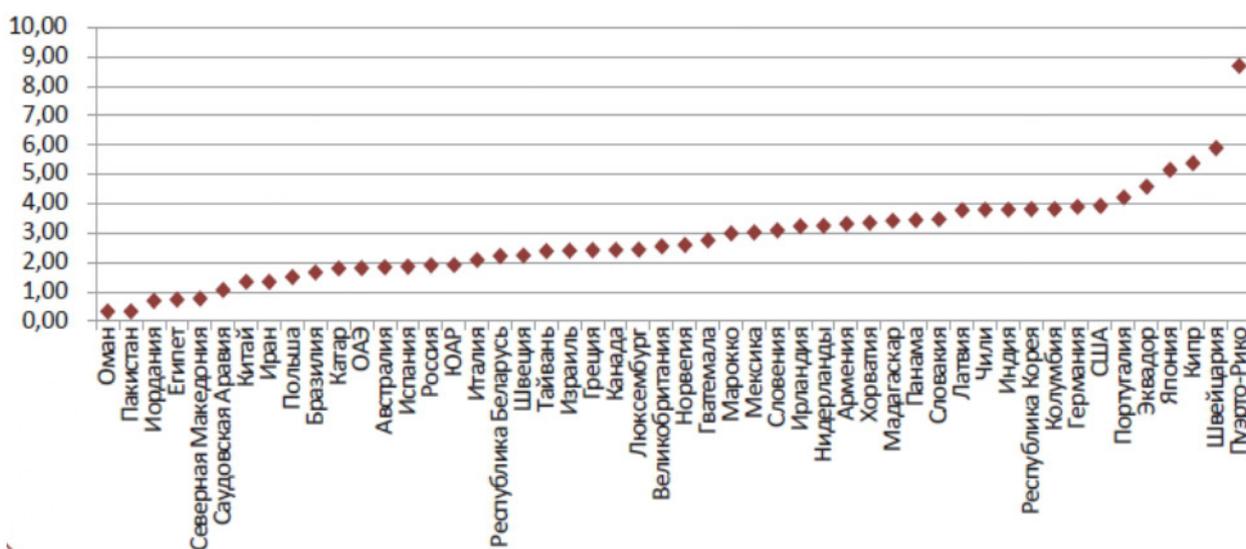


Рисунок 1 – Соотношение начинающих предпринимателей и вышедших из бизнеса в 2019 г. [4, с. 44]

Позитивный факт, что начинающих предпринимателей было в 2019 и 2020 годах больше, чем выходящих из бизнеса, но это превышение в России не очень значительно и доля закрывающих бизнес существенна (36 место из 50 стран, исследованных GEM).

2. Также сохраняется проблема низкой предпринимательской активности действующих предпринимателей. Многолетнее исследование GEM в последние годы фиксирует изменение тренда с прироста доли оставшихся в бизнесе предпринимателей на снижение с 2016 года действующих предпринимателей в России (рис. 2) [5, с. 45]. При этом из-за сохраняющейся негативной тенденции можно заключить, что существует проблема развития действующего малого и среднего бизнеса.

3. Проблема эффективности государственной политики развития предпринимательства. Аудиторы Счетной палаты РФ по итогам проверки основного института развития предпринимательства – Корпорации МСП – заключили, что ее деятельность «не смогла существенно повлиять на развитие малого и среднего бизнеса в России» [6]. Проблема осознается и Правительством РФ, в частности для ее преодоления в рамках федерального проекта «Акселерация субъектов МСП» планируется запустить «аналитический сервис, позволяющий на регулярной основе корректировать меры поддержки с учетом оценки их эффективности» [1]. Таким образом, складывается запрос и потенциальная

практическая проблема государственной экономической политики по эффективной реализации задачи «создания системы акселерации субъектов МСП».

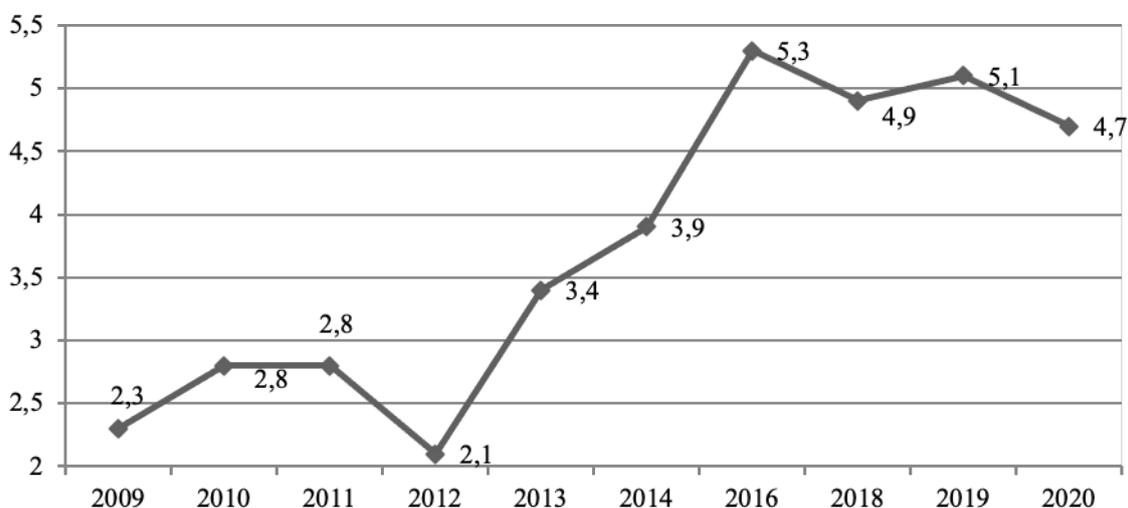


Рисунок 2 – Динамика предпринимательской активности устоявшихся предпринимателей, % от взрослого трудоспособного населения.

Источник: составлено автором

Поэтому целью статьи является выделение существующих теоретических подходов к концепции акселерации предпринимательства, развитие формирующейся категории «система акселерации» и выявление ограничений реализации в России федерального проекта «Акселерация субъектов МСП».

Теоретический обзор концепции акселерации предпринимательства и систематизация существующих подходов

Термин «акселерация» используется в различных областях человеческой деятельности: в физике и технических науках как процесс, запускающий или ускоряющий движение транспортного средства [7 и др.]; в биологии (медицине) как ускоренный рост живого организма [8 и др.]; в педагогике и психологии как ускорение соматического и физиологического развития детей и подростков [9 и др.]; в компьютерных и информационных науках как синоним ускорения работы автоматизированных систем и информационных технологий [10 и др.], а более всего в экономике. В экономической науке и практике термин «акселерация» используется в трех основных смыслах: 1) в первоначальном значении как принцип акселерации инвестиций, разработанный в рамках теории акселератора, формирующий одноименный коэффициент ускорения инвестиций [11, 12 и др.]; 2) в широком значении как синоним слова «ускорение» (чаще всего в значении «акселерация экономического ...» (развития, роста и т.п. [13, 14 и др.]); 3) в узком значении как бизнес-акселерация по развитию предпринимательских идей (инициатив) и бизнес-проектов [15, 16 и др.], как у начинающих предпринимателей, так и способствующая ускорению действующего бизнеса [17, с. 49]. В большинстве международных и российских исследований последних десятилетий наблюдается устойчивая практика использовать термин «акселерация» для обозначения специализированной поддержки, нацеленной на ускоренный рост субъектов предпринимательства. С учетом актуальности и необходимости научного осмысления и с целью преодоления ранее выявленных практических проблем развития предпринимательства предлагается сосредоточиться на третьем подходе к термину «акселерация» (далее по тексту будет использоваться слово «акселерация» в значении бизнес-акселерация применительно к субъектам предпринимательства). Рассмотрим существующие немногочисленные определения терминов «акселерация» и «бизнес-акселерация» (табл. 1).

Далее проанализируем научные публикации, содержащие исследования термина «система акселерации». К сожалению, в настоящее время в отечественной научной литературе, практически, отсутствуют попытки дать определение термину «система акселерации» или систематизировать его

структуру, с 2018 года введенного в государственную экономическую политику. Такое расхождение повышает значимость исследования в данной научной области. Обзор существующих вариантов научного использования словосочетания «система акселерации» позволил выделить два подхода к его применению:

Таблица 1 – Теоретический обзор сущности терминов «акселерация» и «бизнес-акселерация»

| Авторы, год | Содержание подхода |
|---|--|
| Акселерация (в значении «бизнес-акселерация») | |
| Краева С.А. (2019 г.) | «быстрый рост бизнеса за счет применения определенных методик» [18, с. 32] |
| Бизнес-акселерация | |
| Статовский Д.А. (2015 г.) | «наиболее распространенный международный формат поддержки инновационных стартапов» [19, с. 49] |

Источник: составлено автором

1. Внутрисредовой подход «Бизнес-акселератор как система». Многие исследователи используют словосочетание «система бизнес-акселерации» или «система акселерации» в значении система функционирования акселератора. Например, Сытник А.А. применяет системный подход к самому бизнес-акселератору («бизнес-акселератор – это система ...» [20, с. 51]). Еще больше исследователей не раскрывают системный характер акселерации. Так, Смирнов С.Д. [21] и Чиназирова С.К. и др. [22, с. 48] однократно используют в статье словосочетание «система акселерации», но не определяют его суть и не указывают на элементы этой системы, но в то же время рассматривают значение бизнес-акселераторов.

2. Внешнесредовой (одноуровневый) подход «Система бизнес-акселераторов». Прежде всего, в зарубежных исследованиях наметился тренд на уход от узкого восприятия акселерации только через анализ самих акселераторов. Как подмечают Shankar R.K. и Clausen T.H., смещается фокус исследования «от модели поддержки – акселератора – на механизм поддержки – акселерацию» [23, с. 2]. В отдельных российских исследованиях также разделяется этот подход. Например, Кузнецов М.В. подчеркивает, что «акселерация, как новый термин, обозначающий поддержку роста бизнеса, не является новой сущностью. В той или иной степени, всегда существовали способы ускорения развития новых предприятий» [24]. В этом же теоретическом ключе заложена российская стратегическая политика развития предпринимательства. Так, основным ожидаемым результатом федерального проекта «Акселерация субъектов МСП» является «... комплексная система акселерации ...». Необходимость теоретического осмысления такого политического решения активизировала отечественные исследования данного вопроса. Так, Назарова Н.А. для термина «система акселерации субъектов малого и среднего бизнеса» предложила следующее определение: «система поддержки предприятий, которая заключается в стимулировании и обеспечении интенсивного ускоренного роста, основанного на развитии масштабов предприятий, внедрении новых технологий и новых продуктов, выходе на новые рынки» [25, с. 9]. Преимуществом данного определения является соответствие системному подходу и более комплексной трактовке. К сожалению, отсутствует указание основных элементов системы акселерации, что ограничивает данное определение.

На основе методологии системного подхода и метода качественного контент-анализа авторский анализ зарубежных и отечественных научных публикаций позволил выделить два научных подхода: внутрисредовой подход «Бизнес-акселератор как система» и внешнесредовой (одноуровневый) подход «Система бизнес-акселераторов».

Принятая органами власти структура составляющих системы

С целью выявления практического подхода к системе акселерации, утвержденного органами власти в федеральном проекте «Акселерация субъектов МСП», автором был проведен качественный

контент-анализ его текста. Получившуюся в результате контент-анализа обобщенную структуру составляющих системы акселерации можно назвать «Комплексный» российский административный подход» (рис. 3). В «майском» Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 и национальном проекте «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» задача утверждена в общем виде как «создание системы акселерации субъектов МСП». С точки зрения системного подхода, важно, что в тексте федерального проекта она преобразуется в показатель и уточняется по двум признакам. Во-первых, системе акселерации дается ключевая характеристика «... комплексная...». Во-вторых, конкретизируются составляющие, формирующие эту комплексность. Природа этих составляющих неоднородна. С одной стороны, две из четырех составляющих (финансовые, в том числе налоговые инструменты поддержки) относятся к классической форме поддержки субъектов МСП, в том числе указанной в российском законодательстве. Третья составляющая «инфраструктура для комфортной работы и развития предпринимательских структур» сама является ключевой системой поддержки предпринимательства. И, как показано на рисунке, имеет наибольшее количество и разнообразие результатов (мероприятий), которые планируется реализовать в рамках федерального проекта. В ее названии заложен определенный перекоп в инфраструктуру. В то время, как ее составляющие направлены больше на институциональные факторы (поддержка институтов развития, обучение, единый реестр получателей поддержки, сервисы поддержки и т.д.). Четвертая составляющая «доступ к закупкам крупнейших заказчиков» занимает особое место и выделена в отдельный блок, вероятно, в силу российской специфики преобладания крупного бизнеса, который создает сильную конкуренцию и ограничивает ресурсы и спрос малых и средних предприятий.

Детальный обзор зарубежных и отечественных исследований позволяет сравнить существующие научные подходы, рассмотренные выше, и утвержденные положения федерального проекта «Акселерация субъектов МСП». На рисунке 4 представлена иерархическая схема системы акселерации, одновременно включающая основные элементы, выделенные в федеральном проекте и положения научных исследований. Такое совместное отображение позволяет оценить совпадение и расхождение в данных подходах.

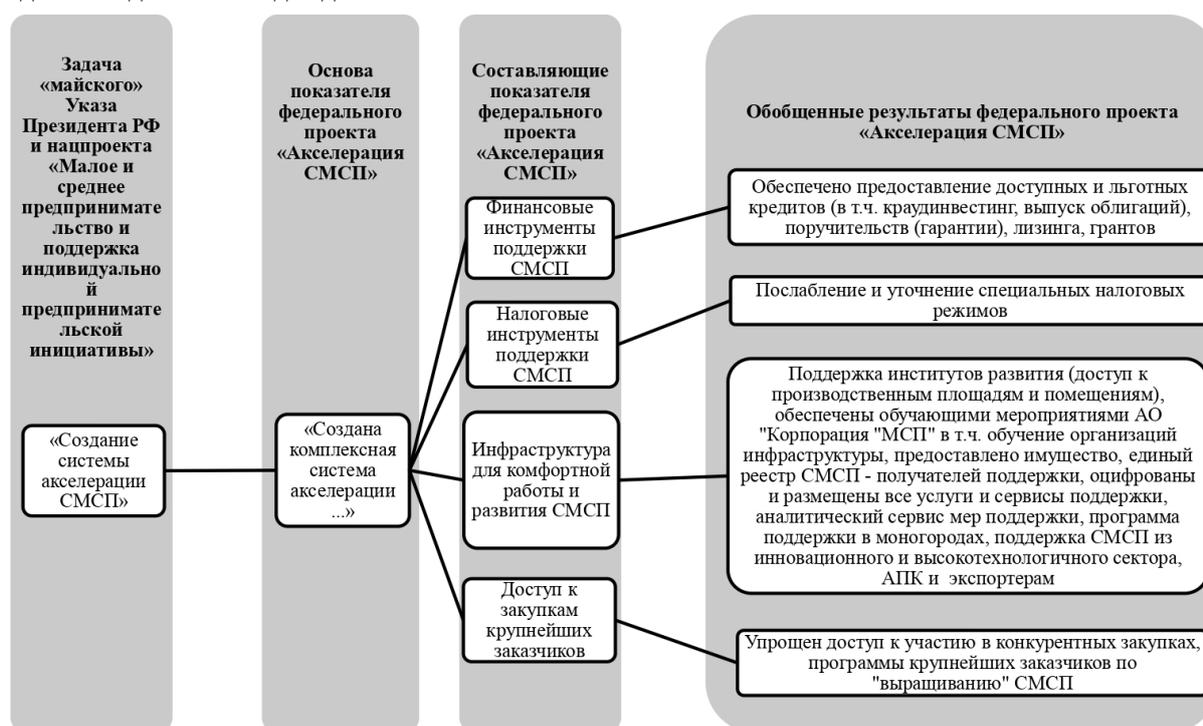


Рисунок 3 – Обобщенная структура составляющих системы акселерации СМСП, обозначенных в федеральном проекте

Источник: составлено автором.

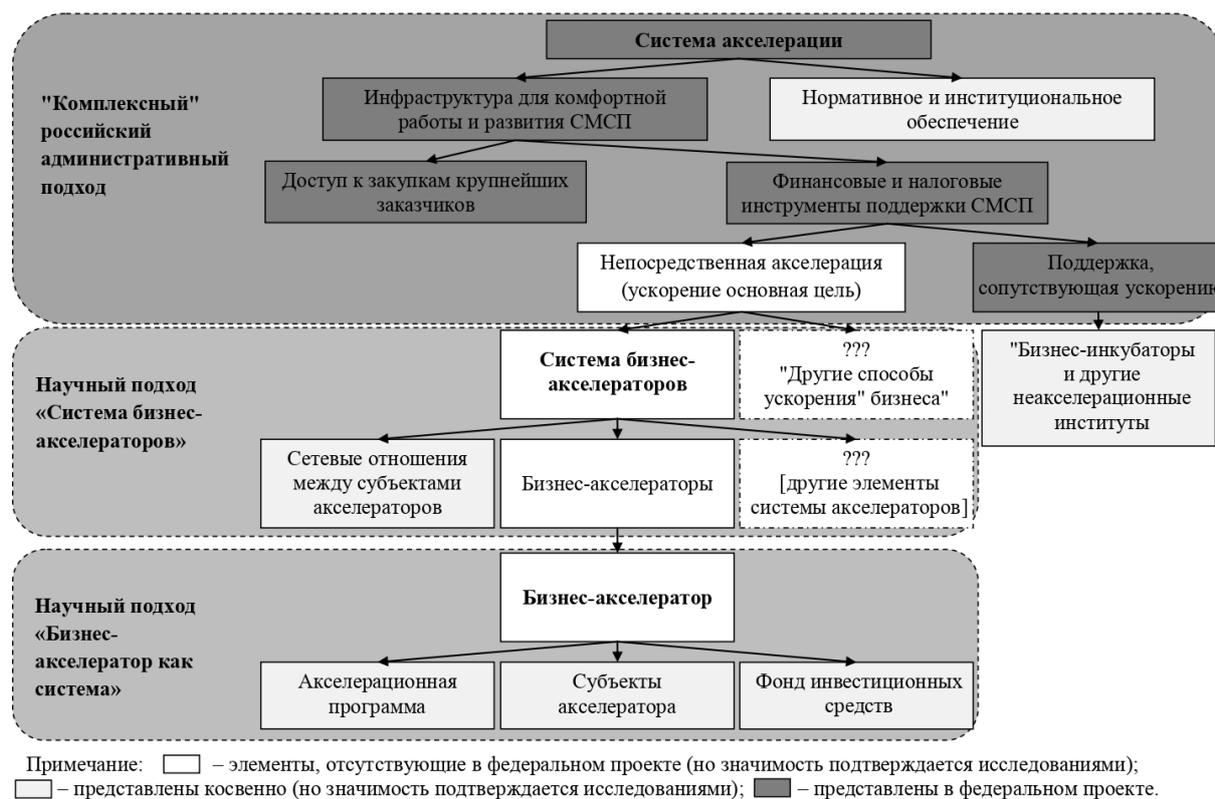


Рисунок 4 – Соотнесение научных подходов и положений федерального проекта «Акселерация субъектов МСП»

Источник: составлено автором.

Проведенный качественный контент-анализ текста федерального проекта позволил выявить основной его недостаток. Существенным ограничением федерального проекта является нечеткость его приоритета на ускорение бизнеса. По существу, не делается упор на саму суть акселерации (т.е. на ускорение роста бизнеса), что противоречит современному научному подходу зарубежных и отечественных ученых-экономистов об особой роли природы ускорения предпринимательства [23, с. 2; 18]. Изначальный неучет в федеральном проекте научных положений привел к отсутствию четкого указания на развитие именно акселерационных форм поддержки. В тексте ни разу не приводится акселератор как институт акселерации (на схеме данные элементы обозначены белым фоном), а также акселерационная программа, но указаны иные образовательные программы. Например, «по развитию («выращиванию») субъектов МСП», реализуемые крупнейшими заказчиками (в подобном случае, когда имеется частичное указание, элементы на рисунке указаны светло-серым цветом).

Заключение.

Авторский анализ научных публикаций позволил выделить два научных подхода: внутрисредовой подход «Бизнес-акселератор как система» и внешнесредовой (одноуровневый) подход «Система бизнес-акселераторов». Сопоставление накопленных научных знаний с сутью и текстовым содержанием федерального проекта «Акселерация субъектов МСП» помогло автору выделить используемый в его основе административный подход «Акселерация как многоуровневая система». Практическая значимость обнаруженного подхода заключается в выявленном несоответствии утвержденных составляющих системы акселерации современным научным представлениям. Найденные расхождения позволили установить главное ограничение федерального проекта – невключенность института бизнес-акселераторов в формируемую в России систему акселерации предпринимательства.

Проведенная систематизация существующих публикаций позволила выявить перспективные

направления для будущих исследований (на рисунке обозначены «???»). В частности, требуется выявить, существуют ли «другие способы ускорения» бизнеса? Является ли для них основным приоритетом ускорение предпринимательства или акселераторы - единственная форма поддержки, направленная на эту цель? Также необходимо дальнейшее углубление знаний о других менее исследованных элементах акселератора как системы. Такие исследования способны внести вклад в оба выделенных научных подхода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Паспорт федерального проекта «Акселерация субъектов МСП». – Интернет-ресурс – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/0b091fac7669f3e523179b4e342465fa/Passport_FD3.pdf. – Дата доступа: 19.07.2021.
2. Федеральный закон от 08.12.2020 № 385-ФЗ «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов». – Интернет-ресурс – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=vbiDtiSpq7svXoCH&cacheid=7C82A2CA81621200B1735782E6703A1C&mode=splus&base=LAW&n=370144#ILOEtis46w3sobzT1>. – Дата доступа: 13.09.2021.
3. Малому бизнесу посоветовали прокачивать скилы. – Интернет-ресурс – URL: <https://www.svoedeloplus-com.cdn.ampproject.org/c/s/www.svoedeloplus.com/amp/malomu-biznesu-posovetovali-prokachivat-skily>. – Дата доступа: 19.07.2021.
4. Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020». – Интернет-ресурс – URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_2020-red-2n-04-06.pdf. – Дата доступа: 31.08.2021.
5. Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2020/2021». – Интернет-ресурс – URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010_12_13_cil_seminar/otchet_2021-red-3.pdf. – Дата доступа: 27.09.2021.
6. СП: Корпорация МСП не смогла существенно повлиять на развитие малого и среднего бизнеса в России. – Интернет-ресурс – URL: <https://ach.gov.ru/news/schetnaya-palata-korporatsiya-msp-nemogla-sushchestvenno-povliyat-na-razvitie-malogo-i-srednego-bi>. – Дата доступа: 31.08.2021.
7. Нгуен Т.Н. Нечёткий контроллер электропривода сцепления и акселерации для управления стартом автомобиля-робота на наклонной поверхности // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. 2013. № 46-3. С. 42-50.
8. Рыжавский Б.Я., Ткач О.В. Развитие головного мозга крыс при акселерации: морфологические особенности и закономерности // Дальневосточный медицинский журнал. 2016. № 2. С. 84-88.
9. Педагогическое сопровождение роста и развития детей в процессе физического воспитания. Сообщение II. Неравномерность и гетерохронность развития, акселерация и критические периоды // Сибирский педагогический журнал. 2015. № 2. С. 43-49.
10. Зерин И.С., Довгаль В.М., Белов Л.Б., Ткаченко А.С. Инструментальные средства акселерации преобразования текстовой информации в системах обработки данных // Естественные и технические науки. 2011. № 5 (55). С. 254-255.
11. Кормишкина Л.А. Инвестиции и действие принципа акселерации в постсоциалистической экономике // Вестник Мордовского университета. 2002. № 1-2. С. 3-8.
12. Минина Н.Н. Моделирование эффектов мультипликации и акселерации в сельском хозяйстве Республики Беларусь // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 2. С. 49-53.
13. Филатов А.С. Инфраструктура как инвестиционная платформа для акселерации экономического развития регионов (на примере Приморского края) // Региональная экономика: теория и практика. 2019. Т. 17. № 6 (465). С. 1154-1171.
14. Иванов Е.Т. Графоаналитическое моделирование процесса акселерации экономического роста // Экономика промышленности. 2009. № 4 (47). С. 73-79.

15. Баранников К.А., Лесин С.М. Система поиска и акселерации инициатив и стартап-проектов студентов // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Педагогика и психология. 2017. № 2 (40). С. 38-47.
16. Ермолина Л.В., Ильина Л.А. Особенности управления проектами акселерации развития бизнеса нефтегазовых предприятий // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 16 (195). С. 80-84.
17. Чиназирова С.К., Водождокова З.А., Гишева С.Ш., Хуажева А.Ш. Акселераторы для ускорения роста бизнеса // The scientific heritage. 2020. № 54-7 (54). С. 48-51.
18. Краева С.А. К вопросу о развитии региональных акселерационных программ в России // Вектор экономики. 2019. № 8 (38).
19. Статовский Д.А. Роль бизнес-акселераторов в системе инноваций // Инновации. 2015. №4 (198). С. 49-52.
20. Сытник А.А. Анализ российской системы бизнес-акселерации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. №5 (59). С. 51-54.
21. Смирнов С.Д. Сравнение систем акселерации стартапов России и США. Концептуальная схема структуризации проблем развития стартапов и инструментария для их решения // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2017. № 1 (63). С. 85-91. DOI: 10.17277/voprosy.2017.01. pp.085-091.
22. Чиназирова С.К., Водождокова З.А., Гишева С.Ш., Хуажева А.Ш. Акселераторы для ускорения роста бизнеса // The scientific heritage. 2020. № 54-7 (54). С. 48-51.
23. Shankar R.K., Clausen T.H. Scale quickly or fail fast: An inductive study of acceleration // Technovation. 2020. V. 98. 102174. DOI: 10.1016/j.technovation.2020.102174.
24. Кузнецов М.В. Акселерация - акселератором единым? Проблемы поддержки цифровых стартапов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 4-2. С. 213-223.
25. Назарова Н.А. Государственная политика стимулирования предпринимательской деятельности в российских регионах // Власть. 2019. №3. С. 96-100.

Concepts of entrepreneurship acceleration: differences in the understanding of researchers and administrators of the federal project

Natalia Viktorovna Chikhireva

graduate student,

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation.

e-mail: en_en00@br.ru

Annotation. The problem of low survival of business entities in Russia prompted the authorities to launch the implementation of the federal project «Acceleration of small and medium-sized businesses». Experts highlight a systemic problem - insufficient effectiveness of the entrepreneurship development policy. A theoretical understanding of the directions of implementation of the federal project is required. There is a request and a potential practical problem on the effectiveness of the relevant economic policy. Does the concept of the federal project being implemented in Russia correspond to modern scientific provisions? The purpose of the article is to highlight theoretical approaches to the concept of acceleration of entrepreneurship, the development of the emerging category of «acceleration system» and the identification of limitations of the implementation of the federal project. Based on the methodology of the system approach and the method of qualitative content analysis, the author's analysis of foreign and domestic scientific publications allowed us to distinguish two scientific approaches: the intra-environment approach «Business accelerator as a system» and the external (single-level) approach «Business accelerator system». The author's generalized structure of the components of the acceleration system, designated in the federal project, has been developed. Comparing the accumulated theoretical provisions with the textual content of the project allowed the author to identify the administrative approach «Acceleration as a multi-level system» used in its basis, including forms and methods of support, infrastructure and institutions, but only individual elements of the business accelerator system. The scientific novelty lies in the discovered discrepancy in the understanding of the acceleration system by scientists and administrators of the federal project: in research, acceleration is not considered as a multi-level system. Insufficiently studied scientific areas have been identified. The practical significance lies in the established limitation of the federal project – the non-inclusion of the institute of business accelerators in the acceleration system being formed in Russia.

Keywords: new firms, startups, business acceleration; accelerators; support infrastructure; entrepreneurship; content analysis; federal project

Концептуальные исследования организационно-экономического содержания антикризисного управления

Чечулин Иван Алексеевич

соискатель,

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация.

E-mail: Chechulin-ivan@mail.ru

Аннотация. Настоящая статья посвящена изучению и систематизации концептуальных исследований в области антикризисного управления. На данный момент в научной литературе существуют различные подходы к определению антикризисного управления, отличия обусловлены теми функциональными границами, в которых исследователи формулируют. В настоящей работе автор представляет функциональную систематизацию исследований в области антикризисного управления, сравнивает концептуальные взгляды на сущность антикризисного управления и подтверждает принципиальную идентичность понятий управления кризисом и антикризисное управление в зарубежной и отечественной науке. На основе изученных исследований научных статей зарубежных и отечественных учёных автор формирует рекомендации, которыми предлагает руководствоваться при организации антикризисного управления на предприятии. Также автор доказывает, что антикризисное управление является особой отраслью управления, которая может быть разделена на функции в соответствии с жизненным циклом предприятия и которая не выходит за его пределы. Результаты могут служить основой для исследований, направленных на формирование методики подготовки плана антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: Банкротство; Ликвидация; Капитал и структура собственности; стоимость фирм; Организационное поведение; Антикризисное управление; Управление бизнесом.

JEL codes: G33 D21 H12

Для цитирования: Чечулин, И.А. Концептуальные исследования организационно-экономического содержания антикризисного управления / И.А. Чечулин. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_99. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.99-122. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_99

Введение.

В условиях кризисных событий, охвативших мировую экономику в последние годы, наличие действенных методологических подходов антикризисного управления является как никогда актуальным.

Возникает, однако вопрос - можно ли говорить о существовании некоего антикризисного управления, когда о нём можно говорить, какими специфическими инструментами оно обладает, как отделить обычное управление от антикризисного? В экономической науке существуют различные взгляды на определение антикризисного управления, а также на сам факт корректности выделения такой отрасли управления, как антикризисное.

Приступая к исследованию понятия антикризисного управления, необходимо рассмотреть группы воззрений учёных на это понятие, а также определить структуры этой отрасли управленческой науки и взгляды учёных на них. Методологической базой исследования являются научные статьи зарубежных и отечественных авторов по теме антикризисного управления и управления кризисом. Методами исследования являются анализ, синтез, сравнение, герменевтика и обобщение.

В основу исследования положена следующая гипотеза:

1. Антикризисное управление представляет собой самостоятельную отрасль менеджмента, которая может быть сегментирована в соответствии с жизненным циклом предприятия, не выходит за его пределы и не может распространяться на меры по выведению капитала стейкхолдеров и

снижение уровня их потерь от вовлечения в деятельность предприятия и ликвидации организации.

В целях проверки этих гипотез автор сопоставит исследования в области антикризисного управления и управления кризисом, а также даст собственную трактовку антикризисного управления.

Для достижения указанной цели, автор намеревается:

1. Рассмотреть подходы учёных к определению понятия антикризисного управления, выявить общие и различные черты в их позициях;
2. Определить и рассмотреть направления исследований об антикризисном управлении.

Понятие антикризисного управления

Кризис является неотъемлемой частью жизнедеятельности любого экономического субъекта. Так, например, Чальз Перроу [1] указывает, что построенные людьми экономические системы настолько сложны, что даже самые лучшие, нацеленные на безопасность управленческие подходы не позволят избежать негативных событий в деятельности компаний.

Исследования в области антикризисного управления можно поделить на две большие группы – исследования, охватывающие процессы, происходящие внутри организационной структуры предприятия, назовём их внутрисубъектными, и исследования, посвящённые внешним процессам, которые не находятся в функциональном подчинении лицам, принимающим решения в компании, назовём их внесубъектными.

В свою очередь эти группы исследований, можно разделить ещё на три подгруппы каждую. Первая подгруппа исследует природу кризиса и причину их появления. Вторая подгруппа изучает нахождение организации внутри кризисного явления. Третья подгруппа нацелена на исследование посткризисных явлений. При этом природа исследуемых кризисов весьма различна, исследования охватывают не только экономические процессы внутри компаний, но и различные внешние факторы, например, техногенные катастрофы и репутационные риски, экологические факторы и прочие, которые оказывают значительное влияние на экономическое положение субъектов предпринимательства и инфраструктуры. На рисунке 1 автором представлена структура направлений исследований в области антикризисного управления, исходя из функций управления. Функция управления включает в себя принципы, методы и содержание управленческой деятельности, разделённые на этапы и виды деятельности, классифицируемые по свойствам порядка осуществления во времени.

Вначале хотелось бы определиться с самим понятием антикризисного управления. В частности, Васиным С.М. и Шутовым В.С. [2] выделяются два определения антикризисного управления. В первом случае антикризисное управление - это процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, предприятия, корпорации, отрасли, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния экономики региона или страны в целом.

Во-вторых, антикризисное управление определяется также как деятельность специалистов, менеджеров, направленная на сокращение факторов, приводящих к кризису, или на смягчение его последствий, если он уже разразился. Конечным итогом этого управления может быть и ликвидация организации по причине ее несостоятельности, если не дали положительных результатов все восстановительные процедуры банкротства.

Как видим, во втором определении авторы выделяют ликвидацию предприятия элементом антикризисного управления. Как видно из представленных определений, объектом антикризисного управления во всех случаях является предприятие как самостоятельный субъект экономической жизни, обладающее гражданской правоспособностью. По мнению автора, возможно проведение этической параллели между лечением и антикризисным управлением, где управляющий, в свою очередь, выступает врачом, а предприятие - пациентом. Как известно, продолжая ту же параллель, эвтаназия к методам лечения не относится, так и ликвидация, по мнению автора, не может считаться методом антикризисного управления - это роспись в управленческой несостоятельности и капитуляция перед трудностями.



Рисунок 1 - Функциональная структура антикризисного управления

Указанные определения дают, по мнению автора, излишне широкое понятие антикризисного управления, в связи с чем границы между обычным управлением и управлением антикризисным стираются. Аналогичные выводы даются в статье, написанной коллективом авторов: Валуевым Б.И., Валуевым Ю.Б. и Юзуновым Ф.Н. [3] В этой статье авторы указывают на невозможность отделения антикризисного управления от управления организацией в условно нормальном состоянии. Данную позицию автор считает излишне радикальной, которая основывается на недостаточно точном определении антикризисного управления в той научной литературе, с которой авторы находятся в дискуссии.

В целом статья представляет с собой дискуссию с Терещенко О.О. [4], который, в свою очередь, антикризисное управление выделяет в отдельную отрасль управления, хотя и замечая, что нет существенных различий между общим, целостным процессом циклического управления предприятием и антикризисным управлением, тем не менее выделяет существенный фактор, позволяющий выделить антикризисное управление а отдельную отрасль, а именно вовлечение в управленческий процесс лишь тех ресурсов, которые уже оказались в кризисном состоянии либо под угрозой возникновения кризиса. Данное положение автор находит неточным. По мнению автора, в антикризисном управлении не могут участвовать лишь ресурсы, находящиеся в кризисе, в противном случае привлечение стороннего покрытия расходов или вложений в развитие предприятия делало бы

управление предприятием, находящимся, к примеру, в процедуре в наиболее острой фазе кризиса - конкурсном производстве, для которого были выявлены источники внешнего финансирования, уже не антикризисным, но каким? Ответ на этот вопрос у Терещенко О.О. мы не находим. Таким образом, данное определение ограничивает область антикризисного управления лишь внутренней средой компании.

Харитонов, А. В [5] даёт следующее определение: антикризисное управление - это управление, способное прогнозировать и смягчать кризисы, а также обеспечить функционирование предприятия в режиме выживания в период кризиса и вывести его из кризисного состояния с минимальными потерями. В данном случае, видим, ликвидация уже не может считаться методом антикризисного управления, выведение предприятия из кризиса является неотъемлемой частью антикризисного управления, а условием отделения антикризисного управления от управления обычного является его акцентированность на кризис. Автор полагает указанное определение некорректным, не позволяющим точно отделить антикризисное управление от управления обычного.

В своём исследовании Пирсон [6] определяет антикризисное управление как совместные планомерные попытки участников организации и стейкхолдеров предотвратить кризис или управлять им, если он всё-таки случился. Показателем успеха антикризисного управления является предотвращение кризиса или убеждённость стейкхолдеров в долгосрочном превышении прибылей над краткосрочными убытками.

Захарова В.Я. [7] даёт следующее определение антикризисному управлению – это процесс предотвращения или преодоления кризиса организации. Как видим, это определение ограничивает область покрытия антикризисного управления, исключая из него послекризисную адаптацию.

Рассматривая зарубежный опыт исследований в области антикризисного управления, можно разделить работы на несколько крупных групп. Приступая к рассмотрению, хотелось бы отметить важное языковое различие, в русском языке управленческий процесс противопоставлен кризису приставкой «анти», в англоязычной литературе используется термин *crisis management*, то есть управление кризисом. В своём исследовании Эрик Джеймс [8] указывает, что при прохождении через кризисные этапы, важным значением имеет личность и профессиональные качества управляющего, наилучших результатов достигают личности, способные принимать неочевидные решения и воспринимают кризис как возможность, а не угрозу. Действия руководителей, расценивающих кризис как угрозу, становятся менее гибкими и излишне эмоциональными, что даёт худший результат. Это отражает как отличие в методологических подходах, так и в философии процесса российской и зарубежной научной экономической мысли, однако данный вопрос требует более глубокого изучения с герменевтических позиций.

По мнению автора настоящей статьи, антикризисное управление имеет место только когда возникает угроза существованию организации, ликвидацию которой допустить нельзя. По мнению автора настоящей статьи, как практикующего арбитражного управляющего, конкурсная процедура не может быть отнесена к антикризисному управлению, это лишь механизм ограничения убытков стейкхолдеров.

Итак, приступим к рассмотрению исследовательских подходов к антикризисному управлению. Построим рассмотрение в соответствии с представленной на рисунке 1 последовательностью.

Внесубъектная докризисная адаптация

Докризисная адаптация с внешней средой организации заключается во взаимодействии со стейкхолдерами организации. В первую очередь стоит раскрыть само понятие стейкхолдера – это группа лиц или отдельное лицо, которое способно влиять на достижение организацией своих целей [9]. Стейкхолдеры могут быть сравнены с заинтересованными лицами, которые российскому законодательству известны, оно рассматривается в Федеральном законе от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве), но их перечень весьма ограничен и отличается от рассматриваемого в стейкхолдерском подходе. Частично Закон о банкротстве ссылается

на прочие законы, а именно Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (Далее – Закон о защите конкуренции), а также на гражданское законодательство о соответствующих видах юридических лиц. Представим сравнительную карту заинтересованных лиц по Хвостенко и Российской правовой системе.

Российское законодательство не охватывает значительную часть стейкхолдеров понятием «заинтересованные лица», и эти понятия не могут считаться тождественными. В частности, к заинтересованным лицам отнесены родственники менеджмента и мажоритарных акционеров, помимо этого к ним относятся лица, имеющие фактическую возможность определять действия юридического лица, к таковому лицу могут быть отнесены формально посторонние лица, имеющие некую заинтересованность в тех или иных действиях, в ряде случаев к заинтересованным лицам также относятся и контрагенты, получившие необоснованную выгоду от неправомерных действий предприятия. В свою очередь, понятие «заинтересованные лица» не включает в себя множество групп стейкхолдеров, например, таких, как рядовые работники, миноритарные акционеры, потребители и население, государственные и муниципальные органы власти. Содержание понятия «заинтересованные лица» обусловлено целями рассматриваемого законодательства, а именно защита конкуренции и интересов кредиторов и работников в деле о банкротстве или при рассмотрении споров, касающихся деятельности организации, поэтому в это понятие также включаются некоторые лица, которые не отнесены к стейкхолдерам.

Перейдём далее и рассмотрим исследования в области взаимодействия со стейкхолдерами организации.

Зарубежные исследования в области докризисной адаптации на примере ряда кризисных явлений показывают высокую вероятность ослабления кризисного удара или полного исключения кризисного явления путём обеспечения положительных взаимодействий со стейкхолдерами [10;11].

Ткаченко и Злыгостев [12], в своей статье отмечают, что собственники все отчетливее понимают, что достичь роста их благосостояния можно, только обеспечивая запросы разных групп держателей интересов (стейкхолдеров), выстраивая внутрифирменные и сетевые институты с позиции эффективного и инклюзивного развития для продвижения и защиты интересов заинтересованных сторон. Компании должны научиться переосмысливать свои способности к будущему восстановлению в контексте долгосрочной устойчивости бизнеса. Также у авторов есть работа, посвящённая практической стороне методологии оценки вклада стейкхолдеров в стоимость компании [13]. Указанное исследование позволяет измерить и управлять той стоимостью, что создают стейкхолдеры при взаимодействии с организацией.

Важности взаимодействия со стейкхолдерами посвящена также работа Тингаевой [14], в которой автор указывает на повышение эффективности деятельности организации по мере удовлетворения потребностей стейкхолдеров на раскрытие информации в соответствии с требованиями листинга и законодательства, а также необходимость развития применения института независимых директоров, что является механизмом взаимодействия с широким кругом стейкхолдеров. В своём исследовании Вэддок и Клар [15] предлагают механизм взаимоотношений внутренних и внешних стейкхолдеров организации на основе полной ответственности менеджмента за донесение до внешних стейкхолдеров о фактах, влекущих вероятный кризис. Повышению эффективности докризисной адаптации путём усиления взаимодействия внешних и внутренних стейкхолдеров посвятил свою работу Кан [16].

Автору настоящей работы, как практикующему арбитражному управляющему, близка позиция Кумбса [17], который указывает на повышение эффективности докризисной адаптации компании путём вовлечения стейкхолдеров в процесс антикризисного управления на этой стадии как непосредственных его участников. Однако практическое исполнение этой задачи может быть осложнено нежеланием акционеров и менеджеров раскрывать детали деятельности организации, которые могут быть использованы прочими стереодекодерами во вред самой организации.

Достижение этой цели, как было отмечено ранее, возможно только при применении ковенантного

подхода как по отношению к внутренним, так и к внешним стейкхолдерам. Взаимодействие должно строиться на условиях сдержанности в требованиях и ожиданиях, а также должном уровне доверия сторон друг к другу [18].

Следует, однако заметить, что широкое вовлечение стейкхолдеров в процесс докризисной адаптации и текущей деятельности организации обладает и обратной стороной. В своей работе Грив [19] указывает на то, что невозможность полного удовлетворения своих завышенных ожиданий от вовлечения в процесс адаптации может толкать стейкхолдеров на действия, враждебные по отношению к организации, создавать напряжение и не только снижать эффективность докризисной адаптации, но и непосредственно приводить к наступлению кризиса. Согласно исследованиям, проведённым зарубежными авторами, на практике эти кризисы могут приобретать форму протестных действий или судебных разбирательств, которые не только влекут за собой издержки непосредственные, но и отрицательно влияют на взаимодействие и ожидания иных стейкхолдеров.

Подводя некоторый итог, следует отметить, что, согласно исследованиям, ненадлежащее управление стейкхолдерами, является одной из распространённых причин кризиса в организации [20]. Одновременно создание устойчивых и положительных связей со стейкхолдерами позволяет сформировать такое положение на рынке, которое обеспечит предотвращение недопустимого объёма убытков и расходов, а также преодолеть возникшие кризисные явления в кратчайшие сроки с реализацией возможностей роста по выходу из них.

Внесубъектное управление кризисом

Исследования показывают важность позитивной реакции стейкхолдеров при возникновении кризиса для снижения силы кризисного удара и наиболее эффективного и быстрого вывода организации из кризиса. В своём исследовании в области психологии Вейнер [21] разработал теорию определения мотиваций и эмоций, из которой следует высокая вероятность отрицательной реакции внешних стейкхолдеров на необходимость оказания помощи организации при вменении ответственности внутренним стейкхолдером вины за возникновение кризиса. Указанная теория стала основой как для эмпирических, так и методологических исследований. В целях получения позитивной реакции внешних стейкхолдеров компания должна заблаговременно в рамках докризисной адаптации подготовить набор мер отклика на те или иные кризисные явления. В целом, исследования указывают на необходимость снятия ответственности с внутренних стейкхолдеров и организации в возникновении кризиса в глазах внешних стейкхолдеров [22].

Меры реагирования могут быть поделены на защитные, подразумевающие отрицание вины организации за кризис, и покаянные, в которых организация возлагает на себя вину за кризис. Примечательно, что эмпирическое исследование Бенуа [23] показало и обратные результаты, когда теоретически неправильная реакция имеющей плохую репутацию организации приводила к положительному отклику внешних стейкхолдеров и наоборот. Стратегия покаяния подразумевает выражения сожаления и принятие обязательств по возмещению ущерба и неудобств, понесённых внешними стейкхолдерами. В свою очередь защитная стратегия подразумевает отрицание вины, перекладывание ответственности на третьи лица и отказ от возмещения ущерба пострадавшим.

Также Зуб А.Т. и Мельников М.А. [24] указывают на необходимость полного раскрытия информации стейкхолдерам в процессе управления кризисом

Помимо непосредственного типа реакции, исследования показывают зависимость ответной реакции внешних стейкхолдеров от скорости раскрытия сведений о кризисе [25]. Отчасти это может быть объяснено тем, что, сообщив о кризисе первой, организация имеет возможность донести до стейкхолдеров выгодный для себя взгляд на его характер [26]. При подаче соответствующей информации могут быть применены различные методы её смягчения посредством её связывания с положительными сведениями, смягчающими информационный фон вокруг организации. Исследования показывают положительное влияние такого подхода в виде снижения волатильности рынка при появлении отрицательных новостей на 44% [27]. Со своей стороны, автор хотел бы отметить,

что неоднократно в своей практике наблюдал эффективность психологических уловок, направленных на смягчение восприятия кризиса в глазах стейкхолдеров, которые в свою очередь существенно замедляли реакции стейкхолдеров по защите собственных интересов в судебном порядке и делали их уже несвоевременными. Стоит, однако, упомянуть, что в одном из указанных случаев внутренний стейкхолдер воспользовался выигранным временем для защиты личных имущественных интересов и вывода собственных активов из-под удара со стороны прочих кредиторов, а также пропуска одним из кредиторов срока исковой давности по подаче заявления в суд, что, однако, не освободило его от уголовной ответственности по одному из многочисленных коммерческих проектов.

Управление кризисом в сфере взаимодействия с внешней средой опирается на положения психологической науки, направляя усилия на выгодное субъекту восприятие кризиса внешней средой; положительное восприятие кризиса в свою очередь влияет на эффективность внутренних процессов управления кризисом организации. Чем положительней воспринимают ситуацию внешние стейкхолдеры, тем сильнее будет рычаг воздействия мер по управлению кризисом. Меры воздействия на стейкхолдеров направлены на недопущение отказа от продукции и услуг организации, обеспечение платёжной дисциплины контрагентов организации, исполнение трудовых обязанностей работниками организации [28].

Кризисные коммуникации, по определению Голуб О.А. [29], представляют собой меры, направленные на формирование эффективных взаимодействий между субъектом и стейкхолдерами в процессе докризисной адаптации, при управлении кризисом и при послекризисной адаптации. Исследования показывают необходимость выделения подразделения по кризисным коммуникациям [30; 31], высокое значение имеет в том числе тщательный подбор терминов и определений при донесении информации: так, на примере эпидемии коровьего бешенства и изменения в уровне потребления говядины использование в официальных заявлениях научной терминологии позволило смягчить эмоциональную реакцию потребителя и снижение потребления говядины [32]. В качестве отрицательного примера приводится ситуация с разливами нефти ТЭЦ-3 в Норильске [33], когда несвоевременное раскрытие информации о кризисе, препятствование общественному обсуждению проблемы, а также стратегия обеспечения возмещения вреда с одновременным переносом ответственности на природные факторы привели к ухудшению восприятия кризиса стейкхолдерами.

Процесс управления кризисными коммуникациями включает в себя также взаимодействие со средствами массовой информации. Следует заметить, что усилия внутренних стейкхолдеров должны обязательно быть направлены на создания положительного общественного мнения [34; 35]. Деятельность средств массовой информации существенно влияет на восприятие кризиса внешними стейкхолдерами, также это обеспечивает ощущение вовлечения внешних стейкхолдеров в разрешение кризисной ситуации, важность которого был отмечен выше.

Помимо средств массовой информации, существенное значение приобретает практика взаимодействия со средствами массовой информации, в целом, можно сформировать некоторые рекомендации по этому взаимодействию:

1. Включить социальные сети в план кризис-коммуникаций. Что обеспечит должный уровень внимания и анализа.
2. Проводить анализ настроения стейкхолдеров через социальные сети. Уделить особое внимание создаваемым стейкхолдерами информационным продуктам, имеющим отношение к организации.
3. Ежедневно создавать и распространять информационный продукт в социальных сетях. Организация должна являться активным участником процессов, происходящих в социальных сетях.
4. Осуществлять общение со стейкхолдерами в социальных сетях. Участвовать в обсуждениях. Само по себе наличие страницы в социальной сети недостаточно.
5. Распространять только точную и достоверную информацию. При отсутствии ответов на поставленные вопросы предпочтительно уведомить о том, что будут приняты меры к их поиску

вместо дачи недостоверных сведений.

6. Определить активные средства массовой информации, работающие в социальных сетях по касающейся организации темы, в целях обеспечения своевременного взаимодействия, в целях предоставления необходимых сведений под выгодные организации углом до получения сведений из иных источников.

7. Учитывать необходимость выражения человеческих эмоций в социальной сети. Социальные сети являются инструментом межличностного взаимодействия, а не распространения официальной информации.

8. Использовать социальные сети как инструмент для донесения небольших информационных сообщений, касающихся процесса управления кризисом, независимо от формирования полноценных пресс-релизов.

9. Социальные сети могут быть использованы для получения обратной связи от стейкхолдеров, получения помощи и советов.

По мнению исследователей, хотя значение социальных сетей высоко, не следует использовать их как единственный и самодостаточный инструмент взаимодействия со стейкхолдерами. Весь спектр каналов взаимодействия равно важен. [36]. Деятельность в социальных сетях может быть весьма опасной и требует соблюдения баланса раскрытия информации и степени взаимодействия.

Разумеется, информационное взаимодействие - это не полная часть управления кризисом в части взаимодействия с внешней средой. Особое внимание заслуживает взаимодействие с конкурентами в части формирования системы саморегулирования. Как показывают исследования, кризисные явления, касающиеся одной организации, могут вызвать отрицательные явления в незатронутых кризисом компаниях той же отрасли [37]. В российской юрисдикции это может быть организовано посредством некоммерческих саморегулируемых организаций. Инструментом в свою очередь является государственный и независимый контроль за участниками рынка, а также раскрытие информации о состоянии организаций внешним стейкхолдерам. Существенным, однако является обеспечение некоторой степени свободы саморегулируемой организации в целях обеспечения беспристрастности раскрытия сведений [38], в противном случае может быть получен обратный эффект, обусловленный недоверием к каналу коммуникации.

Внесубъектная послекризисная адаптация

Прохождение организации через кризис негативно сказывается на такие элементы, как общественное мнение и деловая репутация, что, по мнению исследователей, неизбежно сказывается на экономических показателях деятельности субъекта в послекризисный период [39]. Исследования показывают: экономические показатели предприятия меняются с разной силой при различных кризисных проявлениях, в частности, исследования показали достаточно неожиданные для автора данные о меньшем влиянии событий, влекущих гибель людей в сравнении с событиями, влекущими ущерб экологии [40]. Причиной такого явления можно предполагать длящийся характер событий, влекущих ущерб экологии, в сравнении с трагедиями, влекущими человеческую гибель, и, как следствие, разное восприятие события стейкхолдерами.

Можно выделить три группы стратегий послекризисных коммуникаций, которые в свою очередь делятся на десять подгрупп, представим их схематически на рисунке 2.

Результаты исследований позволяет сформировать набор рекомендаций по формированию стратегий кризис-коммуникаций [41]. При их формировании были учтены следующие факторы:

1. Позитивные сигналы о возможных событиях обладают большим рычагом воздействия на репутацию организации, нежели негативные сигналы.

2. Рычаг воздействия сигналов о возможных событиях на репутацию пропорционален качеству репутации.

3. Отрицательные характеристики обладают большим рычагом воздействия на репутацию организации, нежели негативные сигналы

4. Рычаг воздействия характеристик обратно пропорционален качеству репутации.



Рисунок 2 - Стратегии кризис-коммуникаций

Формируя стратегию, основанную на донесении стейкхолдерам положительной информации о возможностях организации, следует использовать только достоверную информацию. Рекомендуется при этом сконцентрироваться на одном сильном послании и обеспечении донесения его всем стейкхолдерам вместо создания множества положительных сообщений о возможностях развития организации. Требуется концентрация всего внимания и усилий, в кризисной ситуации распыление усилий губительно [42].

Одновременно с этим создание множества незначительных, но положительных сообщений, характеризующих компанию, формирование информационного потока похвалы, обеспечивает больший эффект, нежели одна положительная новость. В случае вменения невысокой доли вины организации стейкхолдерами, наилучшей стратегией реагирования оказывается принятие на себя организацией той доли ответственности, которую ей вменяют; в случае же, если организации вменяется высокая доля ответственности, то её принятие нанесёт значительный ущерб репутации и следует прибегнуть к стратегиям отрицания и преуменьшения вины. В качестве рекомендации следует привести необходимость акцентирования внимания стейкхолдеров на позитивных качествах

организации, её прошлых заслугах и положительном будущем в большей мере, нежели уделяемое внимание обсуждению негативных факторов.

Роль менеджмента в произошедший кризисной ситуации может быть различной. В том случае, если кризис был вызван недостаточной квалификацией руководства, наибольшую эффективность демонстрируют стратегии смягчения восприятия стейкхолдеров, в том же случае, если руководство заподозрено в недобросовестности, рекомендуется занимать позицию отрицания вины организации в произошедших событиях. Восстановление доверия представляет собой сложную задачу для организации после раскрытия факта недобросовестного поведения. В своём исследовании Браун, Бушольц и Данн [43] вводят понятие моральной значимости, которую они определяют как степень, в которой поведение организации морально чувствительно для внешнего стейкхолдера. Моральная значимость является функцией недобросовестности поведения организации и степени психологической взаимозависимости организации и стейкхолдеров. Понятие моральной значимости используется для формирования модели поведения организации, направленной на восстановление доверия стейкхолдеров и формирования новой внутренней культуры организации.

Стоит, однако отметить, что эффективность тех или иных стратегий реагирования зависит от типа стейкхолдеров, на которых они направлены, как было отмечено выше; выделение отдельного подразделения кризисных коммуникаций и тщательный подбор не только стратегий реагирования, но и лингвистических конструкций реагирования полностью обосновано [44].

Внутрисубъектная докризисная адаптация

Докризисная адаптация внутри субъекта управления нацелена на создание механизма реагирования, а также формирование резервных фондов, устойчивых при различных экономических, политических и социальных кризисных явлениях. Помимо этого, инструменты докризисной адаптации должны обеспечивать функционирование системы диагностики и отслеживания отклонений показателей экономических показателей организации.

Исследования Бигля и Робертса выделяют три качества адаптированной к кризису организации [45]:

1. Организационная гибкость.
2. Поддержка творческого подхода в управлении.
3. Открытость к новым идеям.

В целях обеспечения этих качеств, необходимо следовать ряду рекомендаций:

1. Заблаговременное проектирование структуры, отвечающей за управления во время кризиса.
2. Формирование плана реорганизации при возникновении кризисных ситуаций.
3. Внедрение докризисной психоэмоциональной подготовки персонала.
4. Отказ от внешнего совместительства в трудовых правоотношениях.
5. Создание системы обучения персонала.
6. Проведение работы над ошибками по результатам предшествовавших инцидентов.
7. Создание системы межструктурного взаимодействия на случай кризисных явлений.

В совокупности указанные меры нацелены на возможность запуска в действие таких управленческих механизмов, которые необходимы для преодоления с наименьшими потерями всяких кризисных явлений.

Важной группой стейкхолдеров, о которых следует помнить при формировании механизма взаимодействия, как показывают исследования, являются работник и бывшие работники компании, а также профсоюзы. В частности, работа Джеймса и Вуттена [46] посвящена судебным разбирательствам в области дискриминации на расовой и гендерной почве, а также разработке правил урегулирования таких споров со стейкхолдерами.. Процесс сокращения кадров, который является механизмом докризисной адаптации, как показывают исследования, является источником самостоятельного кризиса в работе компании, может приводить к бойкотам, забастовкам и судебным разбирательства. Исследования показывают важность учёта психологического состояния сокращаемого персонала и

его восприятия происходящего процесса сокращения кадров [47; 48].

При проведении внутрисубъектной докризисной адаптации рекомендуется уделить внимание направлениям обеспечения организационной устойчивости и качеству корпоративной культуры. Как можно заметить, эта деятельность не может осуществляться без заблаговременной психоэмоциональной адаптации персонала организации.

Формирование системы оперативного реагирования и адаптации, работа по запланированным планам позволяют снизить уровень эмоционального истощения трудовых средств и быстрее адаптироваться при выявлении незапланированных заранее отклонений и проявлений кризиса.

Механизм формирования структур реагирования во многом направлен на компенсацию когнитивных ограничений руководства организации и сотрудников. Как указывал ещё Макиавелли [49], руководство, ранее успешное, никогда не стремится изменить образ своего поведения, несмотря на изменение условий. Поэтому следует заблаговременно предписывать тот порядок поведения, который будет наиболее результативен при изменении обстоятельств [50]. Важность докризисной внутрисубъектной адаптации важна и для результатов послекризисной адаптации. Как показывают исследования, пройдя через кризисные явления, не грозящие полной ликвидацией организации, стейкхолдеры могут сделать ошибочные выводы, усвоить неправильные уроки, не провести надлежащую адаптацию. Именно внедрение системы постоянной работы над ошибками на этапе докризисной адаптации позволяет избежать таких явлений [51].

Формирование корпоративной культуры и обеспечение здорового эмоционального состояния в коллективе является необходимым элементом докризисной адаптации. Здоровый коллектив легче справляется с эмоциональными потрясениями при возникновении кризиса и не снижает эффективности своей работы [52]. В первую очередь при формировании здорового эмоционального состояния коллектива следует уделить внимание поведению руководства организации, исследования указывают на значительное влияние эгоистичных амбиций руководителей, а также злоупотреблений и коррупции на эмоциональный фон и эффективность сотрудников [53]. Одним из путей обеспечения организационной гибкости, в целях повышения адаптивности организации на этапе докризисной адаптации, выделяется обеспечение гендерно-культурного разнообразия в руководстве организации, открывающиеся технологические возможности по географической децентрализации предприятия. Следует однако отметить вероятное снижение силы сплочения коллектива в силу меньшего физического взаимодействия. В этом случае возникает риск столкновения с проявлением эффекта внешнего совместительства, о вреде которого было упомянуто выше.

Докризисная адаптация организации напрямую связана с социокультурной адаптацией, выделяются три параметра эффективной социокультурной адаптации [54]:

1. Удовлетворённость материальным положением.
2. Вовлечение в общественную жизнь.
3. Эмоциональный комфорт.

Уделение внимания этим факторам позволит сформировать здоровый коллектив, который будет готов к прохождению через кризисные явления. Как можно видеть, выполнение второго пункта затруднено при географической разрозненности коллектива. Устойчивый трудовой коллектив должен строиться на моделях товарищества, партнёрства, самореализации и высокого качества трудовой жизни. В основе этой работы лежат методики отбора персонала по ценностям.

Гендерно-географическое разнообразие, в то же время, само по себе не гарантирует когнитивное разнообразие в коллективе. Формированию модели подбора персонала по ценностям посвящена работа А.И. Кочетковой [55], в которой указано, что для выявления ценностных характеристик личности доверительная беседа может быть куда полезней тестирования. С одной стороны, такой подход вносит существенный субъективизм в принятие решения, автор позволит себе отнести риск ошибки к роду предпринимательских рисков, избегание которых требует во многом управленческого чутья в большей мере, чем регулирование.

Внутрисубъектное управление кризисом

Управление кризисом это особый вид управленческой деятельности, ведущийся в условиях возникновения обстоятельств, угрожающих дальнейшему существованию предприятия. Оно направлено на организационную, маркетинговую и экономическую адаптацию к кризисным явлениям [56]. Как и любая управленческая деятельность, управление кризисом имеет собственные характерные инструменты. Представим их в таблице 1, структурировав инструменты по сферам хозяйственной деятельности субъекта.

Таблица 1 - Инструменты внутрисубъектного управления кризисом *

| Сфера | Инструмент управления |
|------------------|---|
| Производство | Управление технологией и качеством |
| | Управление запасами |
| | Оптимизация структуры производственных подразделений |
| Трудовые ресурсы | Мотивационная политика |
| | Оптимизация штата |
| | Управление механизмом подбора кадров |
| | Формирование корпоративной культуры |
| | Формирование новой команды |
| Финансы | Оценка ключевых показателей |
| | Управление кредитной политикой |
| | Управление эффективностью использования оборотных средств |
| Маркетинг | Совершенствование системы сбыта |
| | Смена корпоративного стиля |
| | Управление коммуникациями |
| | Управление ценовой политикой |
| Организация | Изменение организационной структуры |
| | Логистическая оптимизация |
| | Изменение функциональных обязанностей отделов |

В значительной степени модели управления кризисом основаны на обнаружении отрицательных явлений, влекущих к нежелательным последствиям, и их устранении. Во главе механизма управления кризисом стоят личности, и эти личности, их психоэмоциональные и профессиональные качества являются в значительной мере объектом исследований. Важным наблюдением, отмеченным в исследованиях, является стремление руководителей уйти из организации при возникновении кризиса, как было уже отмечено выше, люди не склонны менять привычки, которые ранее приносили им успех [57]. Восприятие кризиса и эффективность его управления оказываются связанными, тем лучше руководитель справляется с кризисом, чем положительней его взгляд на происходящее, управление кризисом требует некоторой степени азарта у руководителя и понимание кризисных явлений как возможности для развития организации и её адаптации, а не только лишь как угрозы существования [58].

В чём же преимущество положительного восприятия кризиса? Можно выделить две стратегии управления кризисом – оборонительную и наступательную. Очевидно, подавленный кризисом руководитель, воспринимающий его лишь как угрозу, будет тяготеть к оборонительной стратегии,

что существенно ограничит его возможности. Вместе с тем, излишний азарт также будет вреден. В том случае, если руководство организацией осуществляется коллегиальным органом, необходим его подбор с целью уравнивания мировоззрений его участников, о чём было уже упомянуто выше. Важное значение имеет так же и численный состав, так как крупные коллегиальные органы снижают гибкость организации и скорость её реакции на отрицательные явления [59]. Представим стратегии управления кризисом в виде таблицы 2, из которой видно, что оборонительные стратегии направлены на снижение затрат предприятия, в то время как наступательные нацелены на извлечение прибыли.

Таблица 2 - Стратегии внутрисубъектного управления кризисом *

| | |
|--------------------------|--|
| Оборонительная стратегия | Снижение непродуктивной части фонда оплаты труда |
| | Снижение стоимости привлечения средств |
| | Снижение производственных затрат |
| | Снижение затрат на приобретение запасов |
| | Продажа непроизводительных активов |
| | Снижение оборачиваемости оборотных средств |
| | Сокращение ассортимента |
| Наступательная стратегия | Изменение ценовой политики |
| | Переориентация |
| | Разработка нового товара |
| | Увеличение расходов на продвижение |
| | Реинжиниринг |

Рассмотрим подробнее инструменты оборонительной стратегии реагирования.

Снижение непродуктивной части фонда оплаты труда подразумевает внедрение систем мотивации, позволяющих повысить производительность труда и заинтересованность сотрудников в дальнейшей работе на предприятии. В условиях кризисных явлений важно обеспечить уверенность сотрудников в завтрашнем дне, воспрепятствовать массовому увольнению коллектива. В противном случае возможно возникновение обратной положительной связи, уход части сотрудников будет влиять на производительность и выполнение планов производства, снижать объём выручки до значения точки безубыточности, что только убедит сотрудников в верности решения о разрыве трудовых правоотношений.

Под снижением стоимости привлечения средств подразумевается изменение структуры привлечённого капитала, поиск альтернативных источников привлечение средств и шаги к снижению процентной ставки по привлечённым средствам.

Снижение затрат за счёт работы с поставщиками или внесения изменения в технологию производства видится неизбежным шагом на пути к повышению рентабельности. В качестве возможных мер также можно привести централизацию управления расходами, мотивацию персонала на снижение непроизводительных затрат и экономию [61].

Сокращение ассортимента организации может быть применено для высвобождения ресурсов организации на наиболее прибыльных и устойчивых сегментах рынка.

Ряд активов компании может быть обременительным, в своей деятельности автор неоднократно сталкивался с наличием возможности восстановить платежеспособность организации путём высвобождения непроизводительных, законсервированных активов. Такое решение позволяет не только насытить организацию ликвидностью, но и снизить издержки на содержание таких активов. Технологии организации удалённого рабочего места позволяют высвободить значительные площади, занятые конторскими работниками без потери в эффективности деятельности. На данный момент опыт удалённой работы знаком многим работникам и компаниям по ходу течения инфекции

COVID-19 [62]. Стоит, однако заметить, что исследования выявили два варианта развития событий при переводе сотрудников на удалённую работу: первом случае влияние оказывается положительным и растёт производительность труда, а во втором в условиях удаленной работы процесс управления сотрудниками осложняется, ухудшается социально-психологическая среда в трудовом коллективе и снижается производительность труда [63]. В связи с чем этот инструмент следует применять крайне осторожно. Исследования показывают, что этот инструмент наиболее эффективен с сотрудниками, чья система мотивации ориентирована на показатели эффективности работы, для прочих сотрудников отрицательное влияние будет преобладать.

Рассматривая инструменты наступательной стратегии, обратим внимание, что все они направлены на увеличение рентабельности. Изменение цен является инструментом оперативного реагирования и при наличии удовлетворительных характеристик потребительского поведения способно быстро увеличить объём прибыли. Применение этого метода требует точной информации об эластичности спроса, что невозможно без тщательной докризисной адаптации субъекта. Одним из инструментов поддержки рыночной позиции при повышении цены является реклама, таким образом, этот инструмент может быть взаимоувязан с увеличением расходов на рекламу [64]. Переориентация подразумевает концентрацию рекламных, снабженческих усилий на определённой группе потребителей. Указанные меры, как видно, требуют качественной системы анализа рынка сбыта, понимания своего потребителя и его потребительского поведения.

Кризисные явления также могут быть связаны с естественным процессом жизненного цикла товара [65]. Для определения жизненного цикла товара субъекта и, следовательно, необходимости использования указанного инструмента рекомендуется обратить внимание на статистические показатели темпа роста в абсолютном или относительном выражении, показывающие скорость изменения процесса (изменений продаж) и темпа прироста, динамику самой скорости изменений. Анализу подлежат следующие элементы:

- 1) объём продаж товара;
- 2) относительные темпы роста числа продаж, рассчитанные по отношению к предыдущему периоду;
- 3) относительные темпы роста числа продаж, рассчитанные по отношению к базовому периоду;
- 4) абсолютные темпы роста числа продаж, рассчитанные по отношению к предыдущему периоду;
- 5) абсолютные темпы роста числа продаж, рассчитанные по отношению к базовому периоду;
- 6) относительные темпы прироста числа продаж, рассчитанные по отношению к предыдущему периоду;
- 7) относительные темпы прироста числа продаж, рассчитанные по отношению к базовому периоду;
- 8) абсолютные темпы прироста числа продаж, рассчитанные по отношению к предыдущему периоду;
- 9) абсолютные темпы прироста числа продаж, рассчитанные по отношению к базовому периоду.

Отслеживание этих показателей необходимо проводить в ходе всего периода кризисного управления, чтобы чутко реагировать на переход товара с одного цикла на другой. Переход от одного этапа жизненного цикла к другому происходит плавно и без постоянного контроля, реакция руководства может быть несвоевременной.

Действенным инструментом управления кризисом может оказаться масштабный реинжиниринг всей организации и бизнес-процессов. Реинжиниринг включает в себя множество различных методов управления кризисом и в конечном счёте ведёт к созданию новой модели организации, с меньшими затратами, большим числом потребителей, лучшими результатами, компании более адаптированной, чем изначальная [66].

В целом, управление кризисом требует надлежащих психоэмоциональных реакций руководящего

состава организации, которые позволят использовать широкий спектр инструментов управления в ходе управления кризисом. Залогом успешного процесса внутрисубъектного управления кризисом являются внутрисубъектная и внесубъектная докризисная адаптация которая позволит оперативно изменить модель поведения и своевременно принимать необходимые меры. Несвоевременность принимаемых мер ведёт к снижению их эффективности.

Внутрисубъектная послекризисная адаптация

Важность послекризисной адаптации обуславливается тем, что тщательно проведённая работа над ошибками снижает вероятность столкновения с аналогичными явлениями в последующие периоды. [67]. Исследования показывают, что организации лучше учатся на неудачах, чем на успехах, а знания, полученные на основе неудач, обесцениваются медленнее, чем знания, полученные на основе успехов, и чем больше накопленный ранее опыт, тем лучше субъекты могут учиться в будущем [68].

Приступая к анализу результатов управления кризисом, можно выделить ряд критериев, указывающих на степень эффективности тех или иных мер, представим их в виде таблицы 3.

Таблица 3 - Критерии эффективности управления кризисом

| Аспект | Неэффективное управление | Частичная эффективность | Эффективное управление |
|-----------------------------------|---|---|---|
| Поступление сведений о риске | Пренебрежение | Тревога | Реагирование |
| Вовлечение стейкхолдеров в кризис | Стейкхолдеры вовлечены | Ущерб для внешних стейкхолдеров незначителен | Ущерб для внешних стейкхолдеров отсутствует |
| Состояние деловой активности | Прекращение деятельности | Некоторые процессы остановлены | Деятельность продолжается, обязательства исполняются |
| Влияние на репутацию | Отказ ряда внешних стейкхолдеров от взаимодействия | Кратковременное влияние на взаимодействие с внешними стейкхолдерами | Восприятие организации улучшается благодаря продуктивным действиям руководства в условиях кризиса |
| Обеспеченность ресурсами | Нехватка ресурсов для преодоления кризиса | Требуется привлечение дополнительных внешних ресурсов | Ресурсы достаточны |
| Управленческие процессы | Замедлены внутрисубъектные и внесубъектные взаимодействия | Замедлены внесубъектные взаимодействия | Своевременность принятия и выполнения решений |
| Повтор кризисных событий | Опыт не учтён и ошибки повторяются | Опыт учтён частично и некоторые ошибки повторяются | Опыт учтён и ошибки не повторяются |

Как видно из представленной таблицы, под эффективностью управления кризисом, понимается такая совокупность показателей организации, которые формируют и реализуют новые возможности развития организации при сохранении ранее достигнутых результатов. Для оценки такой эффективности имеются варианты балльных систем. Так Осипова Е.А. и Сычёва Э.В. [69] предлагают

балльную систему оценки критериев эффективности управления кризисом, с присвоением каждому из них баллов и веса экспертным путём. Оценке в свою очередь подлежат финансовая эффективность, устойчивость, инновации, организационная структура и эффективность управления. Такой подход видится автору настоящей работы излишне субъективным. При этом авторами не раскрываются количественные показатели, лежащие в их методике.

Ранее балльная модель оценки эффективности антикризисного управления также была предложена Кондратьевой К.В. [70], с применением широкого спектра показателей по пяти группам, представленным в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели эффективности антикризисного управления

| Показатели эффективности | Критерии эффективности | Показатели |
|--|--|--|
| Эффективность финансово-хозяйственной деятельности | Результативность и финансовая эффективность | 1. Прибыль и рентабельности 2. Показатели ликвидности 3. Показатели устойчивости 4. Прибыль на одну акцию 5. Вероятность банкротства |
| | Устойчивость и адаптивность | Скорость принятия и реализации управленческих решений |
| Эффективность управления | Инновации | 1. Качество продукции 2. Периодичность внедрения инноваций 3. Расходы на НИОКР 4. Экономическая эффективность НИОКР |
| | Организационная структура и социальная эффективность | 1. Трудовая дисциплина и условия труда, 2. Текучесть кадров 3. Профсоюзная деятельность 4. Взаимоотношения в коллективе 5. Средняя заработная плата 6. Коэффициент опережения темпа роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы 7. Регламенты и стандарты 8. Расходы на систему управления |

Как видно из представленной таблицы, указанная модель также содержит значительную часть субъективных показателей. Оценка их осуществляется экспертным путём, что, по мнению автора настоящей работы, оставляет излишний простор для манипуляций. Учитывая, что далее Кондратьевой К.В. предлагается проводить присуждение баллов и веса показателем также экспертным методом, влияние возможной ошибки будет только возрастать и использование полученных данных для принятия управленческих решений автору настоящей работы, видится нецелесообразным.

Большаков А.С. [71] предлагает проводить оценку результативности по определённым количественным показателям, производя соотношение расходов на применение тех или иных управленческих решений и их результата. Стоит, однако отметить, что результат и затраты, по Большакову А.С., могут быть как выражены в экономической форме, так и в научно-технической, социальной, экологической и других. Экономический результат оценивается по экономическим показателям; научно-технический результат по показателям новизны, простоты, полезности технологий управления; ресурсный результат по эффективности расходования; социальный эффект по размеру заработной платы, уровню безработицы и другим; экологический результат определяется

оценкой состояния внешней среды. Затем производится суммирование результирующих показателей с поправкой на их значимость (1).

$$\text{Эффективность} = C1 \times P1 + C2 \times P2 + C3 \times P3 + C4 \times P4 + C5 \times P5 \quad (1)$$

где

P1, P2, P3, P4, P5 – экономический, научно-технический, ресурсный, социальный, экологический эффект (результат), приведенный к баллам;

C1, C2, C3, C4, C5 – коэффициенты значимости эффектов, приведенные к 1 или 100 %

Отсутствие явных количественных показателей, по нашему мнению, делает процесс анализа субъективным, а возможность принятия управленческих решений на основе полученных данных также затруднительной.

Процесс внутрисубъектной послекризисной адаптации включает в себя три последовательных элемента: интерпретацию, соотнесение и внедрение. Они представляют собой исследования причин, которые привели к возникновению кризисных явлений, определение ошибочных управленческих решений и слабых мест организации, работу над ошибками и усвоение полученных уроков путём внесения необходимых изменений в производственные, сбытовые и управленческие процессы. Результатом послекризисной адаптации являются выход субъекта на новый уровень, формирование и реализация потенциала развития организации.

Кризисы являются редкими явлениями, выходящими за рамки обычной производственной деятельности, в совокупности с эмоциональной вовлеченностью лиц, участвовавших в нём, рекомендуется рассмотреть возможность привлечения внешних консультантов для проведения процедуры адаптации [72], также целесообразно проводить широкий сбор сведений о всех проявлениях кризиса на различных уровнях деятельности предприятия по вертикали, таким образом руководство сможет получить всесторонние сведения для проведения полноценной работы над ошибками. При этом, по мнению автора настоящей работы, использование интегральных показателей результативности, основанных на экспертных оценках, является не целесообразным методом послекризисной адаптации.

Управление кризисом за пределами жизненного цикла

Рассмотрев структуру антикризисного управления, мы увидели, что существенная часть её мероприятий является внесубъектной. Исходя из представленных сведений, ошибочно будет считать, что антикризисное управление или управление кризисом должно быть направлено лишь на сохранение организации: ряд мер, в том числе реинжиниринг, приводит фактически к созданию новой структуры, лишь с сохранением ряда прежних обязательств. В своём исследовании автор предположил, что управление кризисом существует только в пределах жизненного цикла предприятия и меры антикризисного управления не могут быть направлены на ликвидацию организации. Однако, в процессе анализа исследований, можно обнаружить ряд исследований, рассматривающих ликвидацию и банкротство как один из методов управления кризисом [73,74]. Принимая во внимание длительность и затратность проведения мер оздоровления, ликвидация может быть выгодна всем стейкхолдерам. Стратегии адаптации предприятия направлены на повышение конкурентоспособности, развитие, сохранение рабочих мест. В свою очередь стратегия ликвидации предусматривает ограничение размера убытков различных групп стейкхолдеров без какой-либо адаптации [75].

Вместе с тем, можно обнаружить и иное мнение, что антикризисное управление имеет место лишь при наличии ожидания восстановления платёжеспособности [76; 77]. В этом случае выделяют ряд рекомендаций, при которых меры управления кризисом могут иметь место:

1. Мероприятия по антикризисному управлению со стороны руководства компании могут быть начаты, если ожидания своевременного восстановления будут положительными;

2. Вмешательство экспертов в кризисное управление может быть начато, если есть признаки того, что вмешательство может привести к восстановлению;

3. Никакие действия по управлению кризисом не могут быть предприняты, если не ожидается восстановления деятельности компании, что привело бы к ликвидации или банкротству.

Сопоставляя между собой представленные взгляды, автор позволит трактовать себе стратегию ликвидации и банкротства предприятия как элемент антикризисного управления по отношению к самим стейкхолдерам, заинтересованным к снижению размера убытков и увеличению ликвидационной стоимости организации. Предприятие, хотя и является самостоятельным хозяйствующим субъектом со своими правами и обязанностями, но существует неотрывно от совокупности иногда разрозненных интересов своих стейкхолдеров. Аналогичным образом, в рамках управления кризисом могут производиться ликвидации и банкротства дочерних организаций субъекта в целях его кризисной адаптации.

Автор делает вывод, что антикризисное управление находится в пределах жизненного цикла предприятия и не выходит за его пределы, меры антикризисного управления предприятием не могут быть направлены на его ликвидацию или банкротство.

Заключение.

Обобщая представленную информацию, мы видим возможность структурирования исследований в области антикризисного управления в соответствии с функцией управленческой деятельности. При этом российские и зарубежные исследования находятся в единой канве и строятся на общих принципах и подходах, несмотря на выявленное различие в наименовании управленческой деятельности. Как было замечено выше, русскоязычное определение характеризуется отрицательной направленностью, противоборством кризису, в свою очередь англоязычное значение такой окраски не имеет. Однако эти различия не находят своего отражения в управленческих подходах и исследованиях, с точки зрения управленческой деятельности понятия антикризисного управления и управления кризисом можно считать тождественными.

Автором выявлены различия в подходах к определению самого понятия антикризисного управления, причину которого, автор видит в расширении функций антикризисного управления на процессы ликвидации и банкротства предприятия. Также выявлено наличие мнения об отсутствии антикризисного управления как такового, которое автор считает ошибочным.

Исследования в области антикризисного управления могут быть структурированы по принципу деления на внутрисубъектные и внесубъектные отношения, которые в дальнейшем разделяются на докризисный этап, этап управления кризисом и послекризисный период. Обособленно автором выделены исследования, посвященные ликвидации и банкротству предприятия в рамках антикризисного управления. По мнению автора, эти исследования не могут быть отнесены к антикризисному управлению предприятием, и следует рассматривать как исследования, посвященные антикризисному управлению в отношении стейкхолдеров предприятия.

Автор считает доказанной свою гипотезу, поставленную в начале исследования, о том, что антикризисное управление является особой отраслью управления, которая может быть разделена на функции в соответствии с жизненным циклом предприятия и которая не выходит за его пределы.

Также по итогам проведенного обобщения можно обозначить ряд практических рекомендаций по проведению процедур антикризисного управления:

1. Создание устойчивых и положительных связей с внешними стейкхолдерами позволяет эффективней избегать кризиса и быстрее проходить через них;

2. Выгодная субъекту реакция внешних стейкхолдеров может быть обеспечена заблаговременной подготовкой мер отклика на те или иные кризисные явления;

3. Необходим тщательный подбор лингвистических конструкций в публичных заявлениях субъекта.

4. Важное значение играет организационная устойчивость и качество корпоративной культуры.

5. Наличие управленческих заготовок позволяет снизить вероятность вредных управленческих решений по причине особенностей психоэмоциональных реакций менеджмента.

6. Рекомендуется привлечение внешних консультантов при работе над ошибками, в целях компенсации эмоциональной вовлечённости руководства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Perrow, Ch Normal Accidents: Living with High Risk Technologies / Ch Perrow. -: New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1999. - 451 p.
2. Васин, С. М. Антикризисное управление: учебное пособие / В. М. Васин, В. С. Шутов. - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. - 272 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01557-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1036517> (дата обращения: 07.02.2022). - Режим доступа: по подписке.
3. Валуев, Б. И. Необоснованность концепции антикризисного финансового управления промышленным предприятием / Б. И. Валуев, Ю. Ю. Валуев, Ф. Н. Юзунов. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. - 2013. - № 2. - С. 197-205.
4. Терещенко О.О. Теоретичні основи антикризового управління фінансами підприємства / О.О. Терещенко // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 4. – С. 250– 262.
5. Харитонов, А. В. Антикризисное управление: современные подходы к пониманию содержания / А. В. Харитонов, И. В. Павлов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2005. – № 1. – С. 51-54.
6. Pearson, С.М., Clair, J.А., Reframing crisis management // Academy of management review. - 1998. - №23(1). - P. 59-76
7. Захаров, В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика / В. Я. Захаров. - 2-е изд. - Москва: Юнити-Дата, 2012. - 304 с.
8. James, E. H. Leading under pressure: From surviving to thriving before, during, and after a crisis / E. H. James, L. P. Wooten. // Crisis management: Informing a new leadership research agenda. Academy of Management Annals. - New York: Psychology Press/Routledge., 2010. - P. 455-493
9. Freeman, R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. - Boston: Cambridge University Press, 1984. - 276 p.
10. Coombs, W. T. Protecting Organization Reputations During a Crisis: The Development and Application of Situational Crisis Communication Theory / W. T. Coombs. // Corporate Reputation Review. - 2007. - №12. - P. 163-176.
11. Coming forward: The effects of social and regulatory forces on the voluntary restatement of earnings subsequent to wrongdoing / M. D. Pfarrer, K. G. Smith, K. M. Bartol [et al.]. // Organization Science. - 2008. - №77. - P. 386–403.
12. Ткаченко И. Н., Злыгостев А. А. Моделирование стейкхолдерских рисков: опыт эконометрического анализа // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2021. Т. 21, вып. 3. С. 271-287
13. Ткаченко, И. Н. Оценка вклада стейкхолдеров в стоимость компании: пример российского банковского сектора / И. Н. Ткаченко, А. А. Злыгостев // Управленец. – 2018. – Т. 9. – № 4. – С. 40-52
14. Тингаева, А. А. Требования к корпоративному управлению публичных акционерных обществ как способ достижения инвестиционной привлекательности на рынке / А. А. Тингаева // Трансформация моделей корпоративного управления в новых экономических реалиях: Материалы Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 20 ноября 2020 года. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2020. – С. 185-190.
15. Clair, J. A. A “total” responsibility management approach to crisis management and signal detection in organizations / J. A. Clair, S. Waddock. // International handbook of organizational crisis management. -

2007. - №2. - P. 299–314.

16. Kahn, W. Organizational crises and the disturbance of relational systems. / Kahn, W. 17, M. A. Barton, S. Fellows. // *The Academy of Management Review*. - 2013. - № 17. - P. 377–396.
17. Coombs, W. T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding / W. T. Coombs. - 4th ed. - Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc, 2015. - 256 p.
18. Bundy, J. A burden of responsibility: The role of social approval at the onset of a crisis / J. Bundy, M. D. Pfarrer. // *The Academy of Management Review*. - 2015. - № 8. - P. 345–369.
19. Greve, H. Organizations gone wild: The causes, processes, and consequences of organizational misconduct / H. Greve, D. Palmer, J. -. Pozner // *The Academy of Management Annals*. - 2010. - № 7. - P. 53–107
20. Управление проектами: учебник / под ред. Н.М. Филимоновой, Н.В. Моргуновой, Н.В. Родионовой. - Москва: ИНФРА-М, 2022. - 349 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/textbook_5a2a2b6fa850b2.17424197. - ISBN 978-5-16-013197-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1836589> (дата обращения: 01.03.2022). – Режим доступа: по подписке
21. Weiner, B. An attributional theory of motivation and emotion / B. Weiner. // *Psychological Review*. - 1985. - № 6. - P. 548-573.
22. Coombs, W. T. Unpacking the halo effect: Reputation and crisis management / W. T. Coombs, S. J. Holladay. // *Journal of Communication Management*. - 2006. - №6. - P. 123–137
23. Benoit, W. Accounts, excuses, and apologies: A theory of image restoration strategies / W. Benoit. - New York: Albany: State University of New York Press, 2008. - 208 p.
24. Зуб, А. Т. Эффективность антикризисного управления: поведенческие аспекты / А. Т. Зуб, М. А. Мельников // *Евразийский союз ученых*. – 2015. – № 7-1(16). – С. 81-83.
25. Claeys, A. S. Crisis response and crisis timing strategies: Two sides of the same coin / A. S. Claeys, Cauberghe V. // *Public Relations Review*. - 2012. - P. 83–88.
26. Elsbach, K. D. Averting expected controversies through anticipatory impression management: A study of hospital billing. / K. D. Elsbach, R. I. Sutton, K. E. Principe. // *Organization Science*. - 1998. - № . - P. 68–86.
27. Graffin, S. D. AIM, acquire: Impression offsetting and acquisitions / S. D. Graffin, J. Halebian, J. T. Kiley // *The Academy of Management Journal*. - 2016. - № . - P. 232–252.
28. Poppo, L. The repair of public trust following controllable or uncontrollable organizational failures: A conceptual framework / L. Poppo, D. J. Schepker. // *Public trust in business*: Cambridge: Cambridge University Press. - 2014. - № . - P. 326–360.
29. Голуб, О. Ю. Кризисные коммуникации: методология и методы управления / О. Ю. Голуб // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. – 2012. – № 2(41). – С. 142-145
30. Mitroff, I. I. The structure of man-made organizational crises: Conceptual and empirical issues in the development of a general theory of crisis management / I. I. Mitroff, T. C. Pauchant, P. Shrivastava // *Technological Forecasting and Social Change*. - 1988. - № . - P. 83–107.
31. Алифанова, Т. И. Кризис-коммуникации как ключевой фактор успеха организационного антикризисного управления / Т. И. Алифанова // *Управленческие науки*. – 2018. – Т. 8. – № 2. – С. 52-63. – DOI 10.26794/2404-022X-2018-8-2-52-63
32. Sinaceur, M. Emotional and deliberative reactions to a public crisis: Mad cow disease in France. *Psychological Science* / M. Sinaceur, C. Heath, S. Cole. // *Technological Forecasting and Social Change*. - 2005. - № . - P. 247–254.
33. Зорина, В. С. Кризисные коммуникации «ГМК Норильский никель» в условиях техногенного кризиса / В. С. Зорина // *Инновации. Наука. Образование*. – 2021. – № 35. – P. 2611-2615
34. Managing the message: The effects of firm actions and industry spillovers on media coverage following wrongdoing / A. Zavyalova, M. D. Pfarrer, R. K. Reger, D. L. Shapiro. // *The Academy of Management Journal*.

- 2012. - № 1. - P. 1079–1101.

35. Yue, L. The failure of private regulation: Elite control and market crises in the Manhattan banking industry. / L. Yue, J. Luo, P. Ingram // *Administrative Science Quarterly*. - 2013. - №58. - P. 37–68.

36. Veil, S. R. Incorporating social media in risk and crisis communication / S. R. Veil, T. Buehner, M. J. Palenchar. // *Journal of Contingencies and Crisis Management*. - 2011. - № 2. - P. 110–122.

37. Barnett, M. L. Good fences make good neighbors: A longitudinal analysis of an industry selfregulatory institution / M. L. Barnett, A. A. King. // *The Academy of Management Journal*. - 2008. - № 4. - P. 1150–1170

38. Johnson, S. Board Composition Beyond Independence: Social Capital, Human Capital, and Demographics / S. Johnson, K. Schnatterly, A. Hill. // *Journal of Management*. - 2013. - № 39. - P. 232-262.

39. Love, E. G. Character, conformity, or the bottom line? How and why downsizing affected corporate reputation / E. G. Love, M. Kraatz. // *The Academy of Management Journal*. - 2009. - № 52. - P. 314–335.

40. Zyglidopoulos, S. C. The impact of accidents on firms' reputation for social performance / S. C. Zyglidopoulos. // *Business and Society*. - 2001. - № 40. - P. 416–441.

41. Mishina, Y. The path dependence of organizational reputation: How social judgment influences assessments of capability and character / Y. Mishina, E. S. Block, M. J. Mannor // *Strategic Management Journal*. - 2012. - № 33. - P. 459-477.

42. Кочеткова, А. И. Методики отбора персонала для управления по ценностям / А. И. Кочеткова, П. Н. Кочетков // *Наука и бизнес: пути развития*. – 2018. – № 10(88). – С. 96-99.

43. Brown, J. A. Moral salience and the role of goodwill in firm-stakeholder trust repair / J. A. Brown, A. K. Buchholtz, P. Dunn. // *Business Ethics Quarterly*. - 2016. - № 26. - P. 181-199.

44. Dardis, F. Prescribing versus describing: Testing image restoration strategies in a crisis situation. / F. Dardis, M. M. Haigh. // *Corporate Communications: An International Journal*. - 2009. - № 14. - P. 101-118.

45. Bigley, G. A. The incident command system: high-reliability organizing for complex and volatile task environments / G. A. Bigley, K. H. Roberts // *Academy of Management Journal*. – 2001. – Vol. 44. – No 6. – P. 1281-1299.

46. James, E. H. Diversity crises: How firms manage discrimination lawsuits / E. H. James, L. P. Wooten. // *The Academy of Management Journal*. - 2006. - № 49. - P. 1103–1118.

47. The winding road from employee to complainant: Situational and psychological determinants of wrongful termination claims. *Administrative Science Quarterly* / Lind, E. 48, J. Greenberg, K. S. Scott, T. D. Welchans // *Administrative Science Quarterly*. - 2000. - № 45. - P. 557–590.

48. McDonnell, M. H. Keeping up appearances: Reputational threat and impression management after social movement boycotts / M. H. McDonnell, B. King // *Administrative Science Quarterly*. - 2013. - № 58. - P. 387–419.

49. Макиавелли 1982 - Макиавелли Н. Государь // Макиавелли Н. Избранные сочинения. М.: Художественная литература, 1982. (Machiavelli N. The Prince. Russian translation). Макиавелли 2004 - Макиавелли Н. О военном искусстве // Искусство войны: антология. СПб.: Амфора. 2004. (Machiavelli N. The art of war. Russian translation).

50. Roux-Dufort, C. Is crisis management (only) a management of exceptions? / C. Roux-Dufort. // *Journal of Contingencies and Crisis Management*. - 2007. - № 15. - P. 105-114.

51. Organizational design and restructuring in response to crises: Lessons from computational modeling and real-world cases. / Z. Lin, X. Zhao, K. Ismail, K. M. Carley. // *Organization Science*. - 2006. - № 17. - P. 598-618.

52. Do CEO stock options prevent or promote fraudulent financial reporting? / J. P. O'Connor, R. L. Priem, J. E. Coombs, K. M. Gilley. // *The Academy of Management Journal*. - 2006. - № 49. - P. 483-500.

53. Schnatterly, K. Increasing firm value through detection and prevention of white-collar crime. / K. Schnatterly // *Strategic Management Journal*. - 2003. - № 24. - P. 587-614.

54. Самара, Г. Н. Социокультурная адаптация в современном российском обществе / Г. Н. Самара, А. И. Кочеткова // *Сервис plus*. – 2008. – № 4. – С. 42-45.

55. Кочеткова, А.И. Антикризисное управление. Инструментарий: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры/ А.И.Кочеткова, П.Н.Кочетков. - Москва: Издательство Юрайт, 2019.- 440с.- (Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN978-5-534-01617-8.
56. Шальнева, В. В. Система антикризисного финансового управления предприятием / В. В. Шальнева, О. Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2020. – № 1(50). – С. 37-46.
57. Withers, M Stay or leave: Director identities and voluntary exit from the board during organizational crisis / M. Withers, K. G. Corley, A. J. Hillman // Organization Science. - 2012. - № 23. - P. 835-850.
58. Roberts, K. H. Organizational sensemaking during crisis / K. H. Roberts, P. Madsen, V. Desai. // International handbook of organizational crisis management. - 2007. - № 2. - P. 107-122.
59. Dowell, G. W. Boards, CEOs, and surviving a financial crisis: Evidence from the internet shakeout. / G. W. Dowell, M. B. Shackell, N. V. Stuart. // Strategic Management Journal. . - 2011. - № 32. - P. 1025-1045.
60. Антикризисное управление организацией: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, В.А. Трифонов. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 143 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/textbook_593a66458b2b50.95220641. - ISBN 978-5-16-013487-1
61. Файншмидт, Е. А. Зарубежная практика антикризисного управления. Учебное пособие / Е. А. Файншмидт, Т. В. Юрьева. – Москва: Евразийский открытый институт, 2010. – 144 с. – ISBN 978-5-374-00227-0
62. Брюхина, Е. Р. Дистанционная (удаленная) работа как цифровой сегмент рынка труда: проблемы и перспективы / Е. Р. Брюхина // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. – 2021. – № 1(44). – С. 80-89. – DOI 10.17308/vsu.proc.law.2021.1/3281.
63. Файзиева, М. Оценка влияния дистанционной работы на производственный труд сотрудников и эффективность предприятия во время пандемии COVID-19 / М. Файзиева, С. Гойипназаров, Г. Абдурахмонова // Общество и инновации. - 2020. - № 22. - С. 35-52.
64. Седелкин, К. Ю. Льва по когтям узнают. Деловая разведка как интеллектуальный инструмент обеспечения конкурентоспособности фирмы в новой экономике / К. Ю. Седелкин // Креативная экономика. – 2009. – № 1(25). – С. 3-11.
65. Давлетбаева, Л. Ф. Жизненный цикл товара / Л. Ф. Давлетбаева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 13(119). – С. 26-30.
66. Евдокимова, А. Б. Реинжиниринг бизнес-процессов в организации как инструмент антикризисного управления / А. Б. Евдокимова, И. В. Ильин // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2016. – № 3(245). – С. 190-201
67. Learning through rare events: Significant interruptions at the Baltimore & Ohio Railroad Museum. / M. K. Christianson, M. T. Farkas, K. M. Sutcliffe, K. E. Weick. // Organization Science. - 2009. - № 20. - P. 846-860.
68. Madsen, P. M. Failing to learn? The effects of failure and success on organizational learning in the global orbital launch vehicle industry / P. M. Madsen, V. Desai. // The Academy of Management Journal. - 2010. - № 53. - P. 451-476.
69. Осипова, Е. А. Оценка эффективности антикризисного управления предприятием в условиях кризиса / Е. А. Осипова, Э. В. Сычева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 4(38). – С. 202-208.
70. Кондратьева, К. В. Оценка эффективности антикризисного управления предприятием / К. В. Кондратьева // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2016. – № 4(31). – С. 189-200. – DOI 10.17072/1994-9960-2016-4-189-200.
71. Большаков, А. С. Антикризисное управление на предприятии: финансовый и системный аспекты / А. С. Большаков. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов, 2010. – 488 с.

72. Billings, R. S. A model of crisis perception: A theoretical and empirical analysis / R. S. Billings, T. W. Milburn, M. L. Schaalman. // *Administrative Science Quarterly*. - 1980. - № 25. - С. 300-316.

73. Брюхина, Е. Р. Дистанционная (удаленная) работа как цифровой сегмент рынка труда: проблемы и перспективы / Е. Р. Брюхина // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право*. - 2021. - № 1(44). - С. 80-89. - DOI 10.17308/vsu.proc.law.2021.1/3281.

74. Shepherd, D. A. Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed / D. A. Shepherd. // *The Academy of Management Review*. - 2003. - № 28. - P. 318-328.

75. Hermann, C. F. Some Consequences of Crisis Which Limit the Viability of Organizations / C. F. Hermann. // *Administrative Science Quarterly*. - 1963. - № 8. - P. 61-82.

76. Starosta, A. Anti-crisis Management Strategies. The case of companies in the Greater Poland Voivodeship / A. Starosta. // *Management*. - 2014. - № 18. - P. 2014-2019.

77. Kurschus, R. J. The Concept of Crisis Management by Intervention Model for SMEs Inzinerine Ekonomika-Engineering / R. J. Kurschus, T. Sarapovas, V. Pilinkiene. // *Economics*. - 2017. - № 28. - P. 170-179.

Conceptual studies of the crisis management organizational and economic content

Chechulin Ivan Alekseevich

graduate student,

Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia.

e-mail: Chechulin-ivan@mail.ru

Annotation. This article is devoted to the study and systematization of conceptual researches in the field of crisis management. At the moment, there are various scientific approaches to the definition of crisis management, the differences are due to the functional boundaries in which researchers formulate. In this paper, the author presents a functional systematization of research in the field of crisis management, compares conceptual views on the essence of crisis management and confirms the fundamental identity of crisis management's concepts and crisis management in foreign and domestic science literature. On the basis of the studied literature and scientific articles of foreign and domestic scientists, the author forms recommendations that he proposes to be guided by through crisis management's organizing. The author also proves that crisis management is a special branch of management, which can be divided into functions by accordance with the life cycle of an enterprise and which does not go beyond it. The results can serve as a basis for research aimed at developing a methodology for preparing a crisis management plan for an enterprise

Keywords: Bankruptcy; Liquidation; Capital and Ownership Structure; Value of Firms; Organizational Behavior; Crisis Management; Business Administration.

О книге про экономическую разведку и информационные войны

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор

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

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. Данный материал представляет собой отклик на книгу В.В. Рублева «Экономическая разведка и информационные войны. Серия экономических блогов», изданную в 2022 году. Автор отклика отмечает актуальность темы рецензируемого произведения. Знакомит читателей со структурой и кратким содержанием рассматриваемого издания. Дает критическую оценку книге с позиции требований к научной монографии на основе теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. С этих же позиций высказывает рекомендации по дальнейшей разработке избранной темы.

Ключевые слова: структура и принципы экономической разведки; подготовка сотрудников подразделений экономической разведки; структура и сущность информационных войн; защита национальных и корпоративных интересов; концепция теоретической экономики как новый парадигмальный мейнстрим в социально-экономических исследованиях; военная спецоперация РФ по защите Донецкой и Луганской народных республик; объективная необходимость мобилизационной экономики в РФ; объективная необходимость немедленного отказа от Болонской системы в высшем образовании.

JEL codes: A13; A14; B40; B41

Для цитирования: Гордеев, В.А. О книге про экономическую разведку и информационные войны / В.А. Гордеев. - DOI 10.52957/22213260_2022_7_123. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2022 - №7. - С.123-129. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.07.2022)

DOI: 10.52957/22213260_2022_7_123

В качестве введения.

Эту книгу [см.: 1] прислал мне по почте, сначала электронной, а потом обычной, её автор, сопроводив дарственной надписью. Благодарен Владимиру Владимировичу Рублеву за подарок, потому что уже само название работы, а тем более ознакомление с её содержанием убеждают в остроте её актуальности. Особенно на фоне военной спецоперации по демилитаризации и денацификации Украины как антиРоссии, накачки нацистов оружием США и других стран НАТО, усиления западных экономических санкций против нашей страны и, конечно, обострения информационной войны двух цивилизаций. В ходе этих событий наглядно обнажились, на мой взгляд, и фашистская сущность западной, прежде всего англосаксонской, «цивилизации», и светоносная планетарная миссия цивилизации российской.

В связи с этим возникло желание познакомить читателей нашего журнала с кратким содержанием упоминаемой книги и заодно высказать свои некоторые суждения о ней. Автор рассматриваемой книги – Рублев Владимир Владимирович, выпускник аспирантуры Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Москва), автор и соавтор 55-ти научно-исследовательских работ, в том числе 13-ти монографий по экономическим дисциплинам, изданным на шести иностранных языках. Он известен читателям нашего журнала и по публикациям в нашем издании [см., например: 2; 3; 4].

О структуре и содержании книги В.В. Рублева

В рассматриваемой книге экономическая разведка и информационные войны представлены автором как два взаимосвязанных элемента, оказывающих существенное влияние на структурные процессы современной экономики, с чем, конечно, нельзя не согласиться. Книга создана на базе

серии из 8-ми экономических блогов:

1. Структура и принципы экономической разведки.
2. Подготовка сотрудников подразделений экономической разведки.
3. Анализ и работа с большим объемом данных.
4. Информационные войны: структура и сущность.
5. Защита национальных и корпоративных интересов.
6. Модель информационно-экономической защиты государств и национальных компаний.
7. Крупнейшие банкротства в истории.
8. Революции на постсоветском пространстве.

Названные блоги и выступают в качестве структурных частей рассматриваемой книги.

В первой части [1, с. 3-12] характеризуется структура экономической разведки ведущих государств как совокупность двух блоков: во-первых, внешние разведывательные структуры (зарубежные представительства), а, во-вторых, координационный центр, расположенный на территории своего государства. При этом внешние разведывательные структуры составляют как официальные, так и неофициальные элементы. Официальные – это специалисты, осуществляющие деятельность при дипломатических представительствах, а неофициальные – это разведчики-нелегалы. Как правило, отмечает автор книги [см.: 1, с. 3], официальные сотрудники имеют взаимодействие с неофициальными элементами на территории зарубежных государств и это взаимодействие подконтрольно координационному центру как головной структуре экономической разведки.

Экономическая разведка с такой структурой эффективна в состоянии стабильности, принося государству дополнительной прибыли до 5% от его валового внутреннего продукта [см.: 1, с. 5]. Однако с началом пандемии COVID-19 национальные разведывательные структуры ведущих государств оказались в состоянии полной дезорганизации: классическая модель экономической разведки, доказывает автор книги [см.: 1, с. 4], выработала свой ресурс, изжила себя, оказавшись неспособной к работе в экстремальных условиях. Далее дается описание направлений и проблем деятельности экономической разведки КНР, США, Израиля и ряда постсоветских государств [см.: 1, с. 5-12].

Во второй части книги [см.: 1, с. 13-30] обращено внимание на проблемы подготовки сотрудников подразделений экономической разведки. Такая подготовка осуществляется в высших образовательных учреждениях национальных органов безопасности, где, как отмечает В.В. Рублев [см.: 1, с. 13], дается классическое образование с углубленным изучением принципов экономической деятельности. В книге приводится пример программы подготовки специалистов и тематики выпускных квалификационных работ по направлению «Экономическая безопасность» в одном из российских университетов [см.: 1, с. 14-18], отмечаются недостатки в методике преподавания, снижающие эффективность подготовки [см.: 1, с. 19]. Но особое внимание В.В. Рублев обращает на то, что сегодняшние выпускники вузов с дипломами экономистов-аналитиков не выдерживают сравнения с 15-18-летними гимназистами и лицеистами начала XX века в знании философской логики [см.: 1, с. 28-30], которая чрезвычайно важна для сотрудника экономической разведки. Приводятся и рекомендуются десятки монографий и учебников по философской логике отечественных и зарубежных авторов, которые были изданы в XIX и начале XX веков и которые надо активнее использовать сегодня в экономической подготовке аналитиков [см.: 1, с. 19-29].

В третьей части книги [см.: 1, с. 31-42] В.В. Рублев резонно, по-моему, утверждает, что в университетах не обучают работе с большими объемами данных, в рамках университетских курсов данной темы касаются поверхностно, тогда как специалист экономической разведки должен обладать навыками самостоятельной обработки больших объемов данных [см.: 1, с. 31]. Считаю, что автор книги справедливо утверждает: специалист экономической разведки должен осуществлять поиск и анализ информации только из официальных источников, не использовать отчеты и доклады рейтинговых агентств, данные интернет-ресурсов, журналистов, блогеров, «независимых экономистов», поскольку их мнение зачастую носит политический характер [см.: 1, с. 31-32]. В книге приводятся примеры

такой некачественной, хотя и широко распространенной информации, отмечается её вредное, дестабилизирующее влияние на социально-экономическую ситуацию [см.: 1, с. 32-33].

Учитывая, что сегодняшние выпускники вузов зачастую не владеют навыками самостоятельной работы и не понимают даже элементарных основ экономического анализа, В.В. Рублев приводит названия монографических и учебных книг, которые, по его мнению, могут помочь в преодолении указанного недостатка [см.: 1, с. 33-37]. Он рекомендует специалистам экономической разведки, кроме составления аналитических отчетов и докладов, осуществлять подготовку и публикацию научных статей и монографий, учебных пособий, а также материалов по экономической публицистике, делится своим опытом такой деятельности [см.: 1, с. 37-42].

В четвертой части рассматриваемой книги [см.: 1, с. 43-54] показано, что цель информационных войн – деморализация противника в политическом или экономическом процессе [см.: 1, с. 43]. При этом В.В. Рублев высказывает мнение: «Если в недавние прошлые средства массовой информации были основной ударной силой в политической борьбе, идеологическом противостоянии или сопровождали реальное военное противостояние государств и идеологических систем, то в XXI веке информационные войны всё чаще и чаще направляются на участников экономического процесса [1, с. 43]». Думаю, что такое суждение о модификации направленности современных информационных войн преждевременно, судя по вмешательству США и стран Евросоюза в военные действия на Украине в текущем году [см., например: 5; 6; 7; 8].

В этой части рассматриваемой книги акцентируется внимание на характеристике информационно-экономических войн, показана опасность атак «потребительских террористов», распространенных в сегодняшней мировой и российской экономике [см.: 1, с. 43-47], высказаны авторские рекомендации, как противостоять рейдерам в информационно-экономических атаках [см.: 1, с. 47-54].

Пятая часть рассматриваемой книги [см.: 1, с. 55-69] посвящена проблеме защиты национальных и корпоративных интересов в условиях информационно-экономических войн. Показано, например, что, согласно законам логики, алгоритм защиты от рейдерского захвата схож с алгоритмом защиты от террористических атак на государство [см.: 1, с. 55-56]. На примерах с финансовыми пирамидами и криптовалютой показано, что информационное влияние играет важную роль в экономическом процессе [см.: 1, с. 56-58]. Приведены примеры участия миллионов людей в надувании «мыльных пузырей» из-за переоценки компаний и примеры борьбы с этим опасным явлением [см.: 1, с. 58-62]. Сделан вывод, что «... экономическая разведка и информационное пространство – это единое целое. Экономическая разведка будет эффективной только в том случае, если её составляющим элементом будет работа со средствами массовой информации» [1, с. 62]. Предложены формы и методы усиления работы экономической разведки по защите национальных интересов государств [см.: 1, с. 63-64] и корпоративных интересов ведущих национальных компаний [см.: 1, с. 64-69].

В шестой части книги [см.: 1, с. 70-79], в развитие уже высказанных мыслей, представлена модель информационно-экономической защиты государств и национальных компаний. Отмечая, что действия, направленные на дестабилизацию социально-экономического и политического состояния государств, а также информационно-экономические атаки на компании логичны и последовательны, В.В. Рублев утверждает: «Нейтрализация информационно-экономической атаки возможна при условии, если контратака нарушит хотя бы один структурный элемент нападающей системы [1, с. 70]». Сформулированы цели экономической разведки в осуществлении указанной функции [см.: 1, с. 72-73], рекомендации крупнейшим национальным компаниям [см.: 1, с. 73-76].

В седьмой части рассматриваемой книги [см.: 1, с. 80-84] описаны примеры крупнейших банкротств компаний.

В заключительной, восьмой части [см.: 1, с. 85-90], иллюстрируются «революция роз» в Грузии в 2003 году, «оранжевая революция» в Украине в 2004 году, «тюльпановая» и «дынная» революции в Кыргызстане в 2005 году, события на Украине в 2014 и Кыргызстане в 2020 году, неудавшаяся попытка

политической дестабилизации в Беларуси в 2020 году.

В Приложении [см.: 1, с. 91-111] приводится список работ В.В. Рублева, опубликованных в 2020-2022 годах.

Таков краткий обзор содержания рассматриваемой книги.

Советы В.В. Рублеву по дальнейшей работе над темой

Сам В.В. Рублев не относит свою работу к научным изданиям, признает произведением экономической публицистики [см.: 1, с. 37]. В этом, считаю, с ним нельзя не согласиться. Однако острота актуальности темы, считаю, обязывает порекомендовать ему создать по-настоящему научную монографию. Чтобы был сделан критический обзор научных источников по теме, определены «недоотягиваемости» других ученых до своей гипотезы-концепции, авторская классификация взглядов по теме и уточнение собственной исследовательской ниши, а на этой основе - элементы научной новизны как преодоление групп «недоотягиваемостей» других ученых до своей концепции. Иначе читатель обречен блуждать в публицистических дебрях, не понимая, компиляция перед ним или научное открытие.

Кроме того, обращаться к характеристике сегодняшних реалий в экономической разведке и информационных войнах нельзя, считаю, без учета сегодняшних социально-экономических трансформаций в мире в целом. В связи с этим важно четко определиться с методологической основой исследования. Как мне уже приходилось неоднократно доказывать, для подлинно научного осознания, отражения и объяснения сегодняшних социально-экономических трансформаций, и даже прогнозирования их завтрашних модификаций, объективно необходима концепция теоретической экономии. Не зря она позиционирует себя как новый парадигмальный мейнстрим в социально-экономических исследованиях.

Вот уже второе десятилетие на страницах нашего журнала «Теоретическая экономика» это убедительно доказывают и публикации таких профессоров, как

Алиев Урак Жолмурзаевич из Казахстана [см., например: 9; 10; 11] и Альпидовская Марина Леонидовна из Москвы [см., например: 12; 13],

Бабаев Бронислав Дмитриевич из Иваново [см., например: 14; 15] и Водомеров Николай Кириллович из Курска [см., например: 16; 17],

Дяо Сюэуа из Китая [см., например: 18] и Корняков Василий Иванович из Ярославля [см., например: 19; 20],

Карасева Людмила Аршавириевна из Твери [см., например: 21] и Лемещенко Петр Сергеевич из Беларуси [см., например: 22; 23],

Николаева Елена Евгеньевна из Иваново [см., например: 24; 25] и Новиков Александр Иванович из Владимира [см., например: 26; 27] и многие другие.

Как мне уже приходилось неоднократно отмечать, концепция теоретической экономии, применяя полиметодологический подход и вбирая в себя на его основе все направления и теории, сложившиеся в истории экономической мысли, производит распределение их в определенной иерархии: «каждый сверчок знай свой шесток». При этом приоритет отдается сущностно-содержательному анализу рассматриваемых категорий.

А такой анализ возможен лишь в русле творческого развития методологии классической политэкономии в её высшем выражении – марксистском. А прочие направления и концепции типа неоклассики и неоинституционализма, а также какого-нибудь монетаризма, применимы лишь к рассмотрению внешней формы проявления изучаемых категорий.

С этих позиций сегодняшние социально-экономические трансформации – не просто процесс смены общественно-экономических формаций, хотя и он тоже, а глубинная замена всей мешающей социально-экономическому развитию «цивилизации» на такую, которая гармонично соответствует объективным потребностям человечества и его хозяйства.

Именно объективная угроза национальной безопасности поставила Россию на передний

край борьбы за такую замену. Горы западного оружия на территории Украины, под боком у России, десятки исследовательских центров по изготовлению бактериологического оружия, специально направленного на уничтожение восточных славян, декларация украинской власти о намерении обладать ядерным оружием – всё это, повторяю, объективно не оставило России другого выбора.

Но объективная же необходимость заставляет Россию и саму стать другой, достойной своей светоносной миссии. Вместо небывалого разрыва между богатыми и бедными, вместо топтания на месте практически без экономического роста начать действительно новую индустриализацию жесткими методами мобилизационной экономики. Обеспечить обгоняющую траекторию развития с самыми высокими темпами роста в мире, как это обеспечивала советская индустриализация 90 лет назад, и ликвидировать на этой основе нищету, как и тогда.

А для этого чиновникам надо не снабжать нас лишь прогнозами высокой инфляции и высокой же безработицы везде, кроме военно-промышленного комплекса, чем занимается сейчас руководство Центробанка и финансово-экономического блока правительства России, а переполнить рынок выше объемов спроса высококачественными товарами со снижающимися ценами на основе централизованного планирования и госзаказа.

44 тысячи предприятий на территории России принадлежит гражданам недружественных стран, то есть смертельного врага. Российская власть должна заставить их строго выполнять госзаказы на основе централизованного государственного плана, если хотят оставаться собственниками. Это «должна» - не просто мое благое пожелание, а объективная потребность, выявляемая при исследовании современных проблем трансформаций в русле теоретической экономики. В этом же методологическом ключе теоретической экономики представляется необходимым рассматривать и роль экономической разведки, направлениям её деятельности по предотвращению информационно-экономических атак противника.

Эта же объективная потребность обязывает министерство науки и высшего образования РФ немедленно заменить болонский рецепт, навязанный нам смертельным врагом с изготовлением бакалавров-недоучек на возвращение полноценного специалитета. А в экономической подготовке специалистов заменить неоклассическую имитацию этой подготовки на возвращение эндотерического, сущностно-содержательного изучения экономических реалий в русле творческого развития классической политической экономики. Что особенно важно в подготовке кадров для экономической разведки, которое, как справедливо доказывает В.В. Рублев в рассматриваемой книге, должно быть значительно выше подготовки специалистов других направлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рублев В.В. Экономическая разведка и информационные войны. Серия экономических блогов. Bloggingbooks is a trademark of Dodo Books Indian Ocean Ltd., member of the OmniScriptum S.P.L. Publishing group. 2022. 112с.

2. Рублев В.В. Анализ влияния бюджетных авиалиний «Volotea» и «Vueling» на рынок пассажирских авиаперевозок Испании в условиях макроэкономической нестабильности / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. - № 11. - С. 77-87. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

3. Рублев В.В., Ларин О.Н. Теоретические основания управления рынком пассажирских авиаперевозок в условиях преодоления макроэкономического кризиса / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 2. - С. 94-108. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

4. Рублев В.В., Ларин О.Н. Перспективы развития аэропорта «Туношна» (город Ярославль) в условиях преодоления кризиса, вызванного негативным влиянием пандемии «COVID-19» / В.В. Рублев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 6. - С. 120-142. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

5. Акопов П. Наступление России и нового мира // <https://aurora.network/articles/153-geopolitika/99552-nastuplenie-rossii-i-novogo-mira> (Дата обращения 28.02.2022)
6. Сергей Глазьев. Полный крах финансовой системы США. На английском и русском // https://peacefromharmony.org/?cat=ru_c&key=962 (Дата обращения 3.07.2022)
7. Леонков А. США и Британия надеются развязать скоротечную третью мировую войну // https://www.pravda.ru/news/world/1723995-tretja_mirovaja_voina/ (Дата обращения 3.07.2022)
8. The Sunday Times: конфликт на Украине разделил НАТО на три лагеря // <https://rg.ru/2022/07/03/st-situaciia-na-ukraine-razdelila-nato-na-iastrebov-golubej-i-strausov.html> (Дата обращения 3.07.2022)
9. Алиев У.Ж. Что такое и почему именно теоретическая экономика? / У.Ж. Алиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2011. - № 1. - С. 10-16. [Электронный ресурс]- Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
10. Алиев У.Ж. Методология построения общей предметной модели научной дисциплины (к обоснованию теоретической экономики) / У.Ж. Алиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2011. - № 3. - С. 7-18. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
11. Алиев У.Ж. Методология построения общей предметной модели научной дисциплины (к обоснованию теоретической экономики) (Продолжение. Начало в № 3) / У.Ж. Алиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2011. - № 4. - С. 8-18. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
12. Альпидовская М.Л. Мифы и реалии модернизации по-российски / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. - № 3. - С. 28-34. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
13. Альпидовская, М.Л. Проблема обострения неравномерного социально-экономического развития стран в современных условиях / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. - № 4. - С. 46-50. [Электронный ресурс]- Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
14. Бабаев Б.Д. Формирование макрорегионов как объективный социально-экономический процесс / Б.Д. Бабаев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. - № 6. - С. 7-11. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
15. 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://www.theoreticaleconomy.ru>
16. Водомеров Н.К. Путь к подлинному знанию – критическое отношение к «моделям» так называемого mainstream и признание марксистской политэкономики в качестве основы экономических исследований / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. - № 6. - С. 60-73. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
17. Водомеров Н.К. Онеобходимости и основах создания альтернативного курса микроэкономики / Н.К. Водомеров // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2013. - № 2. - С. 7-23. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
18. Дяо Сяухуа. Экономическое сотрудничество Северо-восточного региона Китая и ДВ России в новых условиях: состояние, возможности и предложение / Дяо Сяухуа // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. - № 1. - С. 70-78. [Электронный ресурс]- Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
19. Корняков В.И. Кратное увеличение производительности труда – самое главное теоретическое исследование / В.И. Корняков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. - № 2. - С. 10-15. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

гу

20. Корняков В.И. О современном способе действия закона роста производительности труда и забытом экономическом открытии И.В. Сталина / В.И. Корняков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. - № 3. - С. 8-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

21. Карасева Л.А. Актуальные экономико-теоретические проблемы исследования цифровой экономики / Л.А. Карасева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. - № 11. - С. 39-41. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

22. Лемещенко П.С. «Усталость» рынка, или антиинновационные тенденции современной экономики / П.С. Лемещенко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2011. - № 4. - С. 19-26. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

23. Лемещенко П.С. Институциональные аспекты этапа цифровизации политэкономического и социального развития / П.С. Лемещенко // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 12. - С. 34-37. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

24. 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://www.theoreticaleconomy.ru>

25. Николаева Е.Е., Азарова Т.В. Конкуренция как экономическое отношение и как институт: методологический аспект / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. - № 6. - С. 38-49. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

26. Новиков А.И. Вопросы методологии и гносеологии в развитии цифровой экономики / А.И. Новиков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2019. - № 10. - С. 26-31. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

27. Новиков А.И., Старикова Т.В., Гречкова Я.А. Социально-экономические и политические ориентиры современной российской молодежи / А.И. Новиков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. - № 12. - С. 32-42. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>