

П.А. КОХНО, А.П. КОХНО

ИМПЕРИЯ НОВОГО СОЦИАЛИЗМА

УДК 334
ББК 65
К 753

Все исследования, обобщенные в данной монографии, выполнены авторами в порядке личной инициативы, без отечественных и зарубежных грантов.

Рецензенты:

Микульский К.И., член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор;

Самедзаде З.А., академик АН Азербайджана, доктор экономических наук, профессор;

Убайдуллаева Р.А. академик АН Республики Узбекистан, доктор экономических наук, профессор.

Кохно П.А., Кохно А.П.

К 753 ИМПЕРИЯ НОВОГО СОЦИАЛИЗМА: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – Москва: Издательский дом «Граница», 2021. – 306 с., ил.

ISBN 978-5-9933-0293-5

В рамках авторского проекта «Развитие России по траектории нового социализма» в монографии предложена методология созидания социалистической экономики. Показано, что на пути к ее достижению стоят определённые препятствия, которые необходимо будет устранить. Сложившаяся в ресурсной России элита, приспособленная к эксплуатации природной ренты, не сможет создать инновационную промышленность в стране. Тут нужны совсем другие по менталитету люди, то есть люди, глубоко понимающие роль и значение в мире Русской цивилизации. Поэтому обоснованы реалии подготовки элиты развития социалистической экономики с учётом концептуального понимания идеологии «Россия как страна-цивилизация». Разработаны системы, формы и модели социалистического хозяйствования.

Монография предназначена для широкого круга специалистов. Рекомендуются в качестве учебного пособия по учебным курсам: макроэкономика; промышленное производство в новых условиях хозяйствования; национальная элита развития Русской цивилизации.

ISBN 978-5-9933-0293-5

© Кохно П.А., Кохно А.П., 2021
© «Издательский дом «Граница», оформление, 2021

Экономика нового социализма должна основываться, в первую очередь, на нравственности принимаемых решений на всех уровнях управления (правления) государством. Наступление эпохи нового социализма является закономерным завершающим четвёртым этапом развития России как Империи, в которой система управления базируется на народовласти под руководством национальной элиты развития.

Профессор Павел Кохно.

ВВЕДЕНИЕ

Общеизвестно, что **Иосиф Виссарионович Сталин** всё своё сознательное время, возглавляя СССР, проходил в военном френче. При этом оставил после своей смерти не только богатую и развитую Великую социалистическую державу, но и мировую социалистическую систему. Ещё оставил следующее личное имущество, согласно описи: блокнот для записей, в обложке из кожи серого цвета; записная книжка, кожаная, красного цвета; личные записи, пометки, составленные на отдельных листках и отрывных листках; общая тетрадь с записями, обложка красного цвета; трубки курительные — 5 штук. К ним: 4 коробки и специальные приспособления, табак; 6 кителей, 10 брюк, 4 шинели, 4 фуражки; сберегательная книжка, в ней записано 900 рублей; настольный будильник в виде лисы (с отбитым ухом). Удивительное дело: владеть целой мировой социалистической Империей и ничего себе и потомкам не прибрать на "чёрный день". Самому служить народу, и другим не давать воровать. В авторской статье¹ говорится, чтобы эффективно управлять Россией (в интересах всего народа) нужно быть русским в квадрате. Именно таким и был генералиссимус И.В. Сталин. Разве возможно такое в современной России, где испокон веков во власти воровали. Особенно сейчас? Оставляем этот вопрос на мнение читателей. Исчезновение СССР — это провал не самой идеи социализма - это провал советской командно-административной модели социализма. Одной из причин экономического кризиса в СССР послужила ориентация производства на государственное потребление. Мы гордились темпами развития группы «А», так называемое "производство средств производства" составляло 80%. Страна больше всех выплавляла чугуна и стали, танков и самолетов, атомных подводных лодок, экскаваторов, бульдозеров, станков и другой техники производили тоже много, но их катастрофически не хватало. В результате износ фондов к 1991 году достиг 68%. Группа «Б» - производство товаров для населения - не превышало 20%. Этих товаров тоже катастрофически не хватало. Их просто не было. Импорт закупался в мизерном количестве "только для себя". Но в государстве существовало экономическое равновесие так, как его рассматривает классическая экономика. Экономическое равновесие в классической экономике рассматривается, прежде всего, как взаимосвязь сбережений и инвестиций на макроуровне, а также как равенство суммы средств, находящихся в обороте, с суммарным количеством товаров и услуг, находящихся также в это время в обороте.

Недостатки "развитого социализма" померкли перед ужасами общества "первоначального накопления капитала": массовой безработицей, неплатежами,

¹ *Кохно, П.А.* Инновационной экономике России нужна научная монетарная и кредитно-денежная политика // Федеральний патриотический вестник, №04/11, апрель 2013. С. 65-71.

нищенской заработной платой и ее периодическими невыплатами, неконтролируемым ростом цен на продукты питания и товары первой необходимости, инфляцией, многократно опережающей рост заработной платы, отсутствием каких-либо политических и экономических инструментов защиты человека на производстве. Постоянное перекладывание проблем государства на плечи простого населения в процессе так называемых реформ жилищно-коммунального хозяйства, энергетики привело к большому снижению уровня жизни граждан России.

Без постоянного выявления и изучения скрытых от непосвященного взора движущих сил, которые приводят в действие механизмы мировой экономики, нам не только не удастся построить постиндустриальную, инновационную экономику, но и очень скоро не будет хватать средств даже на то, чтобы вести риторику о ней. Попытки осмыслить происходящее заставляют обратить внимание на одно очень важное обстоятельство. К сожалению, человечество вступило в третье тысячелетие в условиях беспрецедентного обострения конкуренции народов, стран и их блоков за рынки сбыта и ограниченные, быстро истощающиеся природные ресурсы. При этом особую угрозу устойчивому развитию цивилизации представляет объективное и неизбежное перерастание указанной конкуренции в вооруженную борьбу, поскольку «освободительно-демократические» войны последнего времени чаще всего ведутся вокруг нефтяных вышек и явно имеют углеводородный «запах». Анализ динамики мирового развития выделил две ключевые тенденции, с каждой из которых связаны свои угрозы. Первая – прогрессирующая активность человеческой деятельности, изменившая современный мир. Вторая – глобализация проблем мирового сообщества (перенаселение, миграция, старение населения, изменение глобального климата, истощение озонового слоя, невозобновляемость ресурсов, бедность, эпидемии и др.), которая возникла как результат неконтролируемого развития человеческой цивилизации и принесла осознание серьезных угроз миру. Результаты анализа показывают, что конкурентными преимуществами обладают те фирмы и предприятия, которые выходят на рынок, прежде всего, с продукцией высокого научно-технического и технологического уровня. А в ближайшей перспективе и с низким углеводородным следом².

Промышленное предприятие будущего представляет собой ядро, состоящее из трех стратегических элементов – ключевых направлений трансформации экономики: инновации (процессного и продуктового характера); ключевые параметры изменений в зависимости от типа промышленности; модернизация системы управления. Стремление к достижению «умного предприятия» акцентирует внимание на производительности всего предприятия (снижение отходов, потребления электроэнергии, уменьшение времени вывода новой продукции, повышение качества). Реализация в промышленной отрасли модели «умного» производства в большей степени обусловлено стремлением решать задачи, определяемые тенденциями и макросредой, имеющим место в экономике с большей эффективностью (с экономической точки зрения – с большей прибылью на единицу затрат). Следует отметить, что главное препятствие заключается в необходимости полного пересмотра модели производственного процесса для реализации концепции «умных» предприятий в различных отраслях производства. Другое

² Кохно, П.А. Промышленно-образовательные кластеры. Глава 7. Тенденции развития мировой экономики: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. – 328 с. С. 222-268.

ограничение на современном этапе экономического развития заключается в привязке к конкретному виду сырья, при этом, для перехода на различные его виды возникает потребность в значительной перестройке производства. Помимо этого, следует пересмотреть организацию вспомогательных процессов, таких как водо-, энерго-, тепло-, воздухообеспечение, логистические механизмы. При этом современные технологии дают производителю при подключении оборудования с помощью стандарта Wi-Fi возможность узнать об эффективности его использования. Интеллектуальный параметр производственной системы должен охватывать не только отдельный производственный процесс, но и всю стадию от заказа до отгрузки продукции, что будет отвечать современным параметрам промышленной индустрии. Ключевой аспект успешного функционирования предприятия – высокий уровень организации производства, основным звеном которого служит понимание каждым работником доли ответственности во всеобщем процессе формирования стоимости конечного продукта высокого качества в соответствии с требованиями всех заинтересованных сторон. Как на уровне государств, так и на уровне промышленных предприятий, компаний осуществляется борьба за передовые технологии, возможность производства уникальной продукции, при этом со стороны потенциального потребителя наблюдается тенденция к индивидуализации потребления. Для современных промышленных предприятий институциональная составляющая выступает лимитирующим фактором. Во многом это объясняется непродолжительным периодом функционирования рыночных механизмов экономики, в течение которого только происходит активное становление институтов рыночной инфраструктуры.

В авторской статье³ анализируются объективные и субъективные предпосылки необходимости разработки обновленной стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса, которая должна стать опережающей по своей направленности и содержать инструменты и механизмы, создающие потенциал технологического развития. При этом технологическое развитие предприятия рассматривается во взаимосвязи с его экономическим развитием через процесс создания добавленной стоимости. Очевидно, что единственной возможностью для предприятия максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе будет минимизация затрат на трансформацию продукции. Минимизация затрат, в свою очередь, означает максимизацию добавленной стоимости и повышение производительности труда. Высокотехнологичные промышленные предприятия, в первую очередь оборонно-промышленного комплекса (ОПК) являются определяющим сегментом машиностроения России, в котором концентрируется инновационный потенциал страны: здесь сосредоточены высококвалифицированные кадры отечественной промышленности и значительная часть передовых технологий военного и гражданского назначения⁴. С развитием ОПК связано решение не только оборонных, но и приоритетных задач социально-экономического развития страны:

– преодоление научно-технического и технологического отставания отечественной промышленности от ведущих стран мира. Созданный значительный научно-технический

³ *Кохно П.А.* Максимизация добавленной стоимости в продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России, 2016, №3. С. 7-20.

⁴ *Кохно П.А.* Методы и инструменты экономики успеха: монография / авторы Кохно П.А. и др. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: ИД «Юр-ВАК», 2016. – 216 с. *Кохно П.А.* Вооружение оборонно-промышленного комплекса в системе кластеров / авторы Кохно П.А. и др. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2015. – 360 с.

задел позволяет организациям ОПК по ряду направлений совершить технологический прорыв (ядерные, лазерные, авиакосмические технологии, специальные материалы и сплавы, водородная энергетика и др.);

– закрепление конкурентных позиций на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг за счет внедрения научно-технических достижений и развития высокотехнологичных (наукоемких) производств и, в первую очередь, в освоении космического пространства, авиа- и судостроении;

– насыщение внутреннего рынка конкурентоспособной продукцией двойного и гражданского назначения в важнейших сферах экономики, таких как: транспорт, связь и телекоммуникации, отрасли ТЭК, в том числе освоение российского шельфа, здравоохранение и ряд других.

Разворачивающийся в настоящее время мировой кризис усугубляет экономическую ситуацию и счет потерь ВВП в современный период, видимо, превысит провал в соответствующий период прошлого века. Если тогда выход из Великой депрессии произошел быстро и резко благодаря колоссальному увеличению государственного спроса вследствие милитаризации экономики в преддверии и в ходе мировой войны, то происходящая сегодня гибридная война ведется, главным образом, в сфере гуманитарных технологий и не нуждается в производстве большого количества оружия и военной техники. И, к счастью, она не сопровождается гигантскими потерями населения и материального богатства, что избавляет от роста расходов на его восстановление. Вместе с тем возникающие в связи с глубокими структурными изменениями мировой экономики угрозы человечеству не стоит недооценивать. Становление и формирование концепций производственных систем отождествляют с системным подходом к управлению, разработанный Людвигом фон Берталанфи в начале XX века⁵. Данный подход позволил увидеть предприятие в единстве составляющих, а поскольку любая организация в обществе является открытой системой, то и в единстве с внешним по отношению к организации миром. В результате этого, системный подход к организации производства формирует понятие «производственная система»⁶. В указанных условиях для успешного функционирования современного предприятия, появляется необходимость в разработке модели управления, позволяющей наиболее эффективно осуществлять процесс управления. Опыт зарубежных промышленных предприятий – международных лидеров – демонстрирует, что разработка и выбор модели управления производственным процессом предприятия в целом, безусловно, является ключевым этапом. В то же время на отечественных предприятиях исследуемых высокопроизводительных комплексов выявлено ряд проблем в управлении и организации производственного процесса: неактуальные методы организации производства; невозможность быстрого реагирования на условия внешней и внутренней среды; временные потери и др.

Анализ мировой практики неоднократно подтверждал и подтверждает ныне, что верхняя и нижняя границы государственного присутствия в экономике не могут быть одинаковыми для всех стран. Поэтому при выборе долгосрочной стратегии управления экономикой для нашей страны нельзя не учитывать особенности России-цивилизации. Более чем тысячелетняя история страны свидетельствует, что центральная власть (государство) всегда являлась не надстройкой для оказания тех или иных услуг обществу

⁵ Берталанфи Л. фон. Общая теория систем: критический обзор / Исследования по общей теории систем. - М.: Прогресс, 1969. - 520 с.

⁶ Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами (2-е издание) / Пер.с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 419 с.

(полицейских, военных, бюрократических и т. д.), а выступала стеновым хребтом и основой развития самого общества⁷. Авторский расчёт фаз решения стратегических задач управления человеческими ресурсами показал скорое наступление фазы отрезвления от реформаторского угара. Эта историческая фаза, с отечественными особенностями, характерна своим практическим осмыслением путей и рамок решения поставленной сверхзадачи, усиления роли государства и началом экономического роста. Можно уверенно сделать вывод: на фоне глобального экономического кризиса переход от всевластия свободного рынка к дирижизму есть общемировой тренд, а в силу отечественных особенностей – единственная действенная мера по защите интересов большинства населения и обеспечения экономического развития страны.

Можно уверенно констатировать, что конструктивное государственное вмешательство позволит, в том числе, значительно повысить конкурентоспособность высших управленческих кадров России в условиях инновационного развития страны⁸, так как развитие организации высокопроизводительного производства носит запаздывающий характер по сравнению с темпом изменения производительных сил, что и является силой инерции развития. Эволюционность развития производственных систем осуществляется в процессе постоянного приспособления к внутренним и внешним факторам среды предприятия. В случае, когда эффект от количественных изменений не способен осуществить перекрытие потерь вследствие нерационального использования ресурсов и снижения темпов производства, происходит переход к другой форме организации⁹. Тем более существующая компрадорско-олигархическая система управления в России не способна создать высокопроизводительную конкурентно-бережливую экономику. Поэтому нужна новая модель развития России с учётом социокультурного развития всего человечества. Она заключается, по нашему мнению, в построении социалистической системы управления нового типа с учётом опыта СССР и современного опыта Китайской народной республики¹⁰.

⁷ *Кохно, П.А.* Промышленно-образовательные кластеры. Глава 8. Россия в системе мирового разделения труда: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. – 328 с. С. 269-306.

⁸ *Карпов, С.А., Кохно П.А.* Мировой рынок инноваций // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26770, 07.11.2020.

⁹ *Кохно, П.А.* Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции // Общество и экономика, 2017, №3-4. С. 16-48. *Кохно, П.А.* Количественно-качественное представление определенности продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 3-18. *Кохно, П.А.* Экономические процессы формирования качества продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2. С. 3-18. *Кохно П.А.* Эмерджентность сложных отраслевых систем: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018. – 384 с.

¹⁰ *Кохно, П.А., Кохно, А.П.* Пять направлений и кластеров реализации Единого плана достижения национальных целей развития // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26857, 27.12.2020.

Глава 1. Внешний двигатель нового мирового социализма

1. Акуля рыночно-капиталистическая идеология¹¹

Без постоянного выявления и изучения, скрытых от непосвященного взора движущих сил, которые приводят в действие механизмы мировой экономики, нам не только не удастся построить постиндустриальную, инновационную экономику, но и очень скоро не будет хватать средств даже на то, чтобы вести риторику о ней. Попытки осмыслить происходящее заставляют обратить внимание на одно очень важное обстоятельство¹². К сожалению, человечество вступило в третье тысячелетие в условиях беспрецедентного обострения конкуренции народов, стран и их блоков за рынки сбыта и ограниченные, быстро истощающиеся природные ресурсы. При этом особую угрозу устойчивому развитию цивилизации представляет объективное и неизбежное перерастание указанной конкуренции в вооруженную борьбу, поскольку «освободительно-демократические» войны последнего времени (тунисская, египетская, ливийская, ирако-кувейтская, американо-иракская, чеченская и т. д.) чаще всего ведутся вокруг нефтяных вышек и явно имеют углеводородный «запах»¹³. Быстро растущий дефицит ограниченных ресурсов обусловил в западных научных кругах обоснование и рост популярности восходящей к традициям Римского клуба концепции «золотого миллиарда», которая, в конечном счете, свелась к констатации принципиальной невозможности обеспечения достойного (по западным меркам) уровня жизни для всех 7 млрд жителей Земного шара. Апологеты данной концепции скрупулезно подсчитали, что планетарных ресурсов достаточно для безбедного содержания лишь 1 млрд. землян (сегодня с учётом интересов Китая и Индии 2 млрд.), причем если «незолотая» (т. е. второсортная) часть человечества, осуществив *научно-технологический прорыв*, все же обеспечит себе аналогичный уровень жизни, то природных ресурсов хватит «на всех» лишь на 10–15 лет. Отсюда следует принципиальный и очень многозначительный вывод, который, на наш взгляд, исчерпывающе точно объясняет многие негативные процессы, социально-экономические кризисы и прочие бесконечные беды, обрушившиеся «вдруг» на большинство развивающихся и переходных к рынку стран¹⁴. Суть этого вывода сводится к тому, что вряд ли в так называемых странах «золотого миллиарда», которые сегодня в отсутствие ориентированного на социальную справедливость сдерживающего противовеса в лице СССР фактически сделали планетарными гегемонами, искренне переживают по поводу технологической и социально-экономической отсталости стран «третьего» мира и переходных к рынку государств. Скорее, наоборот, вопреки лживым публичным декларациям, руководствуясь главным рыночным принципом ориентации на индивидуальный успех, опираясь на свою финансовую мощь и действуя через щедро поощряемую ими «пятую колонну», *лидеры мировой экономики готовы и будут делать все от них зависящее, чтобы ни при каких условиях не допустить указанного научно-технологического прорыва и сокращения отставания, а лучше вообще обеспечить стагнацию* (в идеале – полное уничтожение) научно-технического и инновационного потенциала в переходных и развивающихся странах. Отнюдь не случайно западный мир,

¹¹ Более подробно смотри: *П.А. Кохно*, Западная модель уничтожения конкурентов // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.17439, 02.05.2012.

¹² Смотри: Глава 4. Тенденции Содружества в книге: *Козик Л.П., Кохно П.А.* СНГ: реалии и перспективы. – М.: Изд. Дом «Юридический мир ВК», 2001. – 304 с. С. 104-127.

¹³ *Кохно П.А.* Россия и интересы Запада на постсоветском пространстве // Евразийский вестник. Журнал теории и практики Евразийства, №5, 2000 (электронная версия).

¹⁴ *Кохно П.А.* Экономическая, политическая и культурная интеграция человечества // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16827, 09.09.2011. *Кохно П.А.* Формы интеграции восточнославянских государств как проявление общемировых тенденций // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16835, 25.09.2011. *Кохно П.А.* Цивилизационные модели // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16846, 27.09.2011. *Кохно П.А.* Путь Восточнославянской цивилизации // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16856, 30.09.2011. *Кохно П.А.* Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика, 2011, №8-9. С. 95-107.

включая даже дружественный ЕС, обнаруживает стойкую заинтересованность не столько в индустриально развитой, сколько в сырьевой России. Так, ЕС согласен вести с Россией «энергетический диалог» и быстро принял соответствующие решения. Однако, нет и речи о диалоге технологическом, научно-техническом, авиационном, космическом, технотронном и т. д. Тем самым ЕС указывает руководству России на отведенное ей место сырьевой провинции развитых держав.

Из теории рыночного капитализма, безоговорочно доминирующей на планете с конца прошлого столетия, хорошо известно, что главной целью конкурентной борьбы, в конечном счете, является победа над конкурентами в форме их уничтожения или поглощения. Поэтому нет ничего особенного в том, что в условиях глобализации (распространения рыночно-капиталистических принципов хозяйствования на весь мир), когда в качестве конкурентов выступают уже страны и их блоки, глобальная конкуренция связана с разрушением (СССР, Югославия) или поглощением в форме неокolonизации (Ирак, Афганистан, Сирия) целых стран¹⁵. Поскольку морально-этические факторы (совесть, честь, сострадание и т. д.) не являются экономическими категориями и в теории рыночного капитализма не изучаются, то глобальная конкуренция может вестись и вестись в любых, не стесненных правилами приличия формах. Двойные стандарты, промышленный шпионаж, подрывная деятельность через активное финансирование «пятой колонны», рыночная идеологическая агрессия, прямая военная оккупация стран «второго» и «третьего» мира – вот далеко неполный перечень средств, которыми активно пользуются лидеры мировой экономики для сохранения своего лидирующего положения и упрочения глобального господства¹⁶. К сожалению, приходится признать, что у новых планетарных гегемонов, имеющих сегодня колоссальные финансовые возможности и военную мощь, нет иного выхода. Западная рыночно-потребительская цивилизация, экономическая «эффективность» которой основана на том, что 20% ее населения обеспечили себе высочайший уровень потребления за счет расходования 80% всех добываемых человечеством природных ресурсов, просто вынуждена прибегать к внешней экспансии для поддержания привычно высоких стандартов своего уровня жизни в условиях быстрого истощения собственных запасов природных ресурсов. При этом *важнейшим инструментом этой экспансии является рыночно-капиталистическая идеология*, распространение которой в развивающихся и переходных странах равносильно их уничтожению (СССР) или неокolonизации (Россия) «просвещенным» Западом в полном соответствии с вышеизложенными правилами глобальной конкурентной борьбы¹⁷. И действительно, о каких рыночных отношениях может всерьез идти речь в условиях, когда, например, сегодня у нескольких участников «рынка» миллиарды и триллионы долларов (в придачу к авианосцам и крылатым ракетам), а у большинства – только обесценивающиеся национальные валюты и долги? Следовательно, в условиях, когда отдельные западные транснациональные корпорации (ТНК) и банки (ТНБ) по своим финансовым возможностям в десятки раз превосходят ВВП абсолютного большинства стран мира, распространение рыночно-капиталистической идеологии в этих странах ведет их к неизбежной неокolonизации и порабощению «золотым миллиардом».

Совершенно очевидно, что в условиях стремительного истощения недр в технологически развитых странах объектами их внешней экспансии рано или поздно должны стать и уже стали постсоветские страны. Так, в выпущенном МВФ в 1991 г. документе «Исследования советской экономики» предельно четко обозначены

¹⁵ Кохно П.А. Главное противоречие между трудом и капиталом в современной России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.16743, 11.08.2011. Кохно П.А. Противоречие между трудом и капиталом в современной России // Человек и труд, 2011, №11. С. 51-56.

¹⁶ Кохно П.А. Конкурентная разведка в высокотехнологичном промышленном производстве // Военная мысль, 2010, №9. – С. 28-43.

¹⁷ Кохно П.А., Кохно А.П. Интеллектуальная Россия // Изд-во «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.16898, 16.10.2011. – 247 с.

стратегические интересы и истинные цели активности «просвещенного» Запада в данном регионе: «СССР обладает богатейшими энергетическими ресурсами; согласно оценкам западных специалистов, ресурсы энергии в СССР включают 58 млрд. баррелей сырой нефти, 52 трлн. кубометров природного газа ... это крупнейшие ресурсы газа в мире»¹⁸. Учитывая наличие в регионе других полезных ископаемых, можно констатировать, что регион СНГ – это огромная кладовая природных богатств, которые еще только предстоит освоить и использовать. Нет никаких сомнений в том, что очень скоро эти запасы станут объектом очень жестокой международной конкуренции, поскольку современная цивилизация уверенно вступает в эпоху «диктатуры лимитов Природы» и, прежде всего, «диктатуры лимитов энергоресурсов» (терминология профессора А.И. Субетто, г. Санкт-Петербург). Не пролетариат, а ее величество Природа обречена стать могильщиком современного капитализма и базирующейся на нем рыночно-эгоистичной западной цивилизации, ориентированной исключительно на удовлетворение безгранично увеличивающихся потребностей ее «золотых» представителей в то время, когда уже давно пора бы начать ограничивать их быстро растущие аппетиты. Таким образом, очевидно, что в полном соответствии с теорией рыночного капитализма кризис или даже крах одних участников глобального рынка вполне может стать источником обогащения других его субъектов. Иными словами, управляемый социально-экономический кризис в странах, избравших рыночный путь развития в условиях тотального господства в мировой экономике западных ТНК и ТНБ, может стать весьма и весьма эффективным бизнесом для стран «золотого миллиарда». Сегодня лидеры мировой экономики, действуя через щедро финансируемую ими «пятую колонну», так управляют рыночными реформами в переходных странах, что затяжные экономические кризисы последних превратились в обильные источники ресурсов для стран мировой экономической элиты. По оценкам специалистов, из одной только России в период ее активного «рыночного оздоровления» на Запад в форме прямого бегства капиталов, утечки мозгов, экспорта сырья и энергоресурсов по явно заниженным ценам и т. п. было выведено не менее 800 млрд. USD, из которых 70% достались США. При этом и речи не может идти о переходе к инновационной экономике тех постсоветских стран, которые «запрограммированы» просвещенным Западом на стагнацию и превращение в сырьевую провинцию развитых и пользующихся благосклонность «первого мира» переходных стран.

Важно отметить, что глубина и масштабы рыночного разгрома некоторых национальных экономик впечатляющи. И действительно, вот только некоторые общезвестные статистические итоги «рыночного оздоровления» подавляющего большинства стран СНГ: полутора–двукратный спад ВВП и особенно объемов промышленного производства; снижение в 2–11 раз наукоемкости ВВП; критический и даже катастрофический износ производственных мощностей из-за 3–5-кратного сокращения объемов инвестирования в экономику и, как следствие, тенденция к ее деиндустриализации и примитивизации; падение в 2–3 раза реальных доходов и уровня жизни населения, его стремительная деградация; чудовищная, унижительная для человеческого достоинства, экономическая дифференциация населения всех без исключения движущихся к рынку стран; снижение рождаемости, рост смертности и, как следствие, быстрая депопуляция населения некоторых переходных к рынку стран, прежде всего, восточнославянских – России, Беларуси и Украины; масштабное бегство за рубеж мозгов и капиталов на фоне возросшей в разы долговой кабалы перед западными странами. Из одной только России за годы рыночного оздоровления, по разным оценкам, было выведено от 0,5 до 1,5 трлн. долл. США; многократный (в десятки раз) рост уровней преступности, наркомании и терроризма; локальные, но весьма кровопролитные и затяжные вооруженные конфликты и т. д. Кстати, согласно сведениям, опубликованным Евразийским международным научно-аналитическим журналом СССР по индексу

¹⁸ Платонов О.А. Государственная измена. – М.: Изд-во Алгоритм, 2005. – 576 с. С. 644.

развития человеческого потенциала (ИРЧП) не на много уступал США – если в СССР его величина составляла 0,920 (26 место в мире), то в США – 0,961 (19 место)¹⁹. За годы «рыночного оздоровления» этот разрыв увеличился почти в десять раз, поскольку нынешняя, ставшая рыночной, Россия по ИРЧП занимает лишь 60 место. И только возросшие в разы добыча и массированная продажа за рубеж *объективно ограниченных* сырьевых ресурсов позволили многострадальному населению переходным к рынку стран перейти от ставшего в середине 90-х годов откровенно невыносимого, нищенского, сопровождающегося хроническими невыплатами зарплаты существования к относительно достойному уровню жизни 60–70-х гг. «застойного» периода, что сегодня уже преподносится либерал-реформаторами как чудесное рыночное исцеление экономики (вот уж воистину, хочешь сделать человека счастливым, заberi у него все, а потом верни половину!). И действительно, Россия, например, наконец-то обогнав в упорном соревновании Саудовскую Аравию по добыче и экспорту нефти, вышла на первое место в мире по этому почетному для информационно-технотронной экономики показателю, что дало россиянам и другим братским народам временную (до неумолимо надвигающегося истощения недр) передышку. Чего стоят одни только планы руководства России превратить страну в «энергетическую сверхдержаву» – не в технотронную, индустриальную, космическую, научно-технологическую и т. д., а именно в энергетическую, сырьевую по сути, нацеленную на быстрое «проедание» ресурсов и истощение недр экономику. И все это происходит на фоне беспрецедентного обогащения нескольких западных держав, в итоге превратившихся в новых планетарных гегемонов. Кстати, в западных державах в последнее время даже и не скрывают истинного смысла рыночных реформ, инициированных ими в странах, еще совсем недавно составлявших «первому» миру достойную конкуренцию (например, СССР объективно имел второй в мире ВВП и активно соперничал с самими США по ряду направлений науки и техники).

В частности, характеризуя роль «просвещенного» Запада в организации управляемой извне экономической катастрофы своих в недалеком прошлом весьма многочисленных конкурентов, лауреат Нобелевской премии американский профессор Дж. Тобин дипломатично, но, тем не менее, достаточно откровенно пишет, что «профессиональные западные советники по вопросам управления переходом посткоммунистических государств к рыночному капитализму – экономисты, финансисты, руководители бизнеса, политики – способствовали появлению ложных ожиданий. Советы давались в одном направлении: демонтируйте инструменты контроля и регулирования, приватизируйте предприятия, стабилизируйте (методами либерального монетаризма) финансы, уберите с дороги правительства и наблюдайте, как рыночная экономика вырастет из пепла. Оказалось, что все не так просто. Вера в оптимальность саморегулирующихся рыночных механизмов отличает структуры, которые развитый мир *навязывает* развивающимся странам и странам с переходной экономикой»²⁰. Еще определеннее высказался высокопоставленный американский политик Г. Киссинджер, заявив следующее: «Я предпочту в России хаос и гражданскую войну тенденции воссоединения ее в единое, крепкое, централизованное государство»²¹. Анализируя произошедшее, приходится признать, что его трудно объяснить одной лишь халатностью или наивным неведением. Вероятнее всего во многих странах бывшего СССР в результате поощряемых Западом перестроек и цветных революций и благодаря его огромным

¹⁹ *Волович В.Н.* О сущности и стратегии российских экономических реформ // Проблемы современной экономики. – 2003. – №3/4. – С. 64–68. С. 65.

²⁰ *Злотников А.Г.* Нобелевские лауреаты по экономике о рыночных преобразованиях // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 92–105. С. 95.

²¹ *Платонов О.А.* Государственная измена. – М.: Изд-во Алгоритм, 2005. – 576 с. С. 434.

финансовым ресурсам к власти пришла «пятая колонна»²². В полном соответствии с законами рыночной конкуренции эта «тайная» сила под видом «невидимой руки» рынка методично, шаг за шагом делает все возможное для превращения своего бывшего весьма могущественного конкурента в научно-технологическое захолустье с прикованным к «сырьевой тачке» населением.

Исходя из принципиальной неспособности либерально-рыночного механизма решить проблемы социально-экономической дифференциации в глобальном и региональном масштабе, а также учитывая приоритетность развития научно-технической и технологической сферы, которая надежно попадает в зону изъятий рынка, можно сделать вывод о жизненно важной необходимости формирования и реализации государственной научно-технической и технологической политики стран-участников Таможенного союза и сегодня Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Только эффективная, научно обоснованная, комплексная научно-техническая и технологическая политика, использующая как рыночные, так и далеко нерыночные методы управления, способна сегодня обеспечить условия для технологического прорыва Беларуси, Казахстана и России и их цивилизованного существования в XXI веке. Учитывая, что в условиях жесточайшей межгосударственной конкуренции, нередко перерастающей в вооруженную борьбу, максимальные шансы на выживание способна обеспечить только равноправная интеграция равноправных партнеров на взаимовыгодных условиях, необходимо признать, что для России и Беларуси сегодня жизненно важна межгосударственная (в рамках Союзного государства и ЕАЭС) научно-техническая и инновационно-промышленная политика. Либо наши страны будут вместе, либо Россия, Казахстан и Беларусь потеряют поначалу свой экономический, а затем и политический суверенитет. Чтобы этого не произошло, необходимо уделять большое внимание конкретной стыковке политических и экономических интересов трёх государств, для чего, возможно, придется преодолеть значительные трудности. Нужно учитывать и то, что каждая из стран ЕАЭС испытывает явно или подспудно тягу к интеграции с ЕС, с его техникой и технологически развитыми рыночными системами. Например, современная казахстанская элита, получившая европейское и американское образование, проявляет большой интерес к ЕС. Руководством Казахстана инициирована программа «Путь в Европу»²³. При этом надо помнить: 1) что наши «друзья» договорятся, если будет нужно, между собой и о государствах ЕАЭС; 2) царский завет – у России нет друзей, а есть два верных союзника – её Армия и Военно-морской флот.

2. Роль и значение современного мирового кризиса

Разворачивающийся в настоящее время мировой кризис усугубляет экономическую ситуацию и счет потерь ВВП в современный период, видимо, превысит провал в соответствующий период прошлого века. Если тогда выход из Великой депрессии произошел быстро и резко благодаря колоссальному увеличению государственного спроса вследствие милитаризации экономики в преддверии и в ходе мировой войны, то происходящая сегодня гибридная война ведется, главным образом, в сфере гуманитарных технологий и не нуждается в производстве большого количества оружия и военной техники. И, к счастью, она не сопровождается гигантскими потерями населения и материального богатства, что избавляет от роста расходов на его восстановление. Вместе с тем возникающие в связи с глубокими структурными изменениями мировой экономики угрозы человечеству не стоит недооценивать. В общем случае под кризисом обычно понимается невозможность экономической системы воспроизводиться обычным образом.

²² *Vumte Д.М. фон.* О роли России в мире и Союзном государстве. Приложение 2 в книге: П.А. Кохно, А.Л. Костин. Союзное государство. Книга 9. Военно-экономическая стратегия. / Отв. ред. П.А. Кохно. - М.: Граница, 2008. – 568 с. С.540-556. // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.16747, 12.08.2011.

²³ *Аманжол Кошанов.* Создание Таможенного союза Единого экономического пространства – важный фактор мобилизации и увеличения экономических потенциалов стран участниц // Общество и экономика, 2012, №2. С. 25.

В кризисной ситуации установившиеся процессы воспроизводства экономики не позволяют обеспечивать ее устойчивое развитие. Когда в рамках сложившихся рутинных процедур управления дальнейшее развитие оказывается невозможным, приходится сворачивать производство, сталкиваться с убыточностью, искать принципиально новые возможности. Мы будем понимать под кризисом устойчивую неспособность системы управления экономикой обеспечивать ее расширенное воспроизводство и развитие в соответствии с установленными целями. Соответственно антикризисная политика должна направляться на восстановление дееспособности системы управления. Согласно такому пониманию, попытки преодолеть кризис, не меняя системы управления, не могут быть отнесены к антикризисной политике. В частности, это означает, что преодоление кризиса, обусловленного исчерпанием возможностей роста технологического уклада, требует изменений в системе управления развитием экономики. Иногда запаздывание с этими изменениями влечет социальную революцию, в результате которой через катастрофу происходит переход к новой системе управления развитием экономики в рамках нового мирохозяйственного уклада.

Можно предположить, что в современной ситуации разрушение существующего мирового порядка либеральной глобализации в интересах США будет сопровождаться формированием нового мирохозяйственного уклада, развитие которого будет происходить в конкуренции интеграционных структур с центрами в Китае и Индии при сохранении значительного влияния ЕС, США и, будем надеяться, ЕАЭС. Сегодня именно Китай, сочетая государственное планирование и рыночную самоорганизацию, государственный контроль за движением денег и частное предпринимательство, интегрируя интересы всех социальных групп вокруг цели повышения общественного благосостояния, демонстрирует рекордные темпы роста инвестиционной и инновационной активности, более тридцати лет лидируя в мире по темпам экономического роста. Если в США, несмотря на пятикратное увеличение объема долларов за последнее десятилетие, экономика продолжает стагнировать, то КНР сочетает максимальные уровни монетизации экономики, нормы накопления и темпы ее роста. Ориентирующаяся на максимизацию текущей прибыли американская финансовая олигархия явно уступает по эффективности управления развитием экономики китайским коммунистам, которые используют рыночные механизмы для повышения народного благосостояния за счет роста производства и инвестиций. А также индийским националистам, создавшим свой вариант интегральной системы управления развитием экономики с демократической политической системой. В силу неумолимых законов мирового социально-экономического развития США обречены на поражение в развязанной ими торговой войне с КНР. Но американская властвующая элита будет пытаться бороться за глобальное лидерство всеми доступными ей методами, не взирая на международное право. Впрочем, последнее она уже разрушила: игнорируя нормы ВТО при торговой войне с Китаем; нарушая Устав ООН вооруженной агрессией на Балканах и на Ближнем Востоке, а также организацией госпереворотов в ряде стран Европы и Южной Америки; Устав МВФ - финансовыми санкциями против России; занимаясь разработкой биологического оружия, кибертерроризмом и наращиванием военного присутствия в других странах и в Космосе вопреки международным конвенциям; спонсируя религиозный экстремизм и неонацизм с целью организации и манипулирования террористическими организациями; арестовывая имущество и похищая неугодных граждан других стран.

Против России развязана война на финансовом фронте в форме финансовых санкций, жертвой которых стала, в частности, алюминиевая промышленность вместе с принадлежащими «Русалу» гидроэлектростанциями, контроль над которыми перешел к американским «партнерам». Следующей их мишенью стала «Роснефть», частично уже контролируемая западным менеджментом. Аресты активов неугодных Вашингтону российских юридических и физических лиц, блокирование денежных переводов, запреты на совершение сделок с ними осуществляются широким фронтом во всей долларовой

зоне. Около триллиона долларов вывезенного из России капитала находятся «в плену» у англосаксонских офшоров. Инструменты торговой войны были использованы для ослабления Китая, против которого Вашингтон в нарушение норм ВТО ввел дополнительные импортные пошлины на общую сумму 300 млрд. долл., а также санкции в отношении ведущих производителей компьютерной техники. Испытанным в 80-е годы против СССР приемом торговой войны стало обрушение Саудовской Аравией цен на нефть, спровоцированное американскими агентами влияния с целью подрыва торгового баланса России. Дополнительно к этому Саудовская Аравия начала открытый демпинг нефти на европейском рынке с целью вытеснения с него российских компаний, по которым США одновременно ввели санкции. Примером применения кибернетическим оружием стала авария на иранской АЭС, которая была вызвана компьютерным вирусом, внедренным в систему автоматизированного управления технологическим процессом. Ежеминутно из АНБ США осуществляется по несколько кибернетических атак по целям на территориях Китая, России, Венесуэлы и других неконтролируемых Вашингтоном стран. Про глобальную сеть прослушивания телефонных разговоров, встроенных в компьютеры «жучках» и говорить уже не приходится. В этом году открылся новый фронт мировой гибридной войны с применением биологического оружия – по мнению многих китайских и российских экспертов, коронавирус синтезирован и брошен в Ухань американскими спецслужбами. Разработка биоинженерных технологий в военных целях было ожидаемым «драйвером» развития нового технологического уклада. О возможности синтеза вирусов, обладающих целевым поражающим действием против людей определенной расы, возраста или пола ученые Пущинского научного центра РАН говорили еще в 1996 году, обосновывая необходимость разработки и принятия программы обеспечения биологической безопасности России. Нет сомнений, в том, что в обширной сети разбросанных по всему миру американских секретных биологических лабораторий «куется» биоинженерное оружие. Его разработка и применение стимулирует развитие передовой биоинженерной промышленности, порождая спрос на медицинские научные исследования и приборы, новые сложные вакцины и лекарства. Здравоохранение как ведущая отрасль нового технологического уклада получает дополнительный импульс для роста.

Повсеместное введение карантинных мер и ограничений на передвижение граждан дает мощный импульс для развития информационных технологий и вычислительной техники посредством резкого наращивания спроса на услуги электронной торговли, дистанционного образования, оборудования для работы на дому и с удаленных рабочих мест. Государства инвестируют гигантские средства в оборудование городов и общественных мест средствами видеорегистрации и слежения за гражданами, распознавания их личностей, контроля за их перемещением и состоянием здоровья. На этой основе формируются системы искусственного интеллекта, оперирующие большими данными, для обработки которых нужны суперкомпьютеры и сверхвысокопроизводительные программные средства. Это, в свою очередь стимулирует развитие нано технологий для производства вычислительной техники соответствующей производительности, компактности и энергоэффективности. Пандемия создает еще более широкие основания для ограничения гражданских свобод граждан вплоть до их полной ликвидации. Смена технологических укладов сопровождается обесценением капитала и депрессией. Смена мирохозяйственных укладов добавляет к этому падение эффективности институтов регулирования воспроизводства экономики и политический кризис. Для удержания контроля над ситуацией властвующей элите нужны легальные основания для ограничения прав граждан. Это тем более актуально в условиях мировой гибридной войны, в ходе которой кукловоды американской властвующей элиты нацелены на лишение свободы действий и конфискацию активов своих жертв. Схлопывание финансовых пузырей и обрушение финансового рынка обесценивает активы десятков миллионов американских граждан, для нейтрализации потенциального протеста которых идеально подходит карантинный режим. Вполне возможно, что властвующий в США

финансовый олигархат приносит в жертву уязвимые слои американского населения, чтобы парализовать ужасом смерти от коронавируса протест миллионов граждан, лишившихся своих активов и сбережений.

Приведенная выше логическая последовательность фактов и описание смыслового поля кризиса подтверждает обоснованность трактовки коронавируса как биологического оружия, а пандемии – как ключевой кампании мировой гибридной войны, которая может стать спусковым крючком для глобальных изменений. Эта гипотеза вполне укладывается в традиции англосаксонской властвующей элиты. Вбросив коронавирус и раскрутив панические настроения, организаторы гибридной войны поставили национальные правительства перед необходимостью принятия решений, в точности соответствующих сценарию Фонда Рокфеллера. Обладавшие «тайным знанием» игроки непосредственно перед обрушением рынка переложили свои капиталы из ценных бумаг в ценные металлы, упрочив свои позиции и подготовившись к скупке многократно подешевевших активов. Вероятно, они же употребили свое влияние для продолжения разработок коронавируса вопреки официальному прекращению этой научной программы американским правительством, а также его доставки в Ухань. Впрочем, далеко не всегда роковые по своим историческим последствиям провокации достигают желаемых для их организаторов результатов. Мировые войны затевают страны, властвующая верхушка которых стремится сохранить свое доминирующее положение в рамках сложившегося мирохозяйственного уклада и обремененные перенакоплением капитала в производствах существующего технологического уклада. Однако побеждают в них страны, сумевшие своевременно сформировать институты нового мирохозяйственного уклада и освоить базовые производства нового технологического уклада. Для них в этот период открывается возможность совершить скачок в экономическом развитии, раньше других оседлав новую длинную волну Кондратьева и запустив новый вековой цикл накопления капитала.

Как показывает исторический опыт многолетнего контроля США за латиноамериканскими странами, Вашингтону достаточно держать своих агентов на руководящих постах Центрального банка, Министерств финансов, обороны и иностранных дел, чтобы проводить в своих интересах макроэкономическую, оборонную и внешнюю политику²⁴. Типичными примерами такой оккупации в современный период являются контролируемые США режимы управления Украиной, Грузией, Ираком, Бразилией и множеством других государств, включая входящие в ЕС. Гибридная война является куда более выгодным и комфортным делом, чем вооруженные конфликты прошлого века. Она хорошо укладывается в бизнес-логику американской властвующей элиты, силовые структуры и влиятельные кланы которой наживаются на оккупированных странах: ЦРУ – на наркотрафике из подконтрольных США Афганистана и Колумбии; Пентагон – на торговле нефтью из разгромленных американскими военными Ирака и Ливии; семейство Байденов – на приватизации украинской газотранспортной системы; Бушей – на нефтяных месторождениях Кувейта. И это лишь отдельные примеры. Американские банки и корпорации перебаривают активы и ресурсы оккупированных США стран, макроэкономические потери которых обеспечивают выжимание в их пользу значительной части национального дохода. Их предприниматели принуждаются к использованию американских технологий. Американские коллекции пополняются уникальными экспонатами из разграбленных музеев. Медицинские клиники получают человеческие органы из погрузившихся в хаос стран для трансплантации богатым пациентам. Но больше всех зарабатывает американская финансовая олигархия, манипулируя финансовыми рынками подконтрольных государств. Даже на облигациях обнищавшей Украины подопечные Сороса ухитряются выжимать до 60% годовых дохода. Пожалуй, наиболее масштабным примером неокOLONIALНОЙ эксплуатации финансовой

²⁴ J. Perkins. Confessions of an Economic Hit Man [Исповедь экономического убийцы]— Ebury Press. 2005.

периферии США является выжимание национального дохода и богатства из России. В 90-е годы сверхприбыли сектора финансовых спекуляций образовались и росли на перераспределении государственной собственности через спонтанную ваучерную приватизацию, государственного бюджета - через финансовую пирамиду ГКО, сбережений населения - через частные финансовые пирамиды. Интенсивность этого перераспределения в интересах американских «партнеров» и конечных бенефициаров была чрезвычайно высокой, ежегодно составляя до половины всего фонда накопления страны, и сопровождалась образованием колоссальных финансовых пузырей.

Многие российские предприятия в результате манипуляций с их акциями оказались в руках зарубежных конкурентов, которые стали распоряжаться ими, исходя из краткосрочных интересов. Как правило, эти интересы концентрировались либо в сфере выжимания из предприятий максимальной прибыли (как это случилось со многими предприятиями цветной металлургии, химической, целлюлозно-бумажной промышленности), либо в их перепрофилировании в соответствии с потребностями иностранных компаний в переносе из Европы и США производства наиболее трудоемких или экологически грязных комплектующих (как это происходило с рядом предприятий приборостроения и электронной промышленности), либо в их ликвидации как конкурентов (как это часто происходило в наукоемком машиностроении), либо в их использовании для захвата внутреннего рынка (пищевая промышленность и стройматериалы). Для удержания глобального доминирования американская властвующая элита повсеместно разрушает воспроизводственные контуры неконтролируемых ею стран посредством применения рассмотренных выше инструментов гибридной войны. Но она не ставит задачу создания новых возможностей для развития оккупированных стран, передавая их в эксплуатацию своим корпорациям. Выбив китайцев из ряда африканских стран лихорадкой «Эбола», американцы не стали достраивать начатые КНР объекты социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, ограничившись установлением контроля над источниками их национального дохода. Отрезав от России Украину, американские марионетки не стали замещать разорванные кооперационные связи и прекращенные инвестиционные проекты новыми, а передали наиболее доходные объекты украинской экономики американско-европейскому капиталу. Для народов периферийных стран разница в перспективах встраивания в интеграционные структуры нового мирохозяйственного уклада или неокOLONиальной эксплуатации американскими корпорациями становится все более очевидной. Потерявший свою эффективность имперский мирохозяйственный уклад становится все менее привлекательным и разрушается по мере становления и расширения механизмов воспроизводства нового, интегрального, мирохозяйственного уклада.

Началом современного перехода к смене мирохозяйственных укладов следует считать крах мировой системы социализма, спровоцированный спецслужбами США посредством методов гибридной войны²⁵. Сегодня она вступает в завершающую фазу, в ходе которой должно произойти окончательное разрушение перешедшего после распада СССР под контроль США имперского мирохозяйственного уклада и переход к новому. Контуры последнего уже сформированы в Китае и других странах Юго-Восточной Азии, осваивающих институты и создающих системы управления воспроизводством экономики интегрального мирохозяйственного уклада. Они доказывают свою эффективность не только в динамике макроэкономических показателей, но и в успешном отражении американской агрессии в ходе гибридной мировой войны. В течение последнего десятилетия КНР успешно противостояла кибератакам американских спецслужб, попыткам контролируемых ими СМИ и блогеров манипулировать общественным сознанием с целью политической дестабилизации, устояла в развернутой Трапом

²⁵ П. Швейцер. Победа. Роль тайной стратегии администрации США в распаде Советского Союза и социалистического лагеря. – Минск, 1995.

торговой войне и защитилась от валютно-финансовых угроз. Санкции Вашингтона против китайских высокотехнологических компаний заставили их форсировать собственные НИОКР в создание национальной технологической базы: по уровню изобретательской активности китайцы вышли на первое место в мире. Руководство КНР блестяще справились с мобилизацией населения для нейтрализации эпидемии коронавируса, создав в кратчайший период передовую систему биологической безопасности. Отразив эпидемию коронавируса, КНР переходит к контрнаступлению, предлагая пораженным ею странам помощь в поставках медицинского оборудования, средств защиты и дезинфекции. Таким образом, они перехватывают инициативу у Вашингтона на идейно-политическом фронте, продвигая свою концепцию гармоничного международного сотрудничества «сообщества единой судьбы человечества»²⁶. Попытки США дискредитировать КНР как источник пандемии провалились под натиском доказательств об искусственном происхождении вируса в американских биологических лабораториях²⁷. Не вызывает сомнений, что КНР продолжит развертывание своего проекта международного сотрудничества «Один пояс – один путь», стержнем которого является реализация совместных инвестиционных проектов в целях повышения конкурентоспособности участвующих стран и благосостояния их населения²⁸. Не либерализация рынков в интересах транснациональных корпораций и иностранных инвесторов, а рост производства на основе реализации совместных инвестиций и создания совместных производств, сочетающих конкурентные преимущества участвующих в сотрудничестве стран, является главным мотивом международной интеграции в новом мирохозяйственном укладе. Восстанавливается взаимное уважение национальных интересов, незыблемость суверенных прав государств проводить самостоятельную политику, принцип взаимовыгодности международной торговли и финансово-экономических отношений, нормы международного права. Исходя из этого подхода страны ШОС, АСЕАН и ЕАЭС формируют новый мирохозяйственный уклад, привлекательный для всех развивающихся стран. По мере их интеграции в проекты Большого евразийского партнёрства создается новый мировой порядок²⁹.

Хотя многие наблюдатели считают разворачивающийся финансовый кризис управляемым ведущими олигархическими кланами с целью очередной стерилизации избыточной денежной массы и перераспределения в свою пользу активов, его масштаб может превысить стабилизационные возможности американских денежных властей. Удвоение дефицита бюджета США, ускорение и без того беспрецедентной денежной эмиссии последнего десятилетия может вызвать распространение галопирующей инфляции с финансового на потребительский рынок. Следует заметить, что наиболее глубокое обрушение мирового финансового рынка всегда происходит на его периферии – на так называемых «вновь появившихся рынках» со свободным движением капитала, к числу которых относятся и российский. Согласно автоматически действующим алгоритмам, финансовые роботы при обрушении курса ценных бумаг в США первым делом сбрасывают активы этих рынков, собирая ликвидность для удержания основных активов в центре мировой финансовой системы. В отличие от российских регуляторов, мозг которых парализован вирусом Вашингтонского консенсуса, в КНР и других странах, формирующих институты нового мирохозяйственного уклада, действуют жесткие ограничения на вывоз капитала, которые защищают их от спазмов мировой финансовой системы. Они работают по принципу ниппеля – впускают иностранные инвестиции без

²⁶ Концепция, предложенная Генеральным секретарем ЦК Компартии КНР Си Цзиньпином на 18-м Всекитайском съезде КПК в ноябре 2012 г.

²⁷ *The Nature Medicine*, 9 ноября 2015 г.

²⁸ *Кохно П.А.* Евразийский транспортный коридор в действии // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.25298, 25.03.2019.

²⁹ *Кохно П.А.* Евразийская индустриально-инфраструктурная интеграция: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 312 с.

ограничений, а выпускают по определенным правилам, блокируя спекулятивные атаки против национального валютно-финансового рынка. Этим странам разыгравшийся в США финансовый шторм «нипочем». Конечно, как и все участники рынка, они теряют часть денег, вложенных в американские активы. Но их национальный финансовый рынок остается относительно стабильным на фоне обрушения мировой финансовой системы, привлекая спасающиеся от обесценения капиталы. Нет сомнений в том, что китайская система регулирования воспроизводства экономики выйдет из этого кризиса еще более окрепшей. Ее денежные власти воспользовались декапитализацией финансового рынка, чтобы консолидировать национальный контроль над зависимыми от иностранных акционеров сегментами китайской экономики. Она, несомненно, станет еще более эффективной вследствие падения цен на энергоносители и сырьевые товары, а также более привлекательной для иностранных инвестиций. Хотя падение производства вследствие остановки предприятий в течение эпидемии оценивается в 50-70 млрд. долл., оно быстро восстановится, в то время как США и ЕС только предстоит его пережить. При этом КНР удалось избежать банкротств системообразующих банков и предприятий, принадлежащих и поддерживаемых государством, которое полностью контролирует банковскую систему страны, ее транспортную, энергетическую и социальную инфраструктуру. А ведущие европейские, американские и японские банки еще до нынешнего кризиса по критериям Базеля-3 можно было закрывать по причине недостаточности или даже отрицательного значения собственного капитала. Они поддерживались на плаву и могли обслуживать свои обязательства только благодаря гигантской денежной эмиссии. В ситуации схлопывания финансовых пузырей, еще более масштабных, чем во время глобального финансового кризиса 2008 года, ковенанты большинства их корпоративных заемщиков будут «пробиты» и нарастающая цепочка неплатежей может вызвать сквозную неплатежеспособность банковской системы. Таким образом, высока вероятность коллапса долларовой финансовой системы.

Китай, Россия, Иран и другие страны, против которых США ведут гибридную войну, уже предпринимают меры по снижению зависимости от доллара. Они выстраивают свои системы обмена межбанковской информации, заменяющие SWIFT, переходят на расчеты в национальных валютах, диверсифицируют валютные резервы, обмениваются валютно-кредитными СВОПами. Тем самым они защищают себя от последствий неконтролируемого развертывания финансового кризиса, который стягивает ликвидность в центр американской финансовой системы. При любом сценарии дальнейшего развития событий последняя будет ослабевать, а альтернативная ей, формирующаяся в азиатском цикле накопления капитала – развиваться. А это означает неизбежное сжатие финансовых возможностей США и сокращение масштабов неэквивалентного международного экономического обмена в их пользу. Это, в свою очередь, повлечет резкое снижение военно-политической мощи США, которые вынуждены будут сбросить непомерно раздутые военные расходы, формирующие гигантский дефицит государственного бюджета. При любом сценарии дальнейшего развертывания кризиса мировой экономики происходит размывание механизмов воспроизводства американского цикла накопления капитала и, соответственно, ослабление экономической мощи США. Нет сомнений в том, что американская властвующая элита будет использовать любые средства, чтобы удержать свое глобальное доминирование. И, прежде всего, привычное для англосаксонской геополитики сравливание стран-конкурентов, провоцирование социально-политических конфликтов, организацию госпереворотов и поощрение сепаратистов для хаотизации неподконтрольных стран и регионов. Чтобы минимизировать возникающие в связи с этим риски для России, ЕАЭС, Евразии и человечества в целом, необходимо незамедлительное формирование антивоенной коалиции, способной нанести агрессору неприемлемый для него ущерб.

Первостепенной задачей антивоенной коалиции должно стать прекращение американской агрессии и создание зоны экономической безопасности в Евразии. Проще

всего это сделать путем дедолларизации взаимной торговли и совместных инвестиций, что повлечет крах долларовой финансовой пирамиды и основанной на эмиссии мировых денег военно-политической мощи США. В дальнейшем это приведет к созданию новой международной валютно-финансовой архитектуры на принципах взаимной выгоды, справедливости и уважения национального суверенитета. Новую архитектуру международных валютно-финансовых отношений следует формировать на договорно-правовой основе. Страны-эмитенты мировых резервных валют должны гарантировать их устойчивость путем соблюдения определенных ограничений по величине государственного долга и дефицита платежного и торгового балансов. Кроме того, им следует соблюдать установленные на основе международного права требования по прозрачности используемых ими механизмов обеспечения эмиссии своих валют, предоставлению возможности их беспрепятственного обмена на все торгуемые на их территории активы. Чтобы влиться в формирующееся ядро нового мирохозяйственного уклада России нужно вырваться из периферийного состояния и зависимости от американоцентричной валютно-экономической системы. Для этого необходим скорейшая перестройка системы управления развитием экономики на принципах нового мирохозяйственного уклада, а также ее модернизация на основе нового технологического уклада. Пока, однако, положение России в условиях происходящих структурных изменений мировой экономики ухудшается, а перспективы ее дальнейшего развития остаются неопределенными. Предпринимаемые российским правительством антикризисные меры должны быть дополнены стратегией долгосрочного развития на основе нового технологического уклада, а формированием системы управления развитием экономики на основе институтов нового мирохозяйственного уклада. Прогнозы развития российской экономики, как, впрочем, и общемировой, выглядят весьма тревожно. Антикризисные меры усугубят и без того напряженное из-за падения цен на нефть состояние государственного бюджета. Они сокращают его доходную и увеличивают расходную часть. Это неизбежно ведет к образованию дефицита, для погашения которого средств фонда национального благосостояния может не хватить. Если правительство будет вновь занимать их на рынке, то тем самым оно будет сокращать и без того дефицитную ликвидность и сужать возможности поддержания деловой активности. Это лишь самая явная проблема, у которой в рамках проводимой макроэкономической политики нет решения. Ее продолжение повлечет российскую экономику в новую спираль углубления кризиса.

Если ЦБ попытается вновь гасить начинающуюся из-за девальвации рубля инфляционную волну очередным повышением ключевой ставки и снижением денежного предложения, то нас, очевидно, ждет повторение спазмов инвестиционной и деловой активности 2014-2015 и 2008-2009 годов. Через несколько лет это приведет к еще большему технологическому отставанию нашей экономики, снижению ее конкурентоспособности и следующей девальвации рубля с последующей инфляционной волной. Необходимо разорвать этот порочный круг самоуничтожения российской экономики и вывести ее, наконец, на траекторию опережающего развития на волне роста нового технологического уклада при помощи упреждающего формирования институтов нового мирохозяйственного уклада. Для предотвращения спазма деловой и инвестиционной активности следует широко использовать инструменты целевого кредитования производственных предприятий под 1-2 % годовых. В кратчайшие сроки необходимо создать платежную систему в национальных валютах государств-членов ЕАЭС на базе ЕАБР и Межгосбанка СНГ со своей системой обмена банковской информацией, оценки кредитных рисков, котировки курсов обмена валют. Перевести коммерческие банки на использование системы передачи финансовых сообщений Банка России, предложить ее использование для международных расчетов в ЕАЭС, ШОС и БРИКС, что устранил критическую зависимость от подконтрольной США системы SWIFT. Прежде всего, это необходимо сделать во взаимной торговле с КНР, на которую

ложится главная нагрузка по замещению импорта из стран, реализующих антироссийские санкции. Российские банки также могут подключаться к Системе международных расчетов Народного банка КНР и обмениваться через нее информацией с китайскими партнерами, совершая платежи и расчеты. Между крупными российскими и китайскими банками можно установить специальный канал конфиденциальной связи для тех же целей. НСПК «Мир» должно обеспечить кобейджинг карт с китайской системой «UnionPay», для чего также необходимо активизировать работу в этом направлении Сбербанка и др. российских банков, эмитирующих карту «Мир». Целесообразно создать сеть специализированных кредитных и финансовых организаций, работающих исключительно в рублях и юанях, неуязвимых от внешних санкций. Запустить торгово-платежную систему «Владекс», использующую специальный цифровой инструмент с твердым курсом обмена на долларовой эквивалент. Эта система может взять на себя обслуживание взаимной торговли чувствительными в отношении санкций товарами. При любом сценарии дальнейшего развертывания глобального кризиса Россия должна сохранять возможность самостоятельной политики и влияния на глобальную ситуацию. Наличие надежного природно-сырьевого и оборонного потенциала дает нам для этого объективные возможности. Даже при катастрофическом сценарии глобального кризиса Россия имеет необходимые ресурсы не только для самостоятельного выживания, но и для опережающего развития. Поэтому в международных инициативах необходимо ориентироваться исключительно на собственные интересы, бесповоротно отказаться от прежней политики кредитования США и других стран НАТО и следования у них на поводу. При самых плохих сценариях глобального кризиса, проводя политику в собственных интересах, Россия сможет улучшить свое положение в мировой экономике.

В условиях технологической многоукладности российской экономики оптимальной является смешанная стратегия ее развития, предусматривающая опережающее становление базисных производств нового технологического уклада. Это требует концентрации ресурсов в сферах производства нового технологического уклада. Необходимо также стимулирование инновационной активности в целях динамического нагнывания отставания в тех производствах, где наблюдается незначительное отставание от передового в мире уровня. И, наконец, в безнадежно отставших отраслях необходима реализация стратегии догоняющего развития с опорой на импорт технологий и воплощающие передовой технический уровень иностранные инвестиции. Реализация такой смешанной стратегии опережающего развития требует стимулирования спроса на новую продукцию, в том числе через государственные закупки³⁰, а также обеспечение финансирования роста новых технологий посредством долгосрочного доступного кредита³¹. Системный кризис российской экономики, продолжающийся уже третье десятилетие, часто интерпретируют как трансформационный спад. Тем самым подспудно навязывается мысль о том, что любые революционные изменения неизбежно влекут падение экономической активности. Действительно, для адаптации экономики к новым производственным отношениям и формирования новой эффективной системы управления требуется время, в течение которого, по мнению реформаторов, происходит «естественный отбор» наиболее приспособленных к новой среде хозяйствующих субъектов. Проблема, однако, заключается в том, что наиболее приспособленными

³⁰ *Кохно П.А.* Корпоративная экономика государственных заказов: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; под ред. проф. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 258 с. *Кохно П.А., Бондаренко А.В.* Стратегическая промышленность: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. – Москва: Издательский дом «Граница», 2020. – 336 с.

³¹ *Кохно П.А., Кохно А.П.* Концептуальная модель инвестиционно-инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса в Ежегоднике: Россия: Тенденции и перспективы развития. Вып. 14 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2019. – Ч. 1. – 937 с. С. 514-520. *Кохно П.А.* Страны-члены Евразийского экономического союза в изменяющейся валютно-банковской парадигме // *Экономист*, 2019, №7. С. 28-39.

оказываются те, для кого близость к власти открывает возможность распоряжаться производственными ресурсами. Они могут вовсе не стремиться к эффективному управлению ими. Наша история революционных изменений полна примеров сказочного обогащения реформаторов за счет присвоения общественного богатства ценой разорения страны — от прислуживавшего Петру I Меншикова до порожденных приватизацией средствпрятий нынешних российских олигархов. Хуже того, «наиболее приспособленные» вслед за ресурсами подминают под себя и контроль над государственной властью, обрекая страну на длительный системный кризис и упадок. Следует признать, что какими бы мотивами ни руководствовались реформаторы, резкие изменения хозяйственных условий влекут за собой катастрофические последствия для популяции хозяйствующих субъектов. Так же как при резком похолодании леса превращаются в тундру и большая часть растений гибнет, а при резком потеплении они сгорают, превращаясь в пустыню с такими же последствиями, целые отрасли экономики могут оказаться нежизнеспособными в условиях смены мирохозяйственных и технологических укладов. Это не значит, что реформы не следует проводить. Искусство реформаторства заключается в умении провести необходимые для развития экономики изменения таким образом, чтобы открыть новые возможности для ее роста, минимизировав и демпфировав негативные последствия для утративших перспективы отраслей и видов деятельности. Пример успешного перехода от директивной к рыночной экономике продемонстрировали Китай и Вьетнам, в которых вместо трансформационного спада состоялось «экономическое чудо». Из бывших советских республик подобный результат продемонстрировала Республика Беларусь под руководством народного Президента Александра Григорьевича Лукашенко. Реформы в этой стране происходили без тотального разрушения существовавших институтов управления под контролем государства и сопровождались длительными процессами обучения хозяйствующих субъектов работе в меняющихся условиях, постепенно высвобождая предпринимательскую энергию населения в социально полезных видах деятельности³².

3. Эволюция научных взглядов на развитие мировой экономики в условиях нестабильностей³³

Первые научные труды о мировых экономических процессах и их проблемах были написаны еще во времена позднего средневековья. Эти труды явились предвестниками того, что мировое хозяйство стало рассматриваться в последующие периоды как историческая и политико-экономическая категория. Каждый конкретный исторический этап развития мирового хозяйства стал увязываться с определенными масштабами и уровнями производства, интернационализацией хозяйственной жизни и социально-экономической структурой общества. В основе формирования мирового хозяйства лежит развитие мирового рынка, активное рождение которого происходило в XV–XVIII вв., и особенно интенсивно – с середины XIX столетия. Работы У. Петти («Трактат о налогах и сборах», 1662 г.) и А. Смита («Исследования о природе и причинах богатства народов»,

³² *Кохно П.А.* Евразийская индустриально-инфраструктурная интеграция: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 312 с. *Енин Ю.И., Кохно П.А.* Китайско - Белорусский «Индустриальный парк «Великий Камень» как специальная зона экономического роста страны и ее региона // Общество и экономика, 2018, №12. С. 77-87. *Кохно П.А.* Белорусско-российские интеграционные процессы на современном этапе // Общество и экономика, 2019, №3. С. 172-181. *Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И.* Белорусско-китайское сотрудничество определяет евразийскую интеграцию // Финансовый бизнес, 2019, №6. С. 45-56. *Енин Ю.И., Кохно П.А.* Современное состояние и перспективы развития белорусско-китайского торгово-экономического сотрудничества // Общество и экономика, 2019, №5. С. 87-102. *Енин Ю.И., Кохно П.А., Ци Пэйюй.* Экспорт продукции агропромышленного комплекса Беларуси в Китай // Общество и экономика, 2019, №10. С. 75-81.

³³ Параграфы 1.3-1.5 более подробно смотри: *Кохно П.А., Кохно А.П.* Высокопроизводительное производство: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 284 с. – С. 30-63. *Кохно П.А., Енин Ю.И.* О закономерностях развития мировой экономики // Общество и экономика, 2020, №10. С. 5-35.

1776 г.) стали началом зарождения мировой экономики как науки. В последующем исследования в этой области приобрели более систематическое и углубленное направление. К середине XIX в. рассматриваемая отрасль знаний сформировалась в самостоятельную независимую науку. На первых этапах в истории развития мировой экономики объектами изучения стали процессы ее зарождения, становления и развития в разных странах. Предметом исследования мировой экономики стало изучение экономического движения мирового сообщества, особенностей его изменений, трансформации закономерностей такого движения, связь с общественными сторонами жизни. За основу были взяты исследования общих закономерностей развития и становления мировой науки с учетом специфики различных стран и процессов формирования форм общественного воспроизводства. В более узком смысле предмет изучения представлял исследование хозяйственной деятельности различных стран, смены способов производства, развитие производительных сил в разрезе отдельных регионов в различные эпохи. Последовательно сформировалось понятие науки «мировая экономика» как целостной динамической системы, включающей в себя совокупность национальных хозяйств, обладающих растущими международными экономическими связями, и подчиняющейся объективным экономическим законам. Проблема циклического развития экономики отразилась на эволюции научных взглядов и основных школ, включая представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция мировой экономики в научных трудах ученых различных школ

Классицизм	А. Смит (1723-1790) («Исследование о природе и причинах богатства народов» – 1776 г.)	Д. Рикардо (1772-1823) («Начала политической экономии и налогового обложения» – 1817 г.)	К. Маркс (1818-1883) («Капитал» – 1 т. – 1867 г., 2 т. – 1883 г., 3 т. – 1895 г.)
	Ж.Б. Сэй (1767-1832) («Трактат политической экономии» – 1803 г., «Полный курс практической политической экономии» – 1829 г.)	Р. Мальтус (1766-1834) («Определения в политической экономии» – 1827 г., «История политической экономии в Европе» – 1839 г.)	Ж. Сисмонди (1773-1842) («О коммерческом богатстве или принципах политической экономии в их применении к торговому законодательству» – 1803 г.)
	Й.А. Шумпетер (1883-1950) («Теория экономического развития» – 1912 г.)	В. Зомбарт (1863-1941) («Современный капитализм» – 1 т. – 1902 г., ст. «Капиталистический предприниматель» – 1909 г.)	В. Мичерлих (ст. «Экономический прогресс» – 1910 г.)
Институционализм	Т. Веблен (1857-1929) («Теория праздного класса» – 1899 г., «Теория делового предпринимательства» – 1904 г., «Абсентеистская собственность и предпринимательство» – 1923 г. и др.)	У. Митчелл («История зеленых билетов» – 1903 г., «Золото, цены и заработная плата при долларовой стандарте» – 1908 г. и др.)	Дж. Коммонс (1862-1945) («Институциональная экономическая теория» – 1934 г., «Распределение богатства» – 1893 г. и др.)
Неоклассицизм	А. Маршалл (1842-1924) («Экономика промышленности» – 1879 г., «Элементы экономики промышленности» – 1892 г., «Промышленность и торговля» – 1919 г., «Деньги, кредит и торговля» – 1922 г. и др.)	И. Фишер (1867-1947) («Природа капитала и дохода» – 1906 г., «Покупательная сила денег» – 1911 г., «Стабилизация доллара» – 1920 г., «Теория процента» – 1930 г. и др.)	А. Пигу (1877-1959) («Экономическая теория благосостояния» – 1920 г., «Экономика стационарных состояний» – 1935 г., «Занятость и равновесие», «Колебания промышленной активности» – 1929 г. и др.)

Кейнсианство	Д. Кейнс (1883-1946) («Трактат о денежной реформе» – 1923 г., «Трактат о деньгах» – 1931 г.)	Дж. Хикс (1904-1989) («Ценность и капитал: исследование некоторых фундаментальных принципов экономической теории» – 1939 г., «Эссе по мировой экономике» – 1959 г., «Собрание эссе по экономической теории» – в 3-х тт. – 1983 г.)	П. Самуэльсон (1915-2009) («Экономика: вводный анализ» – 1948г., «Линейное программирование и экономический анализ» –1958 г.)
	Р. Харрод (1900-1978) («К теории экономической динамики» – 1948 г., «Экономическая динамика» – 1973 г.)		
Неолиберализм	М. Ротбард (1926-1995) («Экономические депрессии: их причины и методы лечения» – 1969 г., «Власть и рынок: государство и экономика» – 1970 г. и др.)	Л. Мизес (1881-1973) («Человеческая деятельность: трактат по экономической теории» – 1949 г., «Экономический кризис и его причины» – 1931 г., «Либерализм в классической традиции» – 1927 г. и др.)	Ф. Хайек (1899-1992) («Цены и производство» – 1931 г., «Монетарная теория и торговый цикл» – 1929 г. и др.)
Неоконсерватизм	А. Шварц (1915-) («Денежная статистика Соединенных Штатов» – 1970 г., «Век британских рыночных процентных ставок, 1874-1976» – 1981 г., «Денежные тренды в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве» – 1982 г. и др.)		Р. Хоутри (1879-1975) («Торговые циклы» – 1926 г., «Торговля и кредит» – 1928 г. и др.)
Неоинституционализм	О. Уильямсон (1932-) («Рынки и иерархия: анализ и антитрестовские выводы» – 1975 г., «Экономические институты капитализма» – 1996 г. и др.)	Р. Коуз (1910-) («Природа фирмы» – 1937 г., «Проблема социальных издержек» – 1960 г., «Фирма, рынок и право» – 1988 г., «Контракты и деятельность фирмы» – 1991 г. и др.)	Д. Норт (1920-) («Структура и изменения в экономической истории» – 1981 г., «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» – 1990 г. и др.)

Первые упоминания об исследованиях кризисных и циклических явлений в экономике появились в работах Ж. Сисмонди, К. Родбертуса-Ягцова и Т. Мальтуса. Экономистами побочных течений признавался факт существования кризиса и цикла. В работах А. Смита, Д. Риккардо, А. Маршалла процессы нестабильности рассматривались как частное и мимолетное явление, поскольку основатели классической политэкономической школы еще не были свидетелями экономических циклов. Теории, получившие в последнее время признание, распространение и применение в мировой экономике, представлены в таблице 2. Представителями же ортодоксального направления идея цикличности отвергалась, ибо она противоречила закону Ж.Б. Сэя, в котором спрос всегда равен предложению. Видный представитель французской школы Пьер Лепезан де Буагильбер представлял идею естественного порядка, невмешательства государства в хозяйственную деятельность граждан, подчеркивая важность рыночного саморегулирования. Он дал свою характеристику проявлениям экономического кризиса, произошедшего во Франции в конце XVII – начала XVIII вв., где особое внимание уделил исследованию проблем сельского хозяйства. Исследователь критиковал взгляды меркантилистов, требуя, чтобы государство принимало меры по улучшению жизни населения, занятого в сельском хозяйстве. Автор развил базисный тезис трудовой теории классической школы. Он различал истинную стоимость и рыночную цену: причем, в первой он видел основу для пропорционального обмена товара на товар при свободной конкуренции. Возникновение и развитие английского утопического социализма в значительной мере связано с деятельностью Роберта Оуэна. Он критиковал капитализм как систему, не умеющую думать. Исследователь выделял три составляющие в

капитализме, которые, по его мнению, представляют вершину зла: религия, частная собственность и брак, основанный на собственности и охраняемый религией. Физический труд – это богатство. Ученый отмечал, что в капитализме есть противоречие между растущим производством и недостаточной емкостью сегментов рынков, т.к. рабочие не получают заслуженной заработной платы.

Таблица 2 – Основные теории мировой экономики и их представители

	Классический подход	Кейнсианский подход	Новые теории роста
Теория экономического роста	Г. Солоу (1924-) (ст. «Взнос в теорию экономического роста» – 1956 г.)	Н. Калдор (1908-1986) («Альтернативные теории распределения» – 1956 г.)	Г. Ромер (ст. «Эндогенные технологические изменения» – 1990 г.)
	Я. Тимберген (1903-1994) («О теории экономической политики» – 1955 г.)	Дж. Робинсон (1903-1983) («Накопление капитала» – 1956 г.)	Ф. Агйон, П. Хоувитт (ст. «Модель роста с творческим разрушением» – 1992 г.) Г. Лукас (ст. «Один механизм экономического развития» – 1988 г.)
Теории экономических циклов	М.И. Туган-Барановский (1865-1919) («Промышленные кризисы в современной Англии» – 1894 г.)	Й.А. Шумпетер (1883-1950) («Теория экономического развития» – 1912 г., «Деловые циклы ...» – 1939 г.)	М.Д. Кондратьев (1892-1938) (доклад «Большие циклы конъюнктуры» – 1925 г.)
	Г. Менша («Технологический пат: новая волна базисных инноваций» – 1979 г.)	Х. Фримен («Технические изменения и безработица – технология и экономическая политика» – 1977 г.)	А. Клайкнехт («Инновационные модели и благосостояние: переосмысление длинных волн Шумпетера» – 1987 г.)
Эволюционные теории	А. Алчиан (ст. «Неопределенность, эволюция и экономическая теория» – 1950 г.)	Г. Нельсон, С. Винтер («Эволюционная теория экономических изменений» – 1982 г.)	Г. Доси («Технологические изменения и экономическая теория» – 1988 г.)

Механизированное производство со временем уничтожит нищету и устраним кризисы недопотребления. Только при изменении законодательства и просвещении населения можно будет совершенствовать мир, путем отхода от капиталистического общества обеспечить людям счастливое будущее³⁴. Карл Маркс с помощью законов экономической науки старался показать и обосновать, что за счет наемного труда живет владеющий класс, и что это неизбежный результат. Он утверждал, что стоимость является мерилом труда. Ученый полагал: единственным условием потребительской ценности товара является его полезность, но она не может рассматриваться как эталон меновой ценности, т.к. между обмениваемыми товарами должна быть какая-то идентичность. В процессе своего исследования К. Маркс установил, что общим между товарами может быть большее или меньшее содержание в них труда, т.к. каждый товар содержит определенный абстрактный труд. Целесообразно отметить, что первым глубоко и обстоятельно проблему кризисов изучил К. Маркс, который обосновал их закономерный характер, определил их как всплеск противоречий капиталистического производства,

³⁴ Жид, Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. – М. : Экономика, 1995. – 544 с. С. 191-194. Экономическая история мира. Европа // М.В. Конотопов [и др.]под общ.ред. М.В. Конотопова. – 2-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2006. – 636 с.

обосновал и предложил способ их разрешения³⁵. Главное суждение марксистов состояло в том, что капиталистический строй формируется за счет борьбы классов, закат его наступит от этой же борьбы. К. Маркс выделил ряд факторов, которые могут свидетельствовать о том, что саморазрушение свершится. Экономические кризисы становятся хроническими из-за перепроизводства, они разрушают капиталистический строй и имеют прямую взаимосвязь. Отсюда возникает идея в марксистской теории о том, что всякий кризис перепроизводства находится в прямой взаимосвязи с нарушением равновесия между переменным и постоянным капиталом, т.к. постоянный капитал увеличивается в любом периоде – это и есть точка бифуркации, т.е. где он оказывается лишенным своего основания. Однако кризис дает основу для образования новой прибавочной стоимости до возникновения излишества в капитализации, которая по истечению некоторого времени вызовет новый кризис. Ф. Энгельс раскрывал материалистическое представление об истории развития мировой экономики. Это представление основывается на том, что производство и есть фундамент всякого общественного строя. Разделение общества на классы происходит под влиянием производства. Средства производства под влиянием развития капитализма и социалистической революции становятся общественными, они используются людьми в планово-организационной деятельности предприятий. Периодические кризисы перепроизводства возникают при стихийном хозяйстве разрешения противоречий между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением. Кризисы показывают новые возможности производительных сил, за счет чего и возникают новые формы организации производства³⁶. Главным аргументом для создания неомарксистской школы являлись экономические кризисы, которые уже в период существования учения не представлялись такими опасными для капитализма, как их описывал К. Маркс. Неомарксисты описывали их как периодически правильные колебания, которые имеют период спада и подъема. По их мнению, эти закономерности можно даже предсказать.

Русский исследователь М.И. Туган-Барановский, работавший в направлении маржинализма, описал промышленные кризисы, которые происходили в Англии в XIX в. и охватили все отрасли экономики. Основной вывод, который сделал из исследования М.И. Туган-Барановский, состоял в том, что создание нового основного капитала имеет прямую взаимосвязь с промышленными циклами. К кризисам приводит движение ссудного капитала и нехватка средств инвестирования, происходящая из-за ограниченности банковских ресурсов. Колебание размеров инвестиций – это главная особенность промышленных циклов, на которую указывает русский экономист³⁷. Особый интерес в трудах М.И. Туган-Барановского вызывает его стремление в уже ранее существовавших экономических теориях кризиса выделить и проанализировать основные группы, и дать им оценку. Это теория распределения доходов, теория производства, теория обмена, кредита и денежного обращения. Он объяснял, что строгой периодичностью не обладают промышленные циклы, а их периоды подъема и спада связаны с особенностями развития экономики. В работе «Тектология» А.А. Богданов определяет кризис как форма комплекса (в своем исследовании под комплексом ученый понимает то, что сейчас называется системой), переход его в новое состояние. Кризисы всеобщи, присущи динамике любых систем в природе и обществе. А.А. Богданов признавал всеобщность колебательных или циклических процессов: «Мы уже не раз отмечали колоссальную распространенность по всей линии бытия процессов «циклических» или «колебательных»... и нам часто приходится открывать момент

³⁵ Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 4 т. / К. Маркс – М. : Политиздат, 1978. – Т.3. – 1178 с. С. 532.

³⁶ Хрестоматия по экономической теории / сост. Е.Ф. Борисов. – М. : Юристъ, 2000. – 536 с. С. 59-64.

³⁷ Туган-Барановский, М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историко-экономическое исследование : в 2 т. / М. Туган-Барановский – СПб.: Изд. О. Н. Поповой, 1900. – Т. 1. – 561 с.

цикличности, повторения, или, точнее, сходства, разделенных промежутками фаз какого-либо процесса там, где раньше его не замечалось»³⁸. А.А. Богданов выделял два типа кризисов в динамике систем: ««кризисы С» – конъюгационные, соединительные – образование новых связей; «кризисы Д» – разделительные – разрыв связей, создание новых границ там, где их прежде не было». Однако границы между ними достаточно условны: «каждый кризис в действительности представляет цепь элементарных кризисов того и другого типа... Исходный пункт всегда С, а конечная фаза всегда Д. Схема одна – СД, подразумевая, конечно, под каждым из двух знаков не единичный элементарный кризис, а целые переплетающиеся их ряды»³⁹. Американский ученый Торстейн Веблен стал основоположником теории институционализма. Он выступал против неоклассической школы, ее трактовок, статического подхода к политэкономии. Действия человека исследователь считал предметом экономической науки, его поведение относительно материальных средств существования. Ученый выступал с критикой капитализма, он утверждал, что в условиях преобладания корпораций конкуренция стала невозможна; характерные черты для данной экономики – неэффективность и расточительность, а стремление к обогащению препятствует производству полезных благ. Исследователь утверждал, что именно жажда к прибыли и приводит к экономическим кризисам⁴⁰.

Уэсли Клэр Митчелл в экономической истории известен как исследователь циклических явлений. В своих работах по этой теме он заменил термин «кризис» на «деловой цикл». Деловые циклы он определял как повторяющиеся подъемы и спады, которые присущи всем экономическим процессам. В результате своих исследований Митчелл сделал вывод о необходимости государственного регулирования капиталистического производства. Чтобы уменьшить влияние циклических колебаний, он предложил создать государственный планирующий орган, который занимался бы прогнозированием. На основе его идеи в 1917 г. появился Гарвардский барометр (Комитет экономических исследований при Гарвардском университете). Идея необходимости социального контроля находила отражение в работах этого ученого. Система государственного страхования от безработицы им была предложена еще в 1923 г.⁴¹ Дж. Кейнс особое внимание уделял макроэкономическим проблемам эффективного роста. Его работы, вышедшие после Великой депрессии 1929–1933 гг., а также рекомендации описывали возможности (план) выхода государства из кризиса и оживления экономики в период стагнации. Особое внимание он уделял эффективному спросу и проблемам его роста. Дж. Кейнс утверждал, что от объективных и субъективных факторов зависит склонность к потреблению. Он негативно рассматривал стремление людей сберечь, т.к. считал, что именно это процесс порождает слабый спрос и поэтому приводит к нестабильностям в экономике. Чтобы избежать кризисных явлений, по его мнению, нужно создать равновесие между сбережением и накоплением, что повлечет экономическое равновесие и стабилизацию в экономике. Главной причиной, вызывающей диспропорции в современной экономике, он считал недостаточно эффективный спрос, который связан с уменьшением предельной склонности к потреблению, снижением предельной эффективности капитала и увеличением ликвидности. Здесь на помощь бизнесу должно прийти государство, которое сможет вывести экономику из кризиса. Дж. Кейнс

³⁸ *Богданов, А. А.* Тектология. Всеобщая организационная наука : в 2 кн. / Отд-ние экономики АН СССР, Ин-т экономики АН СССР, Ин-т систем.исслед. АН СССР; редкол.: Л. И. Абалкин [и др.]. – М. : Экономика, 1989. – Кн. 1. – 304 с. С. 176.

³⁹ *Богданов, А. А.* Тектология. Всеобщая организационная наука : в 2 кн. / Отд-ние экономики АН СССР, Ин-т экономики АН СССР, Ин-т систем.исслед. АН СССР; редкол.: Л.И. Абалкин [и др.]. – М. : Экономика, 1989. – Кн. 2. – 351 с. С. 215.

⁴⁰ *Веблен, Т.* Теория праздного класса. Серия Экономическая мысль Запада / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.

⁴¹ *Mitchell, C.* What Happens during Business Cycles: A Progress Report / C. Mitchell. – New York: National Bureau of Economic Research, 1951. – 394 p.

утверждал, что только то государство, которое способно взять на себя ответственность за организацию инвестиций в экономику, может повысить предельную эффективность капитальных благ и общих социальных выгод⁴². Активное участие государства в инвестиционной деятельности, организация общественных работ для населения, контроль за инвестициями, повышение паритета покупательной способности малообеспеченных слоев населения – и все это систематизированное сможет оказать положительный эффект на инвестиционный и покупательный спрос, а также будет содействовать использованию эффекта мультипликации и соответственно экономическому росту национальной экономики. Это первый фундаментальный труд по выходу из экономического кризиса, предложенный Дж. Кейнсом посредством регулирования ссудного процента через денежную массу.

Высшая точка развития экономики была в центре исследования Дж. Хикса. Экономические циклы в понимании этого ученого отличаются друг от друга по числу, длительностям запозданий во времени. Он отмечал, что в системе «уровень процента – выпуск продукции» равновесный уровень всегда находится в той точке, где пересекаются кривые функции ликвидности и уровня сбережений. Дж. Хикс объяснял неэффективность чрезмерного предложения денежной массы для стимулирования экономики тем, что вместе с барьерами экономического роста они обеспечивают стагнацию экономики, которую не объяснял в своих трудах Дж. Кейнс. А. Филлипс рассматривал взаимозависимость между долей безработных в совокупной численности с работоспособным населением, а также взаимосвязь часовых ставок заработной платы и индексы потребительских цен. Он обосновал и предложил следующую зависимость: низкий уровень безработицы должен сопровождаться высокими темпами инфляции, и наоборот. Эта пропорция была и ранее известна, т.к. в период прекращающегося воспроизводства цены падают, а в период расширенного воспроизводства – растут. В выводах ученого следует отметить, что отрицательный наклон имеет полученная кривая, что показывает между переменными обратную связь. А. Филлипс первым показал, что при высоком уровне безработицы может происходить рост заработной платы⁴³. Р. Харрорд, яркий представитель неокейнсианской школы, в своих работах показал, что основным средством борьбы с мировым экономическим кризисом является создание из неупотребляемых материалов «буферных запасов» сырья, продовольствия, которые у предпринимателей должно закупать государство по относительно стабильным ценам в период нестабильности и распродавать их в период роста. В период кризиса снижение нормы процента, стремящейся к нулю, сможет вызвать рост капиталовложений, что повлечет в национальном доходе сокращение доли сбережений. Р. Харрорд полагал, что понижение, а в последующем отмена нормы процента приведет к построению более справедливого общества, т.к. перестанет существовать слой рантье и имущественное неравенство между людьми станет менее острым⁴⁴. Нобелевский лауреат Фридрих Август фон Хайек представлял школу неолиберализма. Его основным трудом является концепция спонтанного порядка, который возникает стихийно в процессе эволюции. Частная собственность, свобода, конкуренция и есть неотъемлемые черты капитализма. Порядок, который характеризуется наивысшей жизнеспособностью, справедливостью и эффективностью, может возникнуть только спонтанно. Искусственно созданная система не может превзойти возникшую естественным путем в процессе эволюции, по утверждению этого ученого. Заботой государства могут быть только социальные услуги, а все остальное будет координировать непосредственно рынок. Идею спонтанности

⁴² Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / общ.ред. и предисл. А.Г. Милюковского, И.Н. Осадчей. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с. С. 229.

⁴³ Phillips, A. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957 // *Economica*. New series. – 1958. – Vol. 25, № 100. – P. 283–299. P. 283–287.

⁴⁴ Минакир, П.А. К вопросу о теории экономических циклов и кризисов // П.А. Минакир // *Журнал экономической теории.* – 2009. – № 2. – С. 5–14.

развития рыночного порядка Ф. Хайек применял и к составляющим рынка. Ему принадлежит идея либерализации денежной массы, т.к. он полагал, что деньги должны быть инструментом экономической политики. Теория подъемов и спадов у Ф. Хайека носит монетаристический характер. Природу циклов ученый связывает с производственным периодом, в цикле особое внимание уделяет избыточному инвестированию. Причину экономических кризисов исследователь видит в кредитно-денежной экспансии банковской системы, а предлагаемые пути выхода из кризиса он связывает со стимулированием добровольного сбережения, снижением уровня потребления⁴⁵.

Классическое объяснение проявления финансовых нестабильностей дал И. Фишер. Он утверждал, что нестабильность имеет сильную корреляцию с макроэкономическими циклами и, в частности, с совокупной задолженностью в экономике. Проблемы в реальном секторе экономики, вызванные чрезмерным накоплением большой задолженности, приводят к тому, что для стабилизации основных макроэкономических параметров и восстановления равновесия необходимо погасить возникшую задолженность. Сокращение депозитов и чрезмерная распродажа активов по заниженным ценам происходит за счет погашения долга. Все это приводит к снижению темпа роста, а также к увеличению числа банкротств и безработицы. Таким образом, И. Фишер считал, что основная причина финансовой нестабильности в экономике – негативная (отрицательная) динамика фундаментальных показателей⁴⁶. В работе Э. Тоффлера «Доклад об экоспазме», опубликованной в 1975 г., показано, что катастрофа наступает, когда происходит банкротство мировых банков, финансовых учреждений и остановка производства. Э. Тоффлер считал, что каждый кризис уникален по-своему и не похож на предыдущие, а потому для борьбы с кризисом необходимо выявить его отличительные черты. Представителем монетаризма является нобелевский лауреат Милтон Фридмен, который выявил закономерность того, что общие темпы развития делового цикла упреждаются движением цикла, который связан с темпом роста денежной массы. Идеи ученого опираются на количественную теорию денег, в соответствии с которой существует прямая взаимосвязь между количеством денег и уровнем цен, где количество денег в обращении определяют цены, а уровнем цен обусловлена покупательная способность населения. М. Фридмен построил теории хозяйственного цикла, инфляции, безработицы, а также описал стабилизационные меры экономической системы. В работе «Работа банков, страхование вкладов и ликвидность» Д. Даймонд и П. Дибвиг причины финансовой нестабильности объясняют факторами, влияющими на поведение вкладчиков. В своих работах эти ученые утверждают, что происходит ситуация, когда экономика страны переходит из равновесного состояния в неравновесное, сопровождающееся паникой в банковской сфере. Авторы полагают, что вкладчики вкладывают средства в банки в период стабильности финансовой системы, а когда происходят какие-либо негативные события, возникает вероятность банковской паники. Доверие инвесторов – один из важнейших факторов, подчеркивают вышеуказанные исследователи⁴⁷. Дж. Гуттенга и Р. Херринг в работе «Формирование инструментов кредитования» говорят о том, что при существовании неопределенности в развитии мирового хозяйства и будущей отдачи от инвестиций происходит возникновение разницы в предполагаемой отдаче от реализуемого проекта со стороны кредиторов и заемщиков. В случае если прибыль отданного проекта для кредитора меньше, чем прибыль по альтернативному проекту, то в предоставлении кредита заемщику откажут. Причем, эти авторы в работе утверждают, что увеличение отказов в предоставлении средств имеет прямую зависимость от роста

⁴⁵ Хрестоматия по экономической теории / сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 2000. – 536 с. С. 220-228.

⁴⁶ Fisher, I. The debt-deflation theory of Great Depression / I. Fisher // *Econometrica*. – 1933. – Vol. 1, № 10. – P. 337–357. P. 340-345.

⁴⁷ Diamond, D.W. Bank runs, deposit insurance, and liquidity / D.W. Diamond, P.H. Dybvig // *Journal of Political Economy*. – 1983. – Vol. 91, № 6. – P. 401–419.

финансовой нестабильности, что приводит к дисбалансу в реальном секторе и вызывает соответственно новую волну в финансовом кризисе. Решение описанной проблемы ученые видят в страховании депозитов⁴⁸. В своих исследованиях М. Кили отмечает, что существуют проблемы риска при безответственном поведении (*moral hazard*) при страховании вкладов. Эта ситуация возникает, когда финансовые институты берут на себя повышенные обязательства, которые в последующем не смогут выполнить⁴⁹. Финн Кидланд и Эдвард Прескотт были удостоены Нобелевской премии за «вклад в динамическую макроэкономику, а именно за временной фактор экономической политики и силы, управляющие деловыми циклами»⁵⁰. В своих работах исследователи заложили основу современной теории экономических колебаний. Из результатов научных исследований, которые проводили Ф. Кидланд и Э. Прескотт, следуют конкретные рекомендации по совершенствованию стабилизационной политики государства. Чтобы развитие национальной экономики было более равномерным, ученые предлагают, с одной стороны, проводить мониторинг ожиданий участников рынка касательно мер государственной политики и будущей динамики цен, а с другой – стимулировать инновационные нововведения. П. Кругман описывает кризис платежного баланса, который происходит из-за несоответствия между монетизацией дефицита бюджета и режимом фиксированного курса⁵¹. Ученый описывает важность изучения причин, последствий и механизмов стабилизации финансовых нестабильностей, которые происходили в Азии и Латинской Америке⁵², где правительство, действуя как по шаблону, пыталось остановить девальвацию национальной валюты ростом процентных ставок и валютными интервенциями, однако не могло справиться с главным – потерей доверия со стороны как внутренних, так и внешних инвесторов.

Рассмотренные положения и фундаментальные концепции относительно эволюции мировой экономики в трудах общепризнанных мировых ученых показали, что мировое хозяйство как сложная система многосторонних взаимодействий национальных экономик развивается неравномерно и нестабильно. Его сопутствующими элементами выступают цикличность и кризис. Это приводит к необходимости фундаментально обоснованных корректировок и трансформационных решений, как на уровне экономик отдельных государств, так и мировой экономики в целом. Сложившиеся отдельные научные школы и оригинальные подходы решения рассмотренных проблем к настоящему времени также еще не дают возможность объяснить функционально-содержательные проявления и преодоления дестабилизирующих процессов. Учеными предлагаются различные механизмы и инструменты, направленные на адаптацию отдельных национальных экономик к тем или иным условиям, и складывающимся ситуациям. Однако готовых рецептов для диагностики и преодоления негативных последствий, дестабилизирующих развитие мировой экономики, по-прежнему не выработано как на глобальном, так и на региональном, локальном уровнях.

4. Закономерности в формировании циклов и кризисов мировой экономической системы

На протяжении последних веков ученые наблюдали и изучали сначала локальные, затем региональные (межстрановые) процессы нестабильности, а затем стали исследовать

⁴⁸ *Guttentag, J.* Credit Rationing and Financial Disorder / J. Guttentag, R. Herring // *Journal of Finance*. – 1984. – Vol. 39, №12. – P. 1359–1382.

⁴⁹ *Keeley, M.C.* Deposit insurance, risk and market power in banking / M.C. Keeley // *American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80, №12. – P. 1183–1200.

⁵⁰ *Kydland, F.* Time to build and aggregate fluctuations/ F. Kydland, E. Prescott // *Econometrica*. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345–1371. *Kydland, F.* Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plan / F. Kydland, E. Prescott // *Journal of Political Economy*. – 1977. – Vol. 85. – P. 473–490.

⁵¹ *Krugman, P.* Model of Balance-of-Payments Crises / P. Krugman // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 1979. – Vol. 11. – P. 311–325.

⁵² *Кругман, П.* Возвращение Великой депрессии / П. Кругман. – М.: ЭКСМО, 2009. – 336 с.

«волны» и последствия мирового финансово-экономического кризиса (глобального масштаба), который в последнее время стал приобретать системный характер, всесторонне затрагивая разнообразные аспекты общественной и экономической жизни. Современный глобальный финансово-экономический кризис оказался неожиданным не только для человечества в целом, но и для подавляющего большинства научного сообщества планеты. Поэтому оказались непонятны не только перспективы развертывания кризиса и его последствия, но и его глубинные истоки и причины его возникновения. В предыдущем параграфе рассмотрены эволюция экономической теории, формирование научных взглядов в мировой экономике на одну из важнейшей фаз цикла – кризис. В дальнейшем под сущностью кризиса будем понимать как «перелом, любое качественное изменение процесса, переход от существующего положения к другому, существенно отличающемуся по основным параметрам»⁵³. В толковых словарях русского языка кризис определяют как какой-то крутой, резкий, неожиданный поворот в развитии событий, переходное критическое состояние, тяжелое положение, что свидетельствует, прежде всего, о негативной природе кризиса, а его возникновение нежелательно, как для экономик отдельных стран, так и для всего мирового хозяйства в целом⁵⁴. «Кризис – это критическое обострение противоречий; такая обстановка, при которой существует угроза основным ценностям, интересам или целям заинтересованных сторон, общее обозначение внезапного появления опасных ситуаций, с которыми нельзя справиться с помощью обычных испробованных технологий, применяемых для решения подобного рода проблем»⁵⁵. У каждого кризиса есть как экзогенные, так и эндогенные факторы, которые нуждаются в непосредственном исследовании в контексте времени и пространства, изучении распространения последствий кризиса в мире и разработки мероприятий антикризисной политики их преодоления в каждой стране. Целесообразно выделять два типа стран с открытой экономикой: большая и средняя, малая страна. При этом в экономической теории и практике регулирования мировой экономике выделяют два основных вида неравномерностей: не циклическая и циклическая. Цикличность – это регулярно повторяющийся процесс за какой-то определенный период времени от экономического бума до спада. Сама же цикличность, выражается в непрерывных колебаниях (циклах) в развитии экономической динамики и является характерной чертой мирового хозяйства.

Базисные основы неоклассической школы заложил Е.Е. Слуцкий. Его теория основывалась на том, что циклы являются следствием случайных воздействий на экономическую систему, что и является толчком для циклической модели отклика, однако его гипотеза признания получила только в середине XX века⁵⁶. На временном отрезке цикла К. Маркс выделял четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем. Кризис является основной фазой цикла, он начинает и завершает промышленный цикл. Однако К. Маркс полагал, что кризис также и дает толчок развитию экономики, но это развитие происходит таким образом, что зарождается новый кризис. Депрессия наступает после кризиса. В этот период производство уже не сокращается и остается стабильным. Излишки товаров постепенно рассасываются рынком. Переход к оживлению происходит после «точки роста» в экономике. Приспособившиеся к новым условиям рынка предприятия начинают увеличивать выпуск продукции, повышается норма прибыли, растут: ставка ссудного процента и заработная плата, поэтому и начинается подъем

⁵³ Сибиряков, В.Г. Проектирование кризисов – путь к успеху / В.Г. Сибиряков // ЭКО. – 1999. – №10. – С. 144–166.

⁵⁴ Акимов, В.А. Кризисы и риски: к вопросу возникновения категорий / В.А. Акимов, Б.Н. Порфирьев // Научный журнал. – 2004. – №1. – С. 1–38.

⁵⁵ Энциклопедия государственного управления в России: в 4 т. / под общ. ред. В.К. Егорова ; отв. ред. И.Н. Барциц – М. : Изд-во РАГС, 2005. – Т.2.Ж – Л. – М. – 352 с.

⁵⁶ Слуцкий, Е.Е. Экономические и статистические произведения. Избранное / Е.Е. Слуцкий. – М. : Эксмо, 2010. – 1152 с.

национальной экономики. Уровень ВВП проходит докризисную точку, производство наращивает темпы, растет занятость населения, спрос, норма ссудного процента и уровень цен. Со временем размеры производства пересекают уровень платежеспособного спроса, рынок насыщается товаром и начинается новый промышленный цикл. В настоящее время широко применяется терминология и экономическая теория, выработанная Национальным бюро экономических исследований США (NBER), в которой цикл рассматривается состоящим из следующих четырех фаз: дно (депрессия), оживление (расширение), вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад). Для оценки экономической конъюнктуры рекомендуется использовать ряд макроэкономических параметров (показателей): ВВП/ВВП, личные доходы, уровень безработицы, уровень цен, объем промышленной продукции и другие. По классификации NBER выделяют три основных вида параметров по возможному признаку синхронизации: соответствующие, запаздывающие и опережающие. Опережающие индикаторы достигают своего минимума или максимума перед приближением возможно низшей точки или пика (это изменение денежной массы, изменения в запасах и т.д.). Запаздывающие индикаторы достигают своего минимума или максимума после низшей точки или пика (удельные расходы на заработную плату, численность безработных и т.п.). Совпадающие индикаторы изменяются параллельно с колебанием экономической активности: уровень инфляции, объем промышленного производства, ВВП/ВВП и т.д.⁵⁷

В настоящее время экономической науке известно более 10 типов цикличности, но наиболее часто, применяемыми, выступают только четыре: циклы Жуглара, Китчина, Кондратьева и Кузнеця. Изучение природы и истоков промышленных колебаний, происходивших в Великобритании, США и Франции, проводил французский ученый К. Жуглар на основе анализа колебаний цен и ставок процента. За большой вклад в развитие экономической теории промышленные колебания стали называть циклами Жуглара. В последующем такие циклы получили и другие названия: «промышленный цикл», «большой цикл», «средний цикл», «бизнес-цикл». Дж. Китчин особое внимание уделял коротким волнам с продолжительностью от 2 до 4 лет, в исследованиях за основу были взяты цены на реализуемые товары и финансовые счета⁵⁸. В своей работе «Национальный доход» С. Кузнец сделал вывод, что основные показатели: национальный доход, валовые инвестиции в оборудование промышленного назначения, потребительские расходы, а также инвестиции в сооружения и здания показывают взаимосвязанные двадцатилетние колебания. В исследовании он отметил, что для строительной отрасли данные колебания обладают огромной амплитудой. Н.Д. Кондратьев⁵⁹ отмечал тенденцию во взаимодействии больших и средних циклов. Основные положения теории Н.Д. Кондратьева заключаются в следующем: технический прогресс – тот уровень, который определяет динамику развития экономики, так как в производстве накапливаются изменения, которые в последующем ведут к преобразованиям в производительных силах. Крупные вложения в науку и технику способствуют реализации и достижению НТП. При переходе к новому циклу создаются благоприятные условия для значительного экономического роста параллельно с этим и в рабочей силе происходят соответствующие изменения. Система образования также развивается под влиянием новых веяний; а все выше названное вызывает изменения в управлении производством. Внедряются новые методы хозяйствования, однако этот процесс происходит достаточно медленно. Ученый

⁵⁷ *Shimer, R. Labor Markets and Business Cycles / R. Shimer // NBER Reporter. – 2008. – Vol. 8, №3. – P. 10–14.*

⁵⁸ *Schumpeter, J.A. The Theory of Economics Development / J.A. Schumpeter. – MA : Harvard University Press, 1911. – 320 p. Kitchin, J. Cycles and Trends in Economic Factors / J. Kitchin // Review of Economics and Statistics. – 1923. – Vol. 5, №1. – P. 10–16. Korotayev, A.V. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / A.V. Korotayev, S.V. Tsirel // Structure and Dynamics. – 2010. – Vol. 4, №1. – P. 3–57.*

⁵⁹ *Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев ; Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева [и др.]. – М. : Экономика, 2002. – 765 с.*

считал, что цикличность может возрастать, и может склоняться к понижению по мере использования экстенсивных методов экономического роста. По мере того, как происходит интенсификация производства и внедряются различного рода усовершенствования, все это в последующем и закладывает основу для последующего нового цикла. Развиваясь, эти циклы сливаются в длинную волну. Голландский ученый Ван Дейк в процессе исследования выделил пять длинных волн, которые с волнами Кондратьева совпали по трем направлениям. Новый этап НТР вызван четвертой волной, основой которой послужило развитие космонавтики и химии (синтетические материалы), а также развитие физики (расщепление ядра). В 80-е гг. XX в. началась пятая волна и продолжается сейчас. Основой для ее зарождения служили гениальная инженерия, кибернетика, электроника. Отсюда можно сделать вывод, что длинные волны связаны с развитием мировой экономики в целом.

Среди теорий длинных волн, которые существуют в данное время, можно выделить следующие: инновационную теорию. Австрийский экономист Й. Шумпетер был разработчиком этой теории. Он одним из первых применил и воспринял идею кондратьевских циклов. Позже свои идеи он изложил в монографии «Теория экономического развития»⁶⁰. Инновационного направления в теории длинных волн придерживались такие ученые, как Герхард Менш, Альфред Клайнкнехт, Саймон Кузнец, Джакоб Ван Дайн; теорию перенакопления в капитальном секторе. В Массачусетском технологическом университете была разработана концепция длинных волн в середине 70-х годов XX в. под руководством Джея Форрестера. В своих работах ученый констатировал, что все изменения, произошедшие за последние двадцать лет в экономике не соответствуют динамике среднесрочного цикла. Ученый предложил уделить большее внимание долгосрочным колебаниям. Дж. Форрестер разработал сложную математическую модель, система уравнений которой выведена при помощи социологического исследования и опроса политических деятелей, финансистов, бизнесменов⁶¹. На позиции закономерностей в формировании рабочей силы основывается другая группа представителей теорий длинных волн. Влияния рабочей силы на колебания длинных волн в совокупности с каким-либо еще фактором исследовали последователи этой теории. Совмещение инновационных идей, которые связаны с социальными аспектами и проблемами занятости, рассматривал в своих работах Кристофер Фридмен⁶². Однако в рассмотренных выше теориях цены на услуги и товары либо не рассматривались, либо играли роль индикаторов экономических процессов, которые происходят в сфере производства. Процесс динамики цен и ценообразования, по их мнению, имеет прямое отношение к объяснению динамики цикла и его поворотных точек. При изучении динамики цен впервые были замечены длинные колебания. В своей книге «Почему бедные становятся богаче, а богатство растет медленнее» Уолт Уитмен Ростоу рассматривал ценовое направление в объяснении длинных волн⁶³. У. Ростоу в теории длинных волн пытается интегрировать три направления: 1) инновационно-инвестиционное, 2) демографическое и 3) аграрно-ценовое. Анализируя кондратьевские длинные волны, У. Ростоу стремился выделить взаимосвязь явлений в каждом из циклов. Американского ученого Брайана Берри также относят к сторонникам ценового направления длинных волн⁶⁴. Среди ученых существует позиция, что будущее за теми исследованиями длинных волн, которые принадлежат интегрированию различных

⁶⁰ Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер : пер. с нем. В.С. Автономова [и др.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

⁶¹ Бекетов, Н.В. Цикличность развития мировой экономики и финансовые кризисы / Н.В. Бекетов // Финансы и кредит. – 2007. – № 42. – С. 28–36.

⁶² Friedman, M. Free to Choose: A Personal Statement / M. Friedman. – New York : Harvest Books, 1990. – 360 p.

⁶³ Rostow, W. Why the Poor Get Richer and the Rich Slow Down: Essays in the Marshallian long period / W. Rostow. – Austin : University of Texas Press, 1980. – 376 p.

⁶⁴ Berry, B. Geography of market centers and retail distribution / B. Berry – N.J. : Prentice-Hall, 1967. – 148 p.

однопричинных (монокаузальных) моделей. Бельгийский ученый Йос Дельбеке является одним из ярких сторонников этой концепции⁶⁵. Основателем теории внешних факторов принято считать английского ученого У.С. Джевонса, который обосновал взаимосвязь экономического цикла с одиннадцатилетним циклом солнечной активности. У.С. Джевонс опубликовал ряд работ, где он описал влияние на урожайность солнечных пятен, торговый цикл и цены на зерно. В своих работах ученый искал связь циклической солнечной активности главным образом с торговлей и сельским хозяйством. Последователи У.С. Джевонса исследовали влияние на всю экономику солнечного цикла.

Так, Х.С. Джевонс (сын) связал колебания занятости с солнечным циклом, а Х.М. Мор разработал для солнечной активности общую экономическую теорию⁶⁶. Японский исследователь Юдзи Симанака изучал циклическое развитие Японии с 1885 по 1984 гг. Ученый обосновал, что за этот временной лаг произошло девять солнечных циклов по одиннадцать лет, которые с циклами Жуглара в точности совпали. Ю. Симанака в своих работах обосновывает, что цикл Кузнеца состоит из двух солнечных циклов, а цикл Кондратьева равен пяти солнечным циклам. Наиболее полно монетарное толкование цикла изложено в работах английского исследователя Р. Хоутри. В своих работах он доказывает, что «чисто денежное явление» – это и есть цикл. Трансформация денежного потока является достаточной и единственной причиной для модификации экономической активности, оживления и вялой торговли, чередования процветания и депрессии⁶⁷. В монетарной теории цикл – это точная копия в незначительном масштабе денежной дефляции и инфляции. Депрессия наступает из-за сокращения суммы средств обращения и падения потребительских издержек, и этот процесс усиливается в связи со снижением скорости обращения денег. Во время фазы процветания доминируют инфляционные процессы. Ученый полагал, что если бы можно было стабилизировать денежный поток, то исчезли бы колебания экономической активности. Так как денежной системе присуща неустойчивость, однако это не происходит.

После второй мировой войны возникла необходимость дальнейшего развития кейнсианской модели: исследований экономического роста, фаз экономического цикла, аспектов экономической динамики. Американский экономист Элвин Хансен работал над проблемой циклического развития экономики⁶⁸. Он создал множественную теорию циклов, в соответствии с которой множество циклических процессов и есть результат экономического развития. Э. Хансен объяснял «Великую депрессию» как наложение понижающихся волн большого, строительного и векового циклов, также в своих работах он описывал промежуточные кризисы и их влияние на национальную экономику. Он полагал, что возникновение волн определяется неравномерностью капиталовложений, т.к. имеется эффект запаздывания их реакции на меняющуюся рыночную конъюнктуру. Поэтому иногда отклонение усиливается, а существуют причины, которые, как объясняли представители кейнсианства, связаны, прежде всего, с действием механизмов мультипликатора и акселератора⁶⁹. В середине 70-х гг. XX в. кейнсианский подход к анализу циклов в экономике оказался нежизнеспособным. Выявились также ограниченность модели, предложенной Р. Солоу, что привело к попыткам уточнить и расширить сферу ее применения. Ф. Кидланд и Э. Прескотт в 80-х г. прошлого века

⁶⁵ *Delbeke, J.* Trendperioden in de geldhoeveelheid van België, 1877–1983 : en theoretische en empirische analyse van de "banking school" hypothese / J. Delbeke – Belgium: Bierbeek, 1986. – 362 p.

⁶⁶ *Korotayev, A.V.* A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008—2009 Economic Crisis / A.V. Korotayev, S.V. Tsirel // Structure and Dynamics. – 2010. – Vol. 4, №1. – P. 3–57.

⁶⁷ *Хоутри, Р.Д.* Деньги и кредит / Р.Д. Хоутри. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 363 с.

⁶⁸ *Аникин, А.В.* Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М. : Политиздат, 1975. – 384 с. *Hansen, A.* Business Cycles and National Income / A. Hansen – New York : W. W. Norton, 1951. – 639 p.

⁶⁹ *Туманова, Е.А.* Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода / Е.А. Туманова, Н.Л. Шагар. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 400 с.

обосновали подход к теории реальных экономических циклов путем слияния стохастической модели общего равновесия со стохастической неоклассической моделью экономического роста Р. Солоу. В своих работах они рассматривали структурные, частичные, отраслевые, сезонные процессы нестабильности и анализировали их воздействие на мирохозяйственные процессы⁷⁰. Эти ученые использовали такой метод анализа, который является альтернативой кейнсианскому. Однако он также не раскрывал зависимости, которые описывают колебания экономической активности, также как и в кейнсианской теории. Однако такой метод может быть реализован на практике численным методом. Модель циклических колебаний, описанная Ф. Кидландом и Э. Прескоттом, стала основой в макроэкономическом анализе путем компьютерного экономико-математического моделирования. За моделирование нового численного подхода к прогнозированию деловых циклов и макроэкономической динамики эти ученые были удостоены Нобелевской премии 2004 г. по экономике.

Р. Нельсон и С. Уинтер разработали эволюционную теорию экономических измерений и построили эволюционные модели долгосрочного роста⁷¹, которые основываются на конкуренции через инновации, описанные Й. Шумпетером. Главное отличие эволюционной теории от ортодоксальной в том, что в первой теории в полной мере учитывается тот факт, что конкуренция, описанная Й. Шумпетером, протекает в условиях продолжительного неравновесия. При этом ряд исследователей констатируют, что лучший базис для численного моделирования экономического роста создается на основе модели Й. Шумпетера, а не на модели разработанной Р. Солоу и ее вариаций. Теория циклов, предложенная Й. Шумпетером, по-прежнему остается одной из наиболее привлекательных и отражающей природу циклических колебаний. Исследователь рассматривал циклы как состояния отклонения от равновесного состояния. Й. Шумпетер утверждал, что массовое появление предпринимателей – единственная причина экономического роста, которые создают инновационную продукцию путем применения новых технологий, что способствует развитию производительных сил. На вопросы практиков: почему экономика развивается хаотично, почему существует в экономике поступательное и возвратное движение, и почему они следуют друг за другом, этот ученый отвечал, что это происходит лишь потому, что инновационные технологии возникают не через равные, а через разные промежутки времени. Ученые М. Обстфельд, Б. Эйхейгрин и Р. Флуд в своих работах исследовали кризисы, возникающие из-за дисбалансов, происходящие из-за диспропорций во внешне финансовом равновесии. Эти авторы подчеркивали, что страны могут столкнуться с процессами нестабильности, если краткосрочные частные и государственные обязательства, выраженные в иностранной валюте, не могут финансироваться посредством валютных резервов. Страны также могут обслуживать свои обязательства за счет будущих экспортных доходов, однако сейчас они не обладают достаточным объемом средств для погашения выставленных требований⁷². На возникновение процессов нестабильности в мировой и национальной экономике также влияет и группа микроэкономических факторов. Эти факторы в своих работах достаточно подробно рассматривали С. Робок, К. Симмондс, М. Портер. Исследователи уделяли большое внимание конкурентоспособности компаний и их продукции, их способности к

⁷⁰ *Kydland, F.* Time to Build and Aggregate Fluctuations / F. Kydland, E. Prescott // *Econometrica*. – 1982. – Vol. 50, № 6. – P. 1345–1370.

⁷¹ *Нельсон, Р.Р.* Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

⁷² *Eichengreen, B.* Contagious Currency Crises / B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz // *National Bureau of Economic Research [Electronic resource]*. – 1996. – № 5681. – Mode of access : <http://www.nber.org> – Date of access: 23.08.2010. *Flood, R.P.* Policy Implication of “Second-Generation” Crisis Models / R.P. Flood, N. P. Marion // *IMF [Electronic resource]*. – 2001. – № 44. – Mode of access : <http://www.imf.org> – Date of access: 12.06.2010. *Obstfeld, M.* The Logic of Currency Crises / M. Obstfeld // *National Bureau of Economic Research [Electronic resource]*. – 1994. – № 1103. – Mode of access : <http://www.nber.org> – Date of access: 12.05.2009.

внедрению инноваций. Эти факторы, по их мнению, более значимы, чем наличие ресурсов, институтов или взвешенная экономическая политика государства⁷³.

Анализ развития мировой хозяйства в зависимости от характера кризиса, охвата им различных сфер и отраслей экономики позволяет классифицировать виды экономических кризисов, которые происходили в период с 1825 г. по настоящее время. Экономический кризис по своим масштабам может носить локальный, региональный и общемировой характер. Кризис может возникнуть в пределах отдельной национальной экономики, примером может служить Российская Федерация в 1998 г., когда произошел дефолт российского рубля. Обвал на Токийской бирже в 1998 г. вызвал сильнейший локальный, а чуть позже региональный кризис в странах Юго-Восточной Азии.

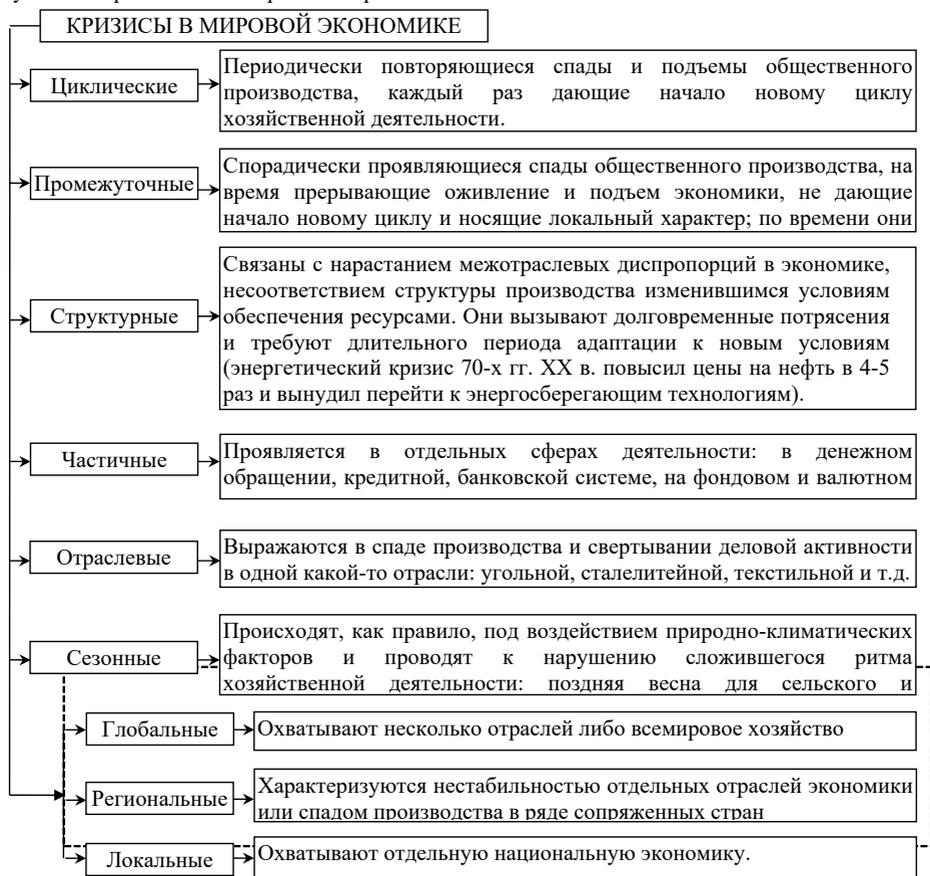


Рисунок 1 – Характеристика видов кризисов в мировой экономике

Негативные события, произошедшие в середине 2008 г. в США, сразу отразились на экономике стран ЕС, чуть позже они проявились и в развивающихся странах, и спустя совсем немного времени сложившуюся ситуацию стали называть мировым финансово-экономическим кризисом. Исследование процессов нестабильности и путей достижения

⁷³ Porter, M.E. On Competition, Updated and Expanded Edition / M.E. Porter. – Harvard : Business School Press, 2008. – 576 p.

стабильности требует системного исследования причин возникновения кризисов в мировой экономике. Подобные исследования могут развивать теорию экономической безопасности государства. Они направлены на определение и предупреждение экономических угроз, а финансово-экономический кризис и есть наибольшая опасность в современных условиях глобализации и интегрированных национальных экономик. Следовательно, проведенный анализ различных подходов к цикличности и формированию кризисов в мировой экономике, нестабильностей ее развития позволяют представить это как систему мирохозяйственных связей с выделением глобальных, региональных и локальных кризисов для последующего изучения их воздействия на экономику малых и средних стран (рисунок 1). При этом первостепенное значение имеет разработка диагностики и антикризисных мер для устойчивого социально-экономического развития средних и малых стран с открытой экономикой⁷⁴.

5. Подходы к выявлению мировых нестабильностей

В развитии мирового хозяйства на протяжении двух последних веков наблюдались процессы нестабильности (во время которых в ряде стран имело место: стагнация производства, рост инфляции, скопление нереализованных товаров на всех сегментах рынка, как падение, так и рост цен, постоянное изменение форм взаимных расчетов, крах финансовых учреждений, банкротство промышленных и торговых фирм, резкое увеличение безработицы и т.д.). Крупнейшие финансово-экономические кризисы в развитии мировой экономики мир пережил в первой половине двадцатого и в начале двадцать первого века. Истоки, характер и последствия этих процессов представлены в таблице 3, отражающей процессы, происходящие в мире после второй мировой войны.

Таблица 3 – Характерные черты мировых кризисов после второй мировой войны

Годы кризиса	Причины кризиса и нестабильности экономики	Страны, охваченные кризисом	Вид кризиса (глобальный, региональный, локальный)	Характерные признаки кризиса или цепные реакции	Меры, способствующие выходу из кризиса
1948–49	девальвация валют	США, большинство стран Европы и Япония, особенно сильный валютный кризис в Англии	Мировой	Масштабная девальвация национальных валют	Стимулирование потребительских и иных кредитов, принятие новых законов, которые были призваны улучшить благосостояние граждан
1953–54	Война в Корее (подъем стимулировался военными заказами, спад – их прекращением)	США, ряд европейских стран (в 1952 г.), Япония, Канада	Мировой	Ухудшение конъюнктуры в европейских странах, проведение политики ограничения кредитной экспансии целью борьбы с инфляцией	Инвестиции в промышленность в период спада

⁷⁴ Более подробно смотри: *Енин, Ю.И., Пилютик, А.А.* Мировой кризис и преодоление его негативных последствий для экономики средних и малых стран. – Минск: Право и экономика, 2014. - 148 с.

1957–58	Изменение всей геополитической обстановки в мире; окончательный переход экономического центра в США и ослабление Европы	Почти все европейские страны, в меньшей степени Япония и США	Региональный	Возросший импорт сырья и полуфабрикатов, что оказало воздействие на платежный баланс и сокращение темпов роста	Специальные меры правительства (в частности, увеличение количества общественных работ, сокращение налогов, смягчение кредитных закупок)
Годы кризиса	Причины кризиса и нестабильности экономики	Страны, охваченные кризисом	Вид кризиса (глобальный, региональный, локальный)	Характерные признаки кризиса или цепные реакции	Меры, способствующие выходу из кризиса
1960–61	Внешнеторговые трудности в США и особенности экономической политики	В основном США, в небольшой степени Англия, Канада и Япония	Локальный	Вследствие жесткой монетарной экономической политики и необходимости поддерживать позиции доллара возник разрыв между промышленным потенциалом и реальными объемами производства	Изменение экономической политики, опирающейся на кейнсианские принципы
1966–67	Перегрев в экономике, инфляция и исчерпание ресурсов, особенно трудовых	Ряд европейских стран, особенно Германия, частично Япония	Региональный	Принятие ряда ограничений для борьбы с инфляцией, что способствовало снижению уровня экономической активности	Меры, способствующие интеграции, усилению роли ЕЭС и ЕАСТ
1974–75	Резкое повышение цен на нефть в 1973 г., что, в свою очередь, имело определенную связь с арабо-израильской войной 1973 г.	США, Канада, большинство стран Европы и Япония	Мировой	Впервые очевидно проявился признак стагфляции, повышение цен на топливо, усиление кризисных явлений за счет валютных проблем	Проведение политики денежной и кредитной экспансии, меры по урегулированию внешнеторговых и валютных отношений

Годы кризиса	Причины кризиса и нестабильности экономики	Страны, охваченные кризисом	Вид кризиса (глобальный, региональный, локальный)	Характерные признаки кризиса или цепные реакции	Меры, способствующие выходу из кризиса
1979–82	Повышение цен на нефть, которое было подстегнуто революцией в Иране и ирано-иракской войной	США, ряд европейских стран (в 1952 г.), Япония, Канада	Мировой	Слабый экономический рост, сопровождающийся инфляциями и безработицей. Рост кредитования развивающихся стран. Ирано-иракская война спровоцировала повышение цен на нефть	Период смены кейнсианского курса неконсервативным, с применением мер жесткой монетарной борьбы с инфляцией и сокращением государственных расходов
1990–93	Девальвация валют	США, большинство стран Европы и Япония	Мировой	Развитие новых технологий в сфере финансов, развал СССР, опасения вторжения Ирака в Кувейт	Снижение налогов, применение мер фискальной и монетарной политики

Анализ данных таблицы 3 показывает, что процессы нестабильности в девятнадцатом веке наблюдались в одном, двух, трех или нескольких странах. При этом правомерно отметить, что они не имели системного характера. На современном этапе вследствие глобализации мирового производства и капитала процессы нестабильности стали носить глобальный характер, в том числе оказывая существенное влияние и на развитие средних и малых стран с открытой экономикой. В большинстве своем средние и малые страны с малой открытой экономикой оформились как независимые государства в конце XX в. – начале XXI в. (и это, прежде всего, страны постсоветского пространства и бывшие страны социалистического лагеря Восточной Европы), которые участвуют в той или иной форме международной экономической интеграции. В конце XX в. – начале XXI в. в развитии мировой экономики наблюдались процессы нестабильности, которые зарождались и протекали в ряде регионах – или так называемые региональные экономические кризисы. Их причины и последствия можно трактовать, с одной стороны, как кризисы роста, структурных диспропорций и неразвитости общественных институтов, а с другой стороны – как кризисы финансовой глобализации в ее ранней форме. В ряде случаев, причиной возникновения выше указанных кризисов был завышенный курс национальной валюты, за исключением японской и китайской, когда они были заниженными. Эти страны меньше пострадали от так называемого Азиатского кризиса. В большинстве стран Азии и Америки, охваченных кризисом, за исключением Южной Кореи, валюты были неформально привязаны к доллару⁷⁵. Рост курса доллара спровоцировал кризис, который «использовал» и недостатки в финансово-экономической системе этих стран, в частности, слишком тесную связь бизнеса и политики, пренебрежение интересами акционеров и непрозрачность балансов, слишком высокую

⁷⁵ Гринспен, А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / А. Гринспен. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 540 с. Мировая экономика : учеб. для студентов вузов / Е.А. Брагина [и др.]; под ред. А.С. Булатова. – М. : Экономистъ, 2005. – 734 с. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.

долю кредитов в бизнесе и низкую его прибыльность, использование государственных средств для покрытия издержек или убытков, большие объемы задолженности (государственной и/или частной) и т.п. Завышенный курс доллара привел к дисбалансу во внешней торговле в ряде стран, уменьшению валютных резервов и т.д. Но к этому добавились и атаки различных международных финансовых учреждений и фирм, особенно хедж-фондов, которые, чувствуя ослабление валюты, надеялись получить сверхприбыль на ее падении. Падение ряда валют и крупные внутренние экономические проблемы, а также удары крупных финансовых спекулянтов на национальную финансовую систему, стремительный отток капитала и ряд других причин привели к кризисным явлениям. Одной из причин кризиса стало падение цен на нефть, которое существенно сократило экспортную выручку, усилило торговый дисбаланс, потребовало больших усилий для поддержания курса национальных валют. С другой стороны, не все страны Восточной и Юго-Восточной Азии были связаны с экспортом нефти. Поэтому некоторые исследователи считают, что это был кризис роста⁷⁶, в том числе связанный с отставанием инфраструктуры от развития национальной экономики в целом. Это был также кризис роста, связанный со становлением целого ряда новых экономических сфер и направлений в развитии той или иной страны.

Целесообразно отметить, что страны Восточной и Юго-Восточной Азии развивались достаточно динамично с 1960 г. Так, если в этом же году на долю данного региона приходилось 4% мирового ВВП, то уже в 1995 г. – уже 24%⁷⁷. Региональный кризис 1997 г. принял характер, прежде всего, валютно-кредитного и фондового. Он также показал миру свои новые черты, и особую зависимость стран этого региона от экономической интеграции в мировое хозяйство и мировую финансовую систему. В Азии кризис захватил Таиланд, Индонезию, Малайзию, Южную Корею, Филиппины; в меньшей мере пострадали другие страны региона, а затем кризис перешел и на Японию. Со времен второй мировой войны произошло самое масштабное падение фондового рынка Азии, а мировой ВВП снизился на один процентный пункт из-за этого кризиса⁷⁸. Характерной чертой в развитии стран Латинской Америки, начиная с 1970 г. стала задолженность перед крупными частными банками. Процессы нестабильности сотрясали становление цивилизованных экономик латиноамериканских стран одну за другой, что приводило к смене гражданского правительства военным. Однако уже в 90-х годах 20 века во многих странах Латинской Америки постепенно налаживается экономическая жизнь: демонстрируются достаточно приличные темпы экономического роста, стабилизируется валюта, удается приостановить темпы роста инфляции и т.п. Так, например, в Мексике завышенный курс национальной валюты сдерживал промышленный экспорт и стимулировал импорт. В 1994 г. Банк Мексики с Правительством страны вынуждены были провести девальвацию песо, и политические проблемы окончательно подорвали доверие инвесторов. Иностранцы стали выводить свои капиталы. Так, например, только за один день Центральный банк страны продал 6 млрд. долл. США. Несмотря на то, что в 1995 г. МВФ сформировал пакет международной помощи этой стране на сумму 52 млрд. долл. США, капитал по-прежнему продолжал уходить из страны, объемы ВВП падали, сильно выросла безработица. Огромная заслуга правительства страны в том, что ему удалось сдержать инфляцию и уже к концу года появились первые признаки экономического роста. Мексиканский кризис в Латинской Америке отразился только на одной стране - Аргентине, где произошел обвал на бирже и из-за оттока капитала обанкротились некоторые банки.

⁷⁶ Аникин, А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта / А.В. Аникин. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 440 с. С. 306.

⁷⁷ Там же. С. 303.

⁷⁸ Мировая экономика : учеб.для студентов вузов / Е.А. Брагина [и др.]; под ред. А.С. Булатова. – М. : Экономистъ, 2005. – 734 с. С. 531.

После событий на Азиатском рынке Бразилия потеряла доверие к международным финансовым организациям. Эти настроения отразились на ее финансовых рынках и уже в конце 1997 г. Бразилия инвестировала в экономику России значительные средства, а после дефолта 1998 г. российской экономики в бразильской экономике также произошел обвал. Так, произошло падение бразильских индексов в 2 раза, было вывезено иностранного капитала из страны на сумму 40 млрд. долл. США. Центральный банк страны пытался удерживать курс с помощью валютных интервенций, однако это не помогло, и произошла девальвация реала почти в два раза. Банки, пытаясь остановить отток капитала, повысили кредитные ставки на 30-50%, и благодаря помощи МВФ и США в размере 41,5 млрд. долл. США, правительству страны удалось стабилизировать ситуацию и не допустить рост инфляции. В конце 90-х годов XX в. ситуация в Аргентине ухудшилось, рост ВВП был на уровне 0–4%, уровень жизни падал, имело место высокая безработица, уровень паритета покупательной способности снизился на 50%. Страна тратила на выплату долгов около 40% валютных поступлений. Ситуация в стране еще больше ухудшилась в связи с событиями 11 сентября 2001 г., когда МВФ отказал Аргентине в кредите. Центральный банк страны хотел сохранить золотовалютные резервы и отказался от привязки песо к доллару, что привело к падению песо в несколько раз. На фоне этих событий произошел дефолт в Аргентине. При этом наблюдался рост процентных ставок, а объемы производства упали на 15%, рост инфляции составил 20%. Однако резкое падение песо стало стимулом для роста экспорта и деловой активности, а инфляция не переросла в гиперинфляцию. Отсрочка платежей по кредитам МВФ существенно повлияла на стабилизацию экономики страны⁷⁹. Отголоски кризиса чувствовались в Бразилии, Парагвае, Уругвае, Чили. И, чтобы стабилизировать положение этих стран, МВФ пришлось предоставить им крупные кредиты. Таким образом, во всех рассмотренных выше региональных кризисах можно выделить некоторые общие черты, которые в последующем сказались негативно на обстановке в мировой экономике и в ряде других регионах: происходил активный прилив в страны иностранного капитала, который носил спекулятивный характер, а инвестиции были портфельные. Именно эти факторы обеспечивали временный экономический рост; во всех странах, кроме Японии, наблюдался дефицит сальдо внешней торговли; во многих этих странах социальные режимы также сыграли свою роль; во всех странах наблюдалась прямая зависимость экономического роста от экспорта товаров и услуг, а также цен на экспортные товары.

Целесообразно отметить, что мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. представлял собой переломный момент, который потребовал пересмотра не только концепции финансовых систем индустриальных стран, но и особенно стратегий роста средних и малых стран с открытой экономикой. Развитые страны столкнулись с серьезными финансовыми трудностями, связанными с расходами на государственную поддержку предприятий и снижением налоговых поступлений в бюджет. Некоторые страны были вынуждены изменить стратегии развития, отказаться от меркантилистской стратегии положительного внешнеторгового сальдо в пользу производства, ориентированного на удовлетворение внутреннего спроса, и дальнейшего распространения нетто-баланса в своих регионах. В это же время П. Кругман подчеркивает три причины, по которым кризис рынка недвижимости и финансовых рынков приводит к снижению экономического роста и занятости в США: «Во-первых: ничего практически больше не строится, и от этого страдает строительное дело, в котором заняты миллионы человек. Во-вторых: в США принято, что люди берут ипотеки на жилье, чтобы покупать себе другие вещи. Сейчас многие люди имеют долги, которые превосходят стоимость их домов. В-третьих: для институтов страхования это тяжелый

⁷⁹ Романова, З. Аргентина в лабиринте рыночно-либеральных проблем / З. Романова // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 10. – С. 55–63. Романова, З. Латинская Америка: трудный поиск своего пути / З. Романова // Вопросы экономики. – 2004. – №1. – С. 107–117.

удар, так как появится очень много людей, которые больше не смогут погасить свои кредиты, что отразится на страховании кредитов. Это ведет к трудному положению на рынках капиталов»⁸⁰.

Распространение кризиса в развивающиеся страны происходило по многим направлениям. Самый быстрый способ распространения кризиса был финансовый. Кредит везде сократился, так как потоки капитала внезапно полностью изменились. В то время это было описано как «безопасное бегство». Финансовые учреждения должны были продать то, что они могли, чтобы укрепить их балансовые отчеты. Изменение капитала сразу же отразилось в больших падениях валют развивающихся стран, даже в тех, которые имели большие запасы валютных резервных фондов. Исключением здесь стал Китай. На момент наступления мирового кризиса Международный валютный фонд располагал ресурсами приблизительно в 250 млрд. долл. США. Однако, чтобы стабилизировать непостоянные потоки капитала этих ресурсов было недостаточно. В результате встречи на высшем уровне Группы двадцати (G-20) в апреле 2009 г. ресурсы Международного валютного фонда были расширены приблизительно на 750 млрд. долл. США. Второй способ вхождения национальной экономики в кризис был обусловлен направлениями и уровнем международной торговли, которая в этих условиях резко сократилась. Однако на первом этапе анализа и все еще было неясно, почему внешняя торговля страны уменьшилась темпами намного больше, чем экономическая деятельность в целом. На поверхности анализа причинами могли стать хорошо подтвержденное истощение торговых финансов, большая цикличность ходовых товаров, особенно потребительских товаров длительного пользования, и протекционистские ответы, что вызывало дополнительные экономические затруднения. Совместное воздействие более напряженного кредита и исчезающего внешнего спроса создали предпосылки, указывающие на спад (спираль) со снижениями в инвестициях, занятости и потребительских расходах. При этом цены на активы были также затронуты. Фондовые рынки упали более чем на 50 процентов в среднем в развивающихся странах, это произошло даже на неблагоприятных рынках развитых стран, где этот кризис возник. Так как в развитых странах была большая неопределенность в том, где и когда источник развития будет найден, то это способствовало консервативному поведению потребителей, фирм и финансовых инвесторов. Кризисные явления стали распространяться из финансового сектора на промышленность и сектор нефинансовых услуг с конца 2008 г. Кризис поразил наиболее динамично развивавшуюся прежде сферу обращения и услуг, за счет которых и был, в основном, достигнут экономический подъем. Эта доля в мировом ВВП возросла с 61,4% в 1990 г. до 67,0% в 2007 г. Произошло заметное снижение потребления домохозяйствами из-за кризиса. Снижение экономической активности произошло, т.к. нефинансовые компании утратили возможность выхода на дешевый кредитный рынок. От закупок производственного оборудования и строительства новых объектов они отказались. В первую очередь в сфере потребительского спроса пострадали товары длительного пользования и их рынки сбыта, которые за счет инструментов банковского кредитования в последние годы активно продавались. Однако финансовым сектором проблемы не ограничиваются, они серьезнейшим образом затрагивали и корпоративный сектор. Это хорошо видно на примере ситуации в ряде стран, где, несмотря на меры по увеличению ликвидности финансовой системы и повышению капитализации многих банков, условия кредитования для заемщиков улучшались крайне медленно. Банки опасались возрастания рисков, так как клиенты уже имели слишком большой объем кредитов и переживали падение спроса на свою продукцию. Ключ к пониманию причин и истоков финансового кризиса, а позже и экономического спада связан в первую очередь с бегством инвесторов из реальных в финансовые активы, с

⁸⁰ *Krugman, P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / P. Krugman. – New York : W.W. Norton, 2009. – 192 p.*

широким распространением большого числа финансовых инноваций. В этом смысле современный финансовый кризис носил инновационный характер. В финансовой сфере возникли и быстро внедрились новые инструменты регулирования финансового рынка, которые, как казалось, смогут сформировать соответствующие условия для бескризисного роста.

Одной из ведущих макроэкономических причин финансового кризиса в экономике США было избыточная ликвидность. К числу институциональных причин можно отнести несовершенную систему оценки рисков, как рейтинговыми агентствами, так и финансовыми регуляторами. Источником нестабильности финансовой системы стала повышенная роль фактора доверия. Речь идет о доверии заемщиков к кредиторам, кредиторов к заемщикам, тех и других к государственным финансовым институтам. В основе кризиса доверия – ослабление регулирования финансового сектора при применении новых финансовых инструментов, а также необоснованное управление рисками в финансовых корпорациях и учреждениях. Следующий фактор нестабильностей – огромные масштабы спекуляций, чрезвычайно быстрый рост и подвижность массы спекулятивных капиталов, увеличение среди них доли высоко рискованных активов и форм сделок. Возможности стремительной и бесконтрольной переброски из первичных активов в деривативы, с рынков акций на рынки сырья и обратно, формирование большого объема финансовых ресурсов вызывало неоправданные скачки цен в разных сегментах мирового хозяйства. Мировозхозяйственная причина кризиса – формирование глобального дисбаланса, который на протяжении последнего десятилетия парадоксальным образом рассматривался как основа для устойчивого экономического роста. На основе этого сложился такой экономический режим, который был полной противоположностью прежней модели экономической глобализации. Так, если в конце 90-х гг. XX в. главным направлением движения капитала было из развитых рынков в развивающиеся, то в начале XXI в. процесс пошел в обратную сторону. В основе этого процесса лежало постоянное увеличение дисбалансов в этих группах стран – между потреблением и производством, инвестициями и сбережениями. В группе развитых стран, (за исключением Германии, Японии), потребление превышало производство, импорт товаров был больше экспорта. В этих странах наблюдались дефициты платежных балансов по текущим операциям и нехватка сбережений. Экономика накопления отошла на второй план и уступила место экономике потребления, которая финансировалась за счет внешних заимствований, наращивания долга и роста стоимости активов в том числе и за счет недвижимости.

Напротив, национальные хозяйства развивающихся стран в целом характеризовались увеличением экспорта над импортом, производства над потреблением. На смену суммарному дефициту платежного баланса по текущим операциям в этих странах пришел профицит. В 2008 г. он достиг 900 млрд. долл. США. В результате образовался огромный «избыток» сбережений из-за слабого развития внутренних финансовых рынков. В результате в чистых импортеров капитала превратились развитые государства, а в экспортеров капитала развивающиеся. Из развивающихся стран поток сбережений составлял примерно один процент от нормы накопления развитых стран, компенсируя их собственную нехватку сбережений. Страны с положительным сальдо платежного баланса, размещая на мировом рынке свои временно свободные ресурсы, превратились в основных мировых кредиторов. Во многих развитых странах высокий уровень потребления в значительной мере обеспечивался за счет внешнего кредитования, т.е. средств, поступавших из стран с развивающимися рынками. В процессе развития мировой экономики ряд факторов повлияло на возникновение дисбалансов на различных уровнях. Следовательно, исходя из комплексного анализа целесообразно составить следующую схему причин возникновения дисбалансов в мировой экономике (рисунок 2). Методологический анализ фундаментальных причин возникновения и проявления экономических кризисов позволяет обосновать следующую закономерность: сначала неравномерности были связаны с добычей природных ресурсов и дисбалансом развития

производства, динамикой цен на потребительские товары, наличием золотовалютных резервов у развитых стран. В конце двадцатого столетия основной причиной возникновения кризисов можно назвать асинхронность темпов развития финансовых рынков и реального производства, необходимостью формирования новых технологических укладов. При этом одни и те же причины экономического кризиса в разных странах могут повлечь за собой различные формы его проявления и иметь свои отличительные особенности.

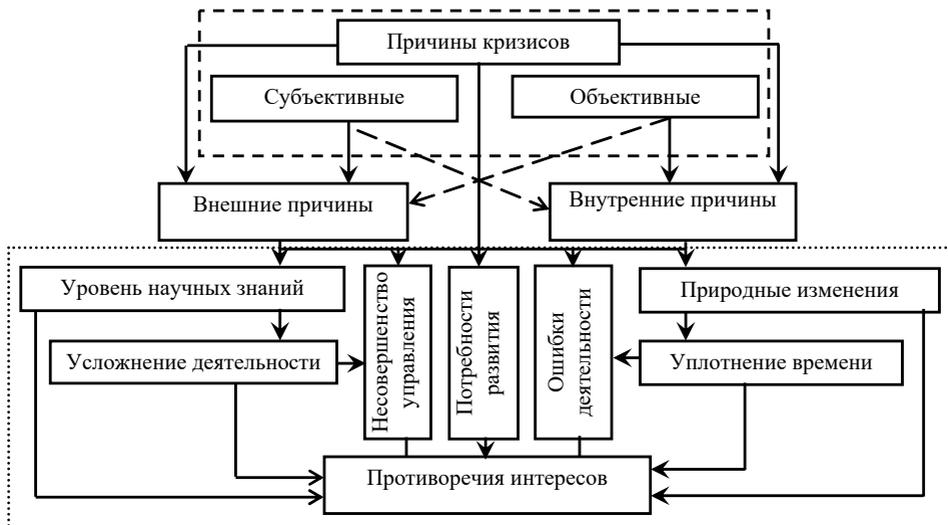


Рисунок 2 – Причины возникновения процессов нестабильности в развитии мировой экономики

Так, кризисы могут быть вызваны: объективными факторами (реструктуризация производства, циклические потребности в модернизации экономики), природными (особенности климата региона, наводнения, землетрясения, цунами), внешними (тенденции мировой экономики, политическая ситуация в регионе (стране), стратегии макроэкономического развития других стран, конкуренция), внутренними факторами (внутренние конфликты страны, рискованные стратегии маркетинга крупных корпораций, нерациональная инновационная и инвестиционная политика, недостатки организации управления производства), и субъективными факторами (ошибки в управлении на различных уровнях) (рис. 2). При этом фундаментальной причиной нестабильности, по нашему мнению, является диспропорциональность развития различных структурных компонентов экономической системы. В связи с чем основным следствием кризиса может являться вытеснение устаревших элементов экономических отношений, обновление и модернизация производственного аппарата; совершенствование и консолидация перспективной части экономических отношений в развитии общественного производства.

6. Антикризисные экономические стратегии небольших стран

Необходимо отметить, что новые тенденции в мировом хозяйстве связанные с глобализацией, создают новые проблемы для правительства стран при проведении валютно-финансовой и денежно-кредитной политики, а использование новых инновационных технологий в различных отраслях экономики уменьшило степень контроля государства за кредитными рынками, движением валютных поступлений и денежным обращением. Развивающиеся страны оказались в прямой зависимости от международных финансовых организаций и внешних кредиторов, которые в целях своей

выгоды навязывают «правила игры». Эти особенности и направления стали основными каналами распространения глобального экономического кризиса на все мировое хозяйство. Целесообразно также отметить, что процессы нестабильности в девятнадцатом веке наблюдались в одной (двух или трех странах) и не имели системного характера. В последнее время мировое сообщество создало и продолжает создавать механизмы по предотвращению и предупреждению мировых финансово-экономических кризисов. Однако как показывает история мировой экономики, никакой прогноз не позволяет в достаточной мере получать ответы и решения, которые бы реально отражали складывающиеся негативные ситуации в мировом хозяйстве на том или ином этапе развития, ни тем более избежать их пока невозможно. На современном этапе развития мировой экономики, когда глобализация и интернационализация производства и капитала стали системообразующими факторами развития международных экономических отношений, процессы нестабильности в зависимости от их характера и степени охвата, как отдельных государств, так и мировой экономики в целом, можно разделить на три большие группы: глобальные, региональные и локальные. Все страны мира в настоящее время испытывали влияние глобального кризиса. Процессы нестабильности не обошли средние и малые страны с открытой экономикой. Исследователи к небольшим странам (страны со средней и малой открытой экономикой) относят государства, отвечающие следующим критериям: размер территории не должен превышать 500 тыс. км²; численность населения не превышает 5–6% от населения США в соответствующем году; ВВП страны от общемирового не должно превышать 1%; доля ВВП страны от ВВП США не должна превышать 5%; высокие показатели экспорта на душу населения; доля в мировой экспорте не должна превышать 1%; квота по экспорту должна превышать 30%⁸¹. В таблице 3 приведены данные за 2009 г. для ряда средних и малых стран с открытой экономикой. Задачи антикризисной политики в каждой конкретной стране имеют выраженную специфику в зависимости от того, каковы были механизмы возникновения кризиса в данной стране и какое влияние они оказали на динамику хозяйственных процессов в финансовой сфере и в реальном секторе экономики. Мировой финансово-экономический кризис не обошел стороной экономику средних и малых стран с открытой экономикой.

Таблица 3 – Основные показатели экономики европейских стран в 2009 г.

Страна	Доля в мировом ВВП, %	Доля в ВВП США, %	Доля в мировом экспорте, %	Экспортная квота страны	Кoeffициент МРТ, %	Экспорт на душу населения, долл./чел.
Беларусь	0,09	0,36	0,20	50,7	2,33	2 578,8
Греция	0,59	2,43	0,16	30,0	1,57	1 789,5
Дания	0,54	2,25	0,75	26,0	0,37	16 995,1
Ирландия	0,41	1,68	0,92	6,0	0,15	25 253,3
Исландия	0,02	0,09	0,03	33,7	1,43	12 476,3
Латвия	0,05	0,19	0,06	49,1	2,84	3 374,7
Литва	0,07	0,27	0,13	29,0	14,85	4 985,5
Норвегия	0,67	2,78	0,97	43,9	0,52	25 084,2
Португалия	0,40	1,64	0,35	31,5	1,13	4 033,2
Словакия	0,15	0,64	0,45	19,0	1,36	10 308,9
Словения	0,09	0,35	0,21	63,0	5,86	12 930,9
Финляндия	0,42	1,74	0,50		1,79	11 711,4

Примечание – Авторская разработка

В Республике Беларусь антикризисные мероприятия состояли из четырех основных блоков: антикризисные меры в области фискальной и монетарной политики,

⁸¹ Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика малой открытой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко. – Минск : БГУ, 2008. – 279 с. С. 27.

либерализация экономической деятельности, поддержка валообразующих предприятий, совместный план действий в рамках Единого экономического пространства по минимизации последствий финансового кризиса. Среди основных инструментов по реализации данных направлений можно отметить следующие: привлечение внешнего финансирования, стабилизация ситуации на валютном рынке и в банковском секторе, сокращение расходов государственного бюджета, либерализация экономики, поддержка валообразующих предприятий и реального сектора, ограничение импорта и стимулирование экспорта, создание дополнительного внутреннего инвестиционного и потребительского спроса на белорусскую продукцию, поддержка уязвимых категорий населения и др. В последние годы Правительство страны активно осуществляло модернизацию нормативно-правовой базы, которая способна регламентировать и регулировать процессы развития фондового и финансового рынков, акционирования, использования и приватизации государственной собственности, условия функционирования бизнеса и предпринимательства. Результатом стали: отмена правила «золотой акции» и ряда существующих ограничений для предприятий, находящихся в собственности государства, на обращение акций; улучшение и усовершенствование системы налогообложения доходов от финансовой деятельности. В период кризиса в Республике Беларусь Правительство приняло ряд мер для стабилизации экономики в области фискальной и монетарной политики. Среди множества мер можно выделить: уменьшение норм обязательного резервирования, государственная поддержка банкам в увеличении ресурсной базы, увеличение ставки рефинансирования, создание дополнительных резервных фондов, для юридических лиц были введены ограничения на покупку валюты для юридических лиц, реализация односторонней девальвации. Правительство активно привлекало кредитные ресурсы МВФ, Венесуэлы, Китайской народной республики, Российской Федерации. Внешнее финансирование привлекалось за счет продажи активов и через банковскую систему.

Для стимулирования внешней торговли был принят план совместных действий в рамках Единого экономического пространства, который предусматривал стимулирование экспорта в Западную Европу. Однако главными проблемами являются сближение и обеспечение условий доступа к государственным закупкам (в рамках ЕЭП 2013 г. унифицировалось законодательство в рамках «Государственных закупок»), льготному кредитованию, лизинговым схемам и дальнейшая унификация таможенно-тарифного регулирования. Республика Беларусь принимала совместные меры с государствами-членами ЕврАзЭС в кризисных условиях. Так, начиная с 2009 г. Правительства стран-участниц ЕврАзЭС подписали ряд документов, один из важнейших был посвящен антикризисным действиям, которые направлены на реализацию плана совместных мер государств-членов ЕврАзЭС по преодолению последствий мирового финансового кризиса. В рамках этой же организации 4 февраля 2009 г. на внеочередном заседании Межгоссовета ЕврАзЭС было принято решение об учреждении Антикризисного фонда ЕврАзЭС в размере 10 млрд. долл. США. Позднее, 20 мая 2009 г., на седьмом заседании ЕврАзЭС в целях преодоления негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса создан Антикризисный фонд ЕврАзЭС. Для его формирования объявлен взнос: для Российской Федерации, он составил 7,5 млрд. долл. США, Казахстана – 1 млрд. долл. США, Киргизии – 1 млн. долл. США, Таджикистана – 1 млн. долл. США, Армении – 1 млн. долл. США, Республики Беларусь – 10 млн. долл. США. Фонд начал принимать заявки с февраля 2010 г. На специальные счета управляющей компании, которой стал Евразийский банк развития, должно быть внесено 10% от объявленных взносов⁸². Как свидетельствует опыт других стран, для Республики Беларусь особый

⁸² Добрышевский, С.М. Решение G20 о скоординированной антикризисной экономической политике и российский опыт / С.М. Добрышевский, С.Г. Синельников, П.В. Трунин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – №6. – С. 12–24.

интерес представляли антикризисные меры направление на налоговое стимулирование развития экономики, а также на социальную поддержку граждан, в том числе: опережающее профессиональное обучение, представление достаточно большой субсидии безработным, желающим открыть свое дело, поддержка правительством не убыточных производств, а тех, кто реально показал свое желание выжить в сложившейся ситуации, развитие экологических технологий.

Мировой финансово-экономический кризис не обошел экономику **Дании**. Сложное положение в сфере финансов и мировой торговле, а также окончание периода высокого спроса на недвижимость тяжело сказались и на экономике Дании, хотя показатель ВВП упал не так значительно, как в некоторых соседних странах. Правительство Дании и Центральный банк приняли ряд мер, чтобы помочь урегулировать финансовую систему в условиях кризиса. Эти меры соответствуют мерам, принятым европейскими лидерами в конце 2008 г. Самыми важными составляющими правительственной политики стала реструктуризация Центрального банка. Еще одной мерой по стабилизации экономики стала защита вкладов населения, на что правительство выделило 35 млрд. крон финансовым институтам, на основании чего правительство Дании и руководители банков подписали соглашение, согласно которому кредитные учреждения создали страховой фонд в 35 млрд. крон (5,1 млрд. евро). Этот фонд обеспечил гарантии по вкладам⁸³. 3 февраля 2009 г. парламент Дании принял закон, согласно которому все кредитные учреждения Дании, выполняющие установленные законом требования платежеспособности, могут просить помощь в виде государственных инвестиций. В целом 50 учреждений обратились за помощью на общую сумму 63 млрд. датских крон. Банки могут погасить ссуды до 2014 г., и для этого будут введены определенные финансовые стимулы⁸⁴. Правительство **Ирландии** 30 сентября 2008 г. объявило о предоставлении абсолютных гарантий по депозитам во всех ирландских банках, что, по мнению экспертов, должно в полной мере защитить банковские вклады. Для принятия этих мер правительство выделило 500 млрд. евро. Для повышения устойчивости греческой банковской системы в 2008 г. правительство выделило 15 млрд. евро, на основании чего правительство будет предоставлять гарантии всем финансовым учреждениям страны на выданные кредиты 3-5 летнего срока до конца 2009 г.⁸⁵. Для рекапитализации правительство выдало кредитным учреждениям специальные государственные облигации на сумму до 8 млрд. евро. Государство получило от банков обеспечение под эти облигации. Для повышения ликвидности банков выделено 5 млрд. евро, это позволило укрепить на какое-то время капиталы банков в обмен на получение государством части их привилегированных акций, дающих право управления и право вето на выплату бонусов высшим менеджерам⁸⁶. Для сохранения банковской системы правительство **Исландии** выделило 1,1 млрд. евро, что позволило национализировать Glitnir (государство выплатило 859 млн. долларов в обмен на 75% долю в банке), Kaupthing (государство предоставило кредит в 500 млн. долларов) и взяты под контроль Landsbanki (отправка в отставку Совета Директоров)⁸⁷.

⁸³ Ekonomiskās krīzes un to ietekme uz sabiedrību // Rēzeknes Augstskola [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://open.lv/uploads/openmind/i.oplucane.pdf>. – Date of access : 05.06.2010.

⁸⁴ Antikrīzīnēs programos aspektai // Nacionālānē vartotoju konfederācija [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://vartotojai.eu/It/Antikrīzīnēs-programos-aspektai> – Date of access : 05.06.2010.

⁸⁵ Doing Business 2011 Norway // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/country/db11/nor.pdf>. – Date of access : 11.06.2011.

⁸⁶ Economic Survey of Portugal 2010 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/34/20/46062172.pdf>. – Date of access : 04.11.2010.

⁸⁷ Doing Business 2011 Portugal // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/~media/db11/prt.pdf>. – Date of access : 11.07.2011. Economic Survey of Ireland 2009 // Organisation for Economic Co-operation and Development

Разработанная в декабре 2008 г. **Латвийским** правительством программа по стабилизации экономики и упреждению негативных последствий от финансово-экономического кризиса предусматривала увеличение на 3% ставки налога на добавленную стоимость (НДС), а также сокращение расходов на содержание всех государственных учреждений страны. Данная стабилизационная мера не нашла поддержки у общественности, акции протеста прокатились по стране, и в начале 2009 г. правительство ушло в отставку. Новое правительство, утверждённое парламентом в марте 2009 г., приложило все усилия для сокращения расходной части пустеющего бюджета⁸⁸. Основные стабилизационные меры были направлены на реализацию инфраструктурных проектов, которые учитывали географическое положение страны. Особое внимание уделялось проектам по строительству железных и автомобильных дорог с приграничными странами, развитию воздушного и морского сообщения. Программа стабилизации латвийской экономики основывается на стабильности курса лата и постепенном сокращении бюджета. Чтобы соответствовать критериям Маастрихтского договора (3% от ВВП), предусматривалось достижение дефицита бюджета в 2010 г. в размере 4,9%, а в 2011 г. – 2,9%. **Литовская** экономика переживала значительный спад и увеличение инфляции весь 2008 г. Первые признаки банкротства и отсроченных платежей появились уже весной 2008 г. Особенно это заметно в строительном секторе в течение последних нескольких лет. Инфляция в кризисный период была одной из основных проблем: за первые девять месяцев 2008 г. цены выросли на 7,1%. Отчасти это связано с тенденциями в мире (скачки цен на нефть) и Европе (инфляция в еврозоне). Следует отметить, что литовская валюта (лит) была тесно привязана к евро. Это делало валюту застрахованной от спекуляций, но, с другой стороны, она наследует все негативные последствия, имеющие место «внутри» страны⁸⁹. В ноябре 2008 г. правительство Литвы объявило о своем антикризисном плане: заработная плата президента, депутатов, членов правительства подлежит сокращению на 15% в среднем; некоторые средства должны быть освобождены в связи с приостановлением сельскохозяйственных реформ, сокращением средств на оборону и т.д. За счет этого планировалось достичь около 2 млрд. литов накоплений (570 млн. евро); дифференцированный подход при начислении налога на прибыль; ускорение освоения европейских средств за счет устранения барьеров, настоящее (упрощение процедур оценки и т.д.). Правительство планировало использовать европейские фонды как инструмент против кризиса; введение системы налоговых льгот для малых и средних предприятий (80% от налога, причитающегося за первый год, 50% для второго и 30% на третий год). Кредит должен быть возвращен в течение пяти лет; все процедуры государственных закупок централизованы и более прозрачны; уменьшалась часть государственных социальных пенсионных выплат для сотрудников, выплачиваемых предприятиями с 5,5% до 3%⁹⁰. После того, как расходная часть бюджета Литвы сократилась на 3 млрд. литов (чуть больше чем 880 млн. евро), со стороны иностранных инвесторов вернулось доверие к стране.

В условиях кризисных проявлений устойчиво экономики может быть отчасти приписана сильному государственному вмешательству. **Норвегия** вошла в мировой

[Electronic resource]. – 2009. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/5/55/43980517.pdf>. – Date of access : 14.01.2010.

⁸⁸ Doing Business 2010 Slovak Republic // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/Country/SVK.pdf>. – Date of access : 11.04.2010. Economic Survey of Slovenia 2011 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/6/35/47103634.pdf>. – Date of access : 04.03.2011.

⁸⁹ Doing Business 2011 Slovenia // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/Country/SVN.pdf>. – Date of access : 11.06.2011.

⁹⁰ Latvijas Konverģences programma 2008–2011 // Latvijas Republikas Finanšu ministrija [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: www.eiro.lv/relizes/FM_Prog_14012009.doc. – Date of access : 05.06.2010.

финансовый кризис с экспансионистской фискальной позицией. Учитывая чрезвычайные меры, принятые в начале года, 2009 г. был годом широкого фискального стимулирования, затем последовал еще один экспансионистский бюджет на 2010 г. Также центральный банк с октября 2008 г. по июнь 2009 г. снизил процентные ставки на 450 базисных пункта, и это увеличило приток ликвидных активов. Ответ властей включал также некоторые нетрадиционные меры: была создана схема, по которой банки могли временно поменять застрахованные долговые обязательства на казначейские векселя, что улучшало возможности банков к более длительному финансированию. Кроме того, правительство учредило Финансовый фонд, который восполнил основные средства банков, что привело к увеличению их возможности в кредитовании, и Правительственный облигационный фонд для стимулирования кредитования на рынке облигаций⁹¹. Для повышения устойчивости португальской банковской системы правительство выделило 20 млрд. евро, на основании чего госгарантии предоставлялись кредитным учреждениям, чьи центральные офисы зарегистрированы в Португалии. Учреждался Фонд, который финансировался посредством выпуска государственных облигаций. Неиспользованные до 31 декабря 2009 г. средства выделялись и направлялись на покрытие этого государственного долга. Гарантии предоставлялись на коммерческих условиях: при оценке риска, оплате обслуживания таких гарантий. Гарантии покрывают финансирование и долги банков с преимущественным правом требования сроком от 3 месяцев до 3 лет, в исключительных случаях – до 5 лет. Гарантии не покрывали: операции на денежном рынке по межбанковским депозитам, субординированные займы, операции в рамках иных каких-либо гарантий, и сделки, совершенные без соблюдения международных стандартов прозрачности⁹². В ноябре 2008 г. правительство Словакии представило программу антикризисной поддержки экономики. Одновременно были созданы Национальный совет по экономическому кризису и Комитет по мониторингу воздействия глобального кризиса на бизнес, в состав которого вошли представители центральных министерств и ведомств, ассоциаций производителей, профсоюзов⁹³. Словацкий план поддержки реального сектора является программой роста госрасходов с незначительным пакетом налоговых льгот. Правительство исходило из того, что спрос со стороны населения и предприятий не сможет в условиях кризиса компенсировать падение внешнего спроса, поэтому ведущая роль в развитии экономики и социальной сферы отводилась в ближайшие годы государственным расходам: основной упор был сделан на государственные инвестиции и социальную поддержку. Словацкий антикризисный пакет не имеет протекционистской направленности и, в соответствии с правилами внутреннего рынка и свободной конкуренции, действующими в Евросоюзе, не предусматривал селективную финансовую поддержку отраслей и предприятий. Как следует из стратегии антикризисного регулирования, словацкой экономике во время глобального кризиса призваны помочь крупные инвестиционные проекты, ориентированные на качественные структурные сдвиги в экономике, технологическую и инфраструктурную модернизацию.

Государство намерено поддерживало обещанные проекты, связанные со строительством современных автомагистралей и других объектов транспортной инфраструктуры, наращиванием энергетических мощностей, развитием

⁹¹ Lietuvos švietimo sistema // The Education, Audiovisual and Culture Executive Agency [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : http://eacea.ec.europa.eu/eurybase_full_reports/LT_LT.pdf. – Date of access : 05.06.2010. Economic Survey of Denmark 2009: Denmark: the crisis and beyond// Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : http://www.oecd.org/document/23/0,3746,en_2649_34569_43964951_1_1_1_1,00.html. – Date of access : 04.07.2010.

⁹² Doing Business 2011 Denmark // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : www.doingbusiness.org/.../dnk.pdf. – Date of access : 11.06.2011. Economic Survey of Norway 2010 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.regjeringen.no/Upload/FIN/08032010.pdf>. – Date of access : 20.09.2010.

⁹³ Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России // Финам [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : http://www.finam.ru/files/news1_902_10-01.pdf. – Дата доступа : 19.11.2020.

телекоммуникационных сетей. Претворение в жизнь правительственных программ развития инфраструктуры увязывалось с широким привлечением инвестиций частного сектора. Для финансирования транспортных проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства, правительство выделило в 2009 г. до 2% ВВП⁹⁴. Следующим направлением государственной поддержки реального сектора стало стимулирование частного инвестиционного спроса. Для поддержания инвестиционной активности в условиях недостатка национального ресурса «длинных» денег правительство приняло решение об увеличении объемов государственных гарантий по кредитам малому и среднему бизнесу, а также о рекапитализации государственных банков развития (таблица 4).

Таблица 4 – Программа антикризисной поддержки словацкой экономики

Направление	Область применения
Государственные инвестиционные расходы	Финансирование проектов общенационального значения, связанных со строительством транспортной инфраструктуры, наращиванием энергетических мощностей, развитием телекоммуникационных сетей
Стимулирование частного инвестиционного спроса	Расширение государственных гарантий по кредитам малому и среднему бизнесу. Увеличение уставного капитала Словацкого экспортно-импортного банка и Словацкого банка гарантий и развития, специализирующихся на долгосрочном кредитовании. Упрощение доступа к инвестиционным льготам за счет снижения необходимого для получения преференций минимального размера капиталовложений
Поддержка занятости и потребительского спроса	Распространение действия гарантии полного возмещения на вклады физических лиц, организаций некоммерческого сектора и малых предприятий. Содействие занятости посредством дотаций на сохранение/создание рабочих мест, целевой помощи безработным, намеренным заняться ИТД, субсидирования региональных социально ориентированных предприятий
Стимулирование частного спроса	Содействие в налоговых льготах, распространяющиеся на налогоплательщиков с низким уровнем доходов, индивидуальных предпринимателей и малые предприятия. Государственная помощь безработным в выплате ипотечных кредитов

Примечание – Авторская разработка

Перед лицом усиливавшегося финансово-экономического кризиса **Словенское** правительство стало оперативно принимать меры по смягчению его последствий. Первые меры были приняты в конце 2008 г. Были внесены некоторые изменения в финансовую систему и фискальную политику. Эти меры были временными, со сроком действия до конца 2010 г., и направлены, прежде всего, на предотвращение замедления экономического роста, бесперебойную работу банковской и всей финансовой системы, повышение ликвидности банков и предприятий, а также на сокращение государственных расходов и издержек производства, сохранение рабочих мест и защиту благосостояния населения. Правительство действовало в соответствии с Европейской программой восстановления экономики (European Economic Recovery Programme) от 26 ноября 2008

⁹⁴ Economic Survey of Finland 2010 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.ipmglobalmobility.com/documents/Finland44897180.pdf>. – Date of access : 04.05.2010.

г.⁹⁵. В области фискальной политики важное значение придавалось реструктуризации бюджетных доходов с целью снижения налогового бремени предприятий и граждан. В результате режима экономии предполагалось сэкономить в 2009 г. 130 млн. евро. Был гарантирован безусловный возврат денежных вкладов населения в банках на период до 31 декабря 2010 г.⁹⁶. С целью укрепления экономической стабильности банков были внесены поправки и дополнения в Закон об общественных финансах, разрешивших выдачу государством займов для повышения ликвидности и капитализации банков, страховых компаний и пенсионных фондов. В декабре 2008 г. была утверждена общая сумма государственных гарантий – 12 млрд. евро, из которых 1,5 млрд. выделялось из текущих резервов для дополнительного кредитования коммерческих банков, 1 млрд. евро – для погашения иностранных кредитов, 500 млн. евро – в качестве индивидуальных гарантий предприятиям. 160 млн. евро было выделено для докапитализации банков. 18 декабря 2008 г. правительство внесло проект закона об изменении и дополнении Закона о процедуре налогообложения с целью упрощения порядка взимания налога на прибыль юридических лиц. В тот же день был представлен проект закона о поправках в Закон о подоходном налоге с физических лиц, облегчающий получение налоговых льгот при инвестировании дохода в частное предпринимательство. С целью стимулирования производителей принято решение о сокращении срока уплаты НДС с 60 до 21 дня (для этого выделено 120 млн. евро), о налоговой поддержке экологически чистых и высокотехнологичных производств (100 млн. евро), о снижении некоторых налогов (20 млн. евро). Эти меры должны активировать используемый капитал предприятий и повысить их конкурентоспособность на мировом рынке. 21 млн. евро был предназначен для улучшения положения на рынке труда (выплату пособий по безработице, переобучение лиц, потерявших работу), 20 млн. евро – для мероприятий по энергосбережению в государственных учреждениях, 15 млн. евро – для расширения их доступа в Интернет. 24 декабря 2008 г. правительство внесло в парламент проект Закона о частичном субвенционировании полного рабочего времени, который немедленно был принят парламентом. Закон гарантировал работникам зарплату в полном объеме рабочего дня и рабочей недели, работодателям – сокращение расходов на выплату заработной платы в период кризиса, а всем вместе – защиту достигнутого уровня социального благосостояния.

По этому закону работодатели, оплачивающие для своих работников полный рабочий день и 36-часовую рабочую неделю (вместо существующей нормы в 40 часов), получают от государства субвенцию в размере 60 евро в месяц на каждого работника и дополнительно еще по 15 евро за каждый час снижения с согласия профсоюзов длительности рабочей недели до 32 часов. В пересмотренном бюджете на 2009 г. предусмотрено выделение 230 млн. евро (0,6% ВВП) на субсидирование предприятиям полного рабочего дня. В феврале 2009 г. словенское правительство приняло новый пакет антикризисных мер, направленный на оживление кредитной активности банков и на повышение ликвидности предприятий реального сектора. Эти шаги были предприняты в соответствии с рекомендациями Европейской комиссии и предусматривали следующие мероприятия. Банкам выдавались государственные гарантии на выдачу кредитов в сумме 1 млрд. евро, чем на 20% увеличивался их кредитный потенциал за счет соответствующего повышения доли государства. Государство выделило 500 млн. евро в качестве негарантийного фонда для погашения или отсрочки задолженности предприятий по банковским кредитам, на формирование оборотных средств и для других неотложных нужд, причем такая помощь не должна превышать 50% общей кредитной задолженности

⁹⁵ Doing Business 2010 Finland // The International Bank for Reconstruction and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/country/fin.pdf>. – Date of access : 04.05.2010.

⁹⁶ Economic Survey of Slovak Republic 2010 // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/4/8/46478358.pdf>. – Date of access : 04.12.2010.

каждого предприятия. Эта мера действовала до конца 2010 г. Из бюджета выделяется 20 млн. евро для оказания помощи малому бизнесу.

Государство участвовало в финансировании основных стратегических проектов по развитию экологически чистых и высокотехнологичных производств, что позволит предприятиям сохранить и улучшить их конкурентные позиции на мировом рынке за счет преимущественных вложений средств в инновации и развитие. Среди других мер по улучшению положения предприятий большое значение имеет повышение налоговых льгот при инвестировании в оборудование и основные фонды, а также изменение порядка уплаты предварительных взносов в счет налога на прибыль юридических лиц. Принимались меры по ограничению роста дефицита государственного бюджета. С целью восполнения сокращения бюджетных доходов повышены акцизы на энергоносители, что увеличивает поступления в бюджет по оценке Министерства финансов дополнительно на 300 млн. евро в год. За счет повышения акцизов на алкогольные напитки планируется дополнительно получить доходов на сумму 20 млн. евро, а за счет более высоких акцизов на табачные изделия – 14 млн. евро. Разработан план действий в кадровой политике, предусматривающий сокращение на 2% численности занятых в общественном секторе, за исключением армии, полиции и управления исполнения наказаний. 19 марта 2009 г. правительство внесло проект Закона о государственных гарантиях (гарантийной схеме), согласно которому выделяется 1,2 млрд. евро для выдачи гарантий по кредитам предприятиям на осуществление их основной деятельности, в первую очередь, для новых капитальных вложений и завершения уже начатого строительства и реконструкции. Гарантии будут выдаваться на срок от одного до пяти лет на объем кредитов от 100 тыс. евро до 70 млн. евро. Воспользоваться гарантиями смогут все банки, зарегистрированные в Словении. Государство гарантирует до 50% объема кредита класса С и до 80% класса А и В. Указанный выше общий объем гарантий составляет часть кредитного пакета в 12 млрд. евро, принятого в числе антикризисных мер в ноябре 2008 г. для укрепления кредитного рынка и повышения ликвидности предприятий. Посетившая Словению миссия МВФ отметила в своем заключении, что словенским правительством сделаны своевременные и последовательные шаги с целью укрепления ликвидности финансовых организаций. Она рекомендовала активнее стимулировать спрос на внутреннем рынке и больше средств выделять для реализации инфраструктурных проектов, которые финансируются из средств фондов ЕС. Было также высказано пожелание о проведении дальнейших реформ пенсионной системы, рынка труда и финансовой сферы.

И такая экономически успешная страна как **Финляндия** не стала исключением. Уже в конце 2008 г. Правительство Финляндии внесло в Парламент страны пакет предложений по оздоровлению национальной экономики. Главная задача Правительства, отраженная в данном пакете предложений – не допустить лавинообразного падения совокупного спроса. Ключевыми пунктами пакета предложений стали: активизация деятельности предприятий и фирм на внутренних и внешних рынках, обеспечение роста внутреннего потребления и предупреждение неконтролируемого роста безработицы. Одной из мер для обеспечения этих предложений стало снижение налогового бремени на период 2009–2010 гг. Парламент Финляндии в 2008 г. одобрил предложение Правительства о снижении налогов с доходов граждан с начала 2009 г. Снижение коснулось подоходного налога для категорий граждан с низкими заработками, налогов на наследство и дарение в отношении ближайших родственников. Также корректировке в сторону уменьшения подверглись ставки НДС на продукты питания и на некоторые виды услуг⁹⁷. В качестве меры, компенсирующей снижение доходов бюджета, Правительство приняло решение о повышении с 01 января 2009 г. акцизов налога на все виды алкогольных напитков и введение новых видов косвенных налогов (акцизы на

⁹⁷ Яковлев, А.А. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики / А.А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 21–46.

кондитерские изделия из шоколада и газированные напитки). Благодаря внутренним резервам банковской системы Финляндии и мерам, предпринятым финскими властями, финансовая система в 2008–2009 гг. не испытывала кризиса ликвидности и серьезных затруднений в системе расчетов. Тем не менее, Министерство финансов страны объявило в конце 2008 г., что государство может в чрезвычайной ситуации поддержать банки в объеме 54 млрд. евро. При этом было отмечено, что если работу финских банков придется гарантировать с помощью государственных пакетов поддержки, то это не означает, что деньги банки смогут получить от государства бесплатно⁹⁸. Реализуемые антикризисные меры постоянно дополнялись и расширялись в зависимости от ситуации в экономике. Почти в самом начале 2009 г. Правительство Финляндии внесло дополнение к бюджету страны на 2009 г., предусматривающее увеличение расходов на антикризисные меры. Вместе с расходами на поддержку экономики в условиях кризиса, предусмотренными в самом бюджете на 2009 г. Общая сумма в 2009 г. государственных расходов на стабилизационные меры составила около 3 млрд. евро, или 1,7% от ВВП страны, что выводило Финляндию по этому показателю на ведущие места среди стран ЕС. Главной целью нового дополнения к бюджету 2009 г. была названа минимизация числа безработных и помощь всем гражданам страны в условиях кризиса. Основными задачами антикризисных мер Правительства страны является: обеспечение определенного уровня занятости (в том числе за счет инвестиций в дорожное и жилищное строительство, освобождения работодателей от взносов в Национальный пенсионный фонд для улучшения ситуации с занятостью и др.); поддержка системы образования и переподготовки кадров (том числе за счет создания дополнительных мест в профессиональных учебных заведениях, стимулирования научно-исследовательской деятельности и др.). В результате применения антикризисных мер, Финляндия была вынуждена увеличить свой государственный долг. Уже в 2009 г. сумма госдолга Финляндии возросла на 8 млрд. евро, а к 2011 г составила 85 млрд. евро.

Таким образом, проведенное исследование показало, что в отличие от ряда средних и малых стран с открытой экономикой, входящих в состав Европейского союза, экономика Республики Беларусь социально ориентированная, с ярко выраженной моделью патерналистского типа. Государственное регулирование в белорусской экономике присутствует во всех сферах. При этом антикризисная стратегия Республики Беларусь была основана на умеренно-патерналистском подходе, который основан на кейнсианских и некейнсианских идеях о стимулировании эффективного спроса посредством инициативной государственной политики, что позволило реализовать основные направления стабилизации экономики, которые стабилизировали экономическую ситуацию в стране и дали положительный эффект в период кризиса. В отличие от Республики Беларусь средние и малые страны с открытой экономикой Европейского союза в начале кризиса, в основном, использовали умеренно либерально-монетарные подходы, которые были нацелены на финансовую сферу, но уже с конца 2008 г. – начала 2009 г. антикризисная стратегия многих стран претерпела изменения: в нее стали включаться основные умеренно-патерналистские подходы: стимулирование внутреннего потребления стала занимать ключевое место в пакетах этих стран, наряду с поддержкой реального сектора экономики, стабилизацией курса национальной валюты, борьбой с безработицей и оздоровлением государственных финансов. Реализация умеренно-патерналистского и либерально-монетарного подходов происходила с помощью: пакета неотложных мер, комплексной программы всесторонних экономических мер, плана оживления промышленности и реформы финансово-кредитной системы, нацеленных на минимизацию негативных последствий и оздоровление экономики. Правоммерно разделить на два этапа процесс реализации антикризисных мер.

⁹⁸ Мировой опыт антикризисной политики: уроки для России / отв. ред. – С.А. Афонцев, Н.И. Иванова, И.С. Королев. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 197 с.

Антикризисные пакеты на первом этапе характеризовались стремлением максимально реализовать потенциал экономики к автономному восстановлению, т.е. запустить механизм взаимного производства, занятости и стимулирования спроса. Основной акцент в большинстве стран делался на поддержку реального сектора экономики и стимулирование спроса, удержание низкого обменного курса. Целостная политика экономической стабилизации проявляется на втором этапе. Правительства стран стали активнее осуществлять меры по улучшению управления природными ресурсами страны, поддержке малого и среднего бизнеса, развитию социальной инфраструктуры. Отличительная черта второго этапа состоит в том, что при составлении антикризисных мероприятий правительства учитывали мнение бизнеса и науки. Следует отметить, что для стабильного функционирования экономической системы всем государствам нужны преобразования во всех отраслях экономики. Меры по адаптации экономики к кризисным явлениям стран могут различаться, но координация начальных действий смогла бы усилить степень доверия инвесторов, а также не допустить отрицательного воздействия принимаемых мер в одной стране на всю мировую экономику в целом.

Среднесрочную цель должны иметь предпринимаемые меры реструктуризации финансовой системы, превращение ее в конкурентоспособную и эффективную систему. Текущий период перемен предоставляет возможность пересмотреть международные макрофинансовые стабилизационные механизмы, в основе которых заложены принципы усиления роли регулирующих и надзорных органов. События, произошедшие в период 2008–2009 гг., показали, что при использовании регуливающей и надзорной функции следует особое внимание уделять финансовым сделкам, а не посредникам. Следует создавать механизмы, способствующие более тесному сотрудничеству центральных банков государств, органов регулирования и надзор, особенно в условиях интегрирующих стран в международные региональные объединения. Как свидетельствует мировой опыт подходы при разработке мер стабилизации должны включать широкий спектр инструментов, позволяющих осуществлять поддержку ликвидности банков, жилищного и страхового рынков, социального и промышленного секторов. Такие инструменты и механизмы, а также меры, предпринимаемые в средних и малых странах с открытой экономикой, весьма положительны и увеличивают уровень доверия зарубежных субъектов к правительству как агенту. То есть правительство способно правильно и быстро отреагировать на неожиданные (кризисные) ситуации и, использует такой набор мер, который способен минимизировать негативные последствия от мирового экономического кризиса.

Глава 2. Определяющее место России в экономике нового социализма

1. Определения понятия «экономика» и её современные тенденции

В настоящее время в экономической науке используется большое число определений экономики. Начиная с первого известного (VI в. до н. э.), которое приписывается Гесиоду, изобретшему сам термин «экономика» путем соединения двух слов – «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (знаю, закон), а также первого научного определения, введенного Ксенофонтом (ок. 430–355 гг. до н. э.), написавшим трактат под названием «Экономикос», и **Аристотелем** (384–322 гг. до н. э.), разделившим экономическую науку на экономикку и хрематистику, Экономика – это развитие народного хозяйства, сбалансированность спроса и предложения, повышение жизненного уровня населения, а хрематистика, в противоположность, - наука об увеличении прибыли и капитала любой ценой, за счёт обеднения народа, вплоть до беспощадности. В России сегодня правит хрематистика, так как доля материально неблагополучных домохозяйств выросла с 16% в конце 2016 года до 55% в 2017 году. Относительное снижение инфляции происходит не за счёт «центробанковского таргетирования», а из-за снижения покупательного спроса. Программа экономического развития, предложенная Минэкономразвития РФ, подтверждает это. По этой программе в 2016 году реальные доходы населения сократились на 2,8%, а в 2017 году – на 0,3% с некоей компенсацией только в 2018 году. При этом в 2016 году пенсии сокращены на 4,9% и на 2% - в 2017 году для того, чтобы корпорации получили за этот счёт дополнительную прибыль. **Точно по хрематистике Аристотеля.** Всего нами насчитано более двух десятков определений экономики. Всякое определение предполагает решение определенных как прикладных практических, так и теоретико-методологических задач. Наиболее часто используют получившее широкое распространение деление экономики на макро- и микроэкономикку. В пространстве так называемой «общей» экономики выделялись отдельные сектора и сегменты, в которых изучались соответствующие процессы и формулировалась «своя» экономика. В полном соответствии с процессами дифференциации и специализации уже в XVIII в. выделяются новые отрасли экономики. Это направление активно развивается также в XIX и XX вв. По-видимому, не откажется от него и нынешний XXI век. Например, есть основание говорить о развитии космической или межпланетной экономики, выражающей хозяйственное освоение не только околоземного пространства, но также Луны, Венеры, Марса и других планет, астероидов и прочих космических тел в солнечной системе. Это уже общепринятые термины и общепризнанное деление экономики на два класса. Часто стали использовать еще и другие классы экономики. В частности, наряду с приведенными выше, называют мезоэкономикку, пространственную, региональную, аграрную, сервисную и т.д.

В соответствии с возникшим в начале нового столетия интересом к нано структурам и нано процессам в естественных науках, экономисты стали выделять нано экономикку. Несколько раньше на аналогичные изыскания биологов генетики-экономисты отозвались своей генетической экономиккой. Приведенные примеры не окончательны, а значит, в будущем следует ожидать не меньшее число «экономик». Получается так, что для каждой экономики выделяется свой предмет, объект и методическая инструментальная база. Каждый вид экономики развивает свою науку, т.е. предмет, задачи, методы и прочее. В практическом же плане речь идет о решении некоторой локальной задачи, чему и способствует многообразие перечисленных видов экономик. Все эти экономикки в той или иной степени связаны с хозяйственным освоением определенных ресурсов – от материальных до нематериальных – и в этом смысле могут быть определены как отраслевые. Однако экономикку можно рассматривать как совокупность хозяйствующих субъектов (экономических агентов), располагающих определенными материальными ресурсами, техникой, технологией, рабочей силой и т.д., а также обладающих определенными навыками и ментальностью («умонастроением»),

стремящихся к достижению собственных целей посредством (путем) создания товаров (продуктов, предлагаемых не для собственного потребления, а для продажи или потребления другими в обмен на некоторый эквивалент). Таким образом, в нашем определении экономики, которое, кстати, является всего лишь калькой с известного определения «невидимой руки» А. Смита, присутствует три элемента: агенты (или экономические субъекты, экономические агенты), стремление к достижению целей путем производства товаров, не индивидуализированность, не атомизированность агентов, (несмотря на внешнюю локализованность, они по природе своей представляют сообщество взаимосвязанных агентов).

Весьма важной современной тенденцией изменения сущностных характеристик деятельности хозяйствующих субъектов является преобразование организаций в группы малого бизнеса, которые действуют как отдельные фирмы по своему усмотрению. Ряд ученых предложил рассматривать предпринимательские экономические структуры и организации как «внутренние рынки». Указанные структуры, участвуя во внутрифирменных и межфирменных связях, объединяются общими информационными сетями, финансовыми системами и предпринимательской культурой. Перенесение рыночных отношений во внутреннюю сферу компаний («внутренние рынки») вызвало к жизни новый тип структур – сетевые организации, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитие взаимоотношений с другими фирмами. Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов. Понятие «сетевая организация» по своей сути очень близко рассмотренному ранее термину «сообщества добавленной стоимости». Отличие заключается в том, что в сетевой организации юридически обособленные лица, как правило, объединены более длительными договорными отношениями (в силу чего можно говорить об определенной степени их аффилированности). Революционность сетевого подхода к созданию бизнес - организации состоит в том, что, полагаясь на привычные определения и понятия трудно представить, что из себя представляет и где именно находится подобная организация. Важнейшим преимуществом является присутствие фирмы во многих странах мира, а также возможность завоевывать рыночные позиции везде, где есть такая возможность. Одним из следствий информатизации бизнеса является появление нового вида продукции, получившей название виртуальной. Эта продукция (или услуга) может создаваться благодаря последним достижениям в области обработки информации, организационной динамики и развития производственных систем. Идеальный виртуальный продукт – это то, что производится моментально и адресно, по требованию заказчика. Большую значимость для потребителей имеет не только виртуальная продукция, но и появление корпораций нового типа, предназначенных для производства такой продукции. Отличительными чертами виртуальной организации являются: непостоянный характер функционирования; осуществление связей и управленческих действий на основе интегрированных и локальных информационных систем и телекоммуникаций; взаимоотношения со всеми партнерскими и другими заинтересованными организациями через серию соглашений, договоров и взаимное владение собственностью; образование временных альянсов организаций в смежных областях деятельности; частичная интеграция с материнской компанией и сохранение отношений совместной собственности до тех пор, пока это считается выгодным; договорные отношения работников с администрацией во всех звеньях. Специализация отдельных юридических лиц, образующих СДС, сетевую или виртуальную организацию, на узких областях компетенции неизбежно ведет к существенному повышению роли профессионалов в деятельности указанных юридических лиц, а также трансформации внутрифирменных экономических отношений в сторону демократизации. Указанные процессы столь существенны, что позволяют говорить о появлении новых форм

организации и управления бизнесом: горизонтальных, круговых и интеллектуальных организациях.

Организационная структура горизонтальной корпорации формируется не по отношению к поставленной задаче, а вокруг процесса. Вместо создания структур на основе набора функций и департаментов компания строится вокруг ее основных процессов со специфическими целями каждого из них. Устраняются работы, которые не обеспечивают создание добавленной стоимости. Происходит переход от команды – контрольной организации, разделенной на департаменты и отделения, к «информационно - базирующейся» организации, к организации специалистов. Круговая организация – это демократическая иерархия. Основная структурная характеристика круговой организации состоит в том, что вокруг каждого руководителя формируется совет. Экономическая основа существования круговых организаций заключается в том, что на любом уровне организации качество работы персонала пропорционально его участию в процессе принятия решений. В свою очередь, необходимость в таком участии пропорциональна уровню образования работника: чем выше уровень образования, тем больше потребность в участии в принятии решений. Главной качественной характеристикой интеллектуальной организации является переход от административного контроля и координации к прямой ответственности и контролю исполнителей, работающих во взаимосвязанных группах, состоящих из равных по рангу людей. Для интеллектуальных компаний характерно стремление освободить свои балансы от основных фондов. Пока у нее есть интеллектуальный капитал, она может получать доходы, не обременяя себя ни управлением материальными активами, ни необходимостью оплачивать их содержание. Рассмотренные выше процессы привели к тому, что на смену промышленному предприятию, как типовому представителю информационного общества приходят фирмы (подразделения организаций), оказывающие различного рода услуги. Это не означает, что с завтрашнего дня прекратят свое существование все промышленные предприятия. В информационном обществе не исчезает ни сельское хозяйство, ни классическое промышленное производство (поэтому собственная ниша сохраниться и у промышленных предприятий, и у фермерских хозяйств).

Но авангардом экономики ведущих стран, ее «витриной» становятся именно организации сферы услуг⁹⁹, среди которых особенно следует отметить фирмы, оказывающие профессиональные услуги: аудиторские (бухгалтерские), юридические, консалтинговые, рекрутинговые, инжиниринговые, ризлторские фирмы, PR-агентства, инвестиционные банки, архитектурные бюро. Экономика бизнеса организаций сферы профессиональных услуг в наибольшей степени ориентирована на интеллектуальный капитал (прежде всего знания и умения специалистов). Знания и умения работников, занимают важное место в любом бизнесе, но в сфере профессиональных услуг – они составляют суть деятельности фирмы. При оказании услуг организация, в сущности, продает не время. Их главный «товар» - это навыки и знания персонала. Смит А. в своем труде «Благосостояние нации»¹⁰⁰ сформулировал принципы организации труда в промышленности, которые оказались по-настоящему революционными для того времени. Производственный процесс предлагалось разбить на элементарные задания (работы), чтобы каждое из них мог выполнять один рабочий. Отдельные звенья цепочки создания стоимости получили определенную специализацию, поскольку каждое из них требует

⁹⁹ По классификации У. Стенсона услуги, оказываемые на коммерческой основе, дифференцированы на 10 групп: услуги по предоставлению жилья; обслуживание семей; транспортные услуги; услуги в области коммуникаций; отдых и развлечения; индивидуальное санитарно - бытовое обслуживание; услуги здравоохранения; частное образование; страхование и финансовые услуги; услуги в области бизнеса и другие профессиональные услуги (правовые, бухгалтерские, консультационные и др.) [Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л.Азоев, А.П.Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. –256 с. С. 230].

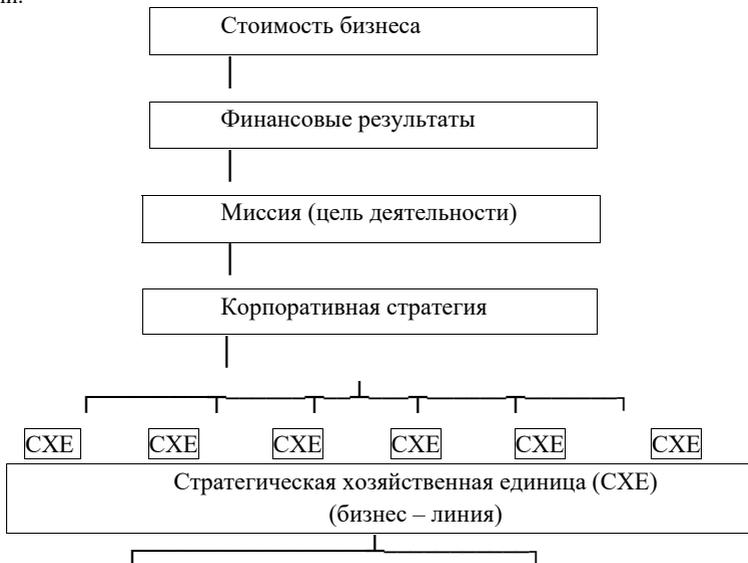
¹⁰⁰ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. - 206 с.

особых навыков, и это породило явление “департаментализации”, которое и по сей день определяет структуру большинства коммерческих организаций. Однако принципы, заложенные Смитом А., не соответствуют требованиям современной индустрии, в результате чего функциональный взгляд на области компетентности все более уступает место целостному управлению всей цепочкой создания стоимости. Представители новой экономики осуществляют управленческую квантификацию исходя из границ целостных бизнес – процессов, а не собранных под крышей департамента отдельных функций. Процесс информатизации и интеллектуализации общественной жизни предусматривает новый способ мышления – взгляд на построение коммерческой организации как на ее деятельность (бизнес – процессы). Ключевым понятием новой системы управления деятельностью фирмы является понятие «бизнес - процесса». Под бизнес-процессом понимается поток работы (элементарных операций), переходящий от одного человека к другому, а для укрупненных процессов – от одного отдела к другому. Любой отдельно взятый бизнес – процесс начинается с входа, открываемого первичными поставщиками процесса, и заканчивается выходом, которые выдает результат первичным клиентам процесса (границы бизнес – процесса). Для управления бизнес – процессом (перевода категории «бизнес - процесс» в плоскость методологии учета, анализа и аудита) составляется технологическая карта бизнес – процесса. В классическом индустриальном обществе скорость ведения бизнеса и циклы бизнес – процессов были такими, что для их эффективного функционирования было достаточно осуществления всех бизнес - процедур с определенной периодичностью. При таком размеренном ритме (статичном с точки зрения каждого конкретного момента осуществления) было оправданным определенное методологическое обособление функционально различных бизнес – процедур. Этим объясняется существование на сегодняшний день самостоятельных показателей и методов, применяемых в экономическом анализе организации и оценке бизнеса, специфических стандартов бухгалтерского учета, аудита и оценки и т.д. В информационном обществе бизнес – процессы во времени спрессованы так сильно, что показатели не то что годового, но и квартального бухгалтерского отчета, экономического анализа, аудита теряют свою практическую ценность. В компании будущего, существующие сегодня самостоятельные бизнес – процедуры (оценка, учет, анализ, аудит и др.) ассимилируются в единый процесс непрерывного мониторинга стоимости бизнеса. Как альтернативу традиционному (функциональному) управлению индустриального общества специалисты в данной области предлагают так называемую концепцию управления, нацеленного на создание стоимости (Value-Based Management, в дальнейшем VBM). Одним из основных этапов построения системы VBM является определение цепочки ключевых факторов стоимости, т.е. параметров деятельности, выраженных в виде каких-либо показателей, влияющих на стоимость бизнеса. Выделение данных факторов и показателей критично, так как менеджмент компании не может влиять непосредственное на стоимость бизнеса, а должен сосредоточиться на оперативных параметрах деятельности, которые, в свою очередь, будут ее увеличивать. Принципиальная модель факторов создания стоимости бизнеса представлена на рис. 1¹⁰¹.

Предназначение (миссия) фирмы – это ее концептуальное намерение двигаться в определенном направлении, основная цель создания юридического лица (холдинга, ФПГ) или участия фирмы в сообществе добавленной стоимости (СДС). Корпоративная стратегия – это набор правил, которым следует фирма (холдинг, ФПГ или СДС) для выполнения своей миссии. Такая стратегия должна быть нацелена на максимизацию стоимости бизнеса, осуществляемого в рамках указанной фирмы (холдинга, ФПГ, СДС). Корпоративная стратегия связывает разные стратегические хозяйственные единицы в единое целое, которое обеспечивает максимальный прирост стоимости бизнеса.

¹⁰¹ Скотт М. Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2000. – 432с. С. 362-363.

Ключевым понятием модели факторов создания стоимости является **стратегическая хозяйственная единица (СХЕ)**, которая должна быть выделена в каждой **государственной корпорации** и каждом **оборонно-промышленном предприятии** России.



Сферы компетентности (К) (цепочка создания стоимости)	Рыночные условия (У) (уровень и тип конкуренции)
Стратегия основной деятельности	Стадии жизненного цикла продукта или услуги
Стратегия управления человеческими ресурсами	Угроза появления на рынке новых конкурентов и смены собственников
Информационная стратегия	Промышленная политика государства
Стратегия нововведений	Интенсивность нововведений
Стратегия маркетинга, продаж и обслуживания	Влиятельность покупателей и поставщиков
Лоббирование интересов	Макроэкономическая среда
Финансовая стратегия	

Рис. 1. Принципиальная модель факторов создания стоимости бизнеса

Сегментация компании на отдельные стратегические хозяйственные единицы обычно опирается на различия в способах создания стоимости, присущих каждой СХЕ. Сегментация бизнеса должна прояснить характер потребительского спроса и базовые навыки каждой СХЕ, необходимые для удовлетворения этого спроса. При этом, анализ рынка должен вскрыть основные факторы, влияющие на рентабельность отрасли и “стандарты” конкуренции. Все фирмы, равно как все СХЕ фирм, имеют цепочки создания стоимости. Цепочка создания стоимости включает в себя комплекс задач, которые необходимо выполнить, чтобы поставить продукт или услугу на рынок. По сути, понятие цепочки создания стоимости очень близко рассмотренному ранее понятию бизнес – процесс. Отличие состоит в том, что при определении границ и содержания бизнес –

процесса элементарные операции (работы) объединяются в бизнес – систему исходя из их технологической обусловленности (технологический аспект). При формировании цепочки факторов создания стоимости, выполняемые задачи (работы), прежде всего, оцениваются (взвешиваются) с точки зрения их вклада в формирование конечного результата функционирования бизнеса (стоимостной аспект). Ключевыми компонентами стоимостной цепочки являются следующие группы факторов создания стоимости (стратегии – в терминах теории управления): стратегия основной деятельности; стратегия управления человеческими ресурсами; информационная стратегия; стратегия нововведений; стратегия маркетинга, продаж и обслуживания; лоббирование интересов; финансовая стратегия. При этом под фактором создания стоимости бизнеса понимается любая переменная, влияющая на финансовые результаты деятельности фирмы, т.е. мельчайшая единица сферы ее компетентности или условий внешней среды от которой зависит прирост стоимости бизнеса.

В заключение параграфа отметим, что реализация ряда не слишком затратных мероприятий в состоянии обеспечить осуществление эффективных процессов генерации знаний и трансформации их в инновационные процессы, в первую очередь, **отечественных предприятий ОПК**. Последнее обстоятельство означает, что в России вполне доступно формирование интеллектуального капитала научных оборонно-промышленных предприятий. Так в НПО «Орион» по расчетам специалистов интеллектуальный капитал составляет 15% от общего уровня капитализации¹⁰². Активизация инновационной деятельности является единственным путем вывода из кризиса оборонно-промышленного комплекса (ОПК). В тоже время, современное состояние экономики и особенно ОПК таково, что отсутствуют стимулы к инновационной деятельности. То есть, нет платежеспособного спроса на новые знания и технологии. Это препятствует внедрению инноваций в производство. Решать этот вопрос следует путем создания на базе высокотехнологичных промышленных предприятий ОПК крупных научных оборонных промышленных корпораций (НОПК) с единой структурой управления и образования вокруг НОПК **технопарков** (ТП) с различной формой собственности и гибкой формой организации и управления (например, на основе теории функций с гибкой структурой).

2. Мировая экономика теряет производительность

Согласно марксистско-ленинской теории каждая новая общественно-экономическая формация превосходит предыдущую по уровню производительности труда. Повышение производительности рассматривается как важнейшее условие социального прогресса. До недавнего времени это подтверждала общественная практика, однако сегодня стали наблюдаться иные процессы. В последние годы темпы повышения производительности в мире заметно замедлились. Более того, в конце прошлого и начале текущего столетия однозначно проявилась тенденция к снижению производительности труда. Именно общим замедлением темпов роста производительности, начавшимся в мире еще в 1970-е годы, некоторые авторы объясняют долговременную экономическую стагнацию, наступившую после глобального финансово-экономического кризиса, разразившегося в конце первого десятилетия нынешнего века. В самом деле, средние ежегодные темпы роста производительности труда во всем мире не превышают с 2011 г. 1%, что в два раза ниже, чем в 2000–2007 годах. Специалисты указывают разные причины этого мирового феномена и способы его преодоления. Возможность выхода из «кризиса производительности» некоторые связывают с приходом на смену индустриальной стадии развития инновационной стадии, в рамках которой стагнацию можно преодолеть благодаря воздействию факторов научно-технологического прогресса, способствующих повышению темпов роста производительности. Очевидно, это правильное суждение,

¹⁰² Горелик А.Л. и др. Проблемы интеллектуализации промышленных корпораций. – М.: Омега-Л, 2010. – 285 с. С. 109.

однако отметим, что, на наш взгляд, главной универсальной причиной уменьшения темпов роста либо снижения производительности труда является проходящее во всем мире увеличение доли в ВВП сферы услуг, для которой характерна гораздо более низкая и медленно растущая производительность по сравнению с промышленностью и сельским хозяйством, доли которых постоянно снижаются, несмотря на бурное наращивание их продуктивности. Отмеченная понижательная тенденция динамики производительности труда с еще большей очевидностью проявляется в современной России, где на пике мирового кризиса и в послекризисный период производительность в целом по экономике не только не увеличивалась, а постоянно, хотя и неравномерно, снижалась (в 2009 г. – на 19,6%, 2010 – на 15,2, 2011 – на 9,4, 2012 – на 4,6, 2013 – на 4,8, 2014 – на 10,2, 2015 – на 16%). В качестве причин этого явления указываются чаще всего недостаточная вовлеченность национальных передовых предприятий в глобальные цепочки создания стоимости, низкая мобильность высококвалифицированной рабочей силы, медленное появление новых успешных предприятий при одновременном банкротстве неэффективных фирм.

В рыночной экономике рост производства зависит не только от наличия и экономного использования более производительных орудий и других средств производства, но и от возможностей сбыта производимой продукции, а именно – от платежеспособного спроса ее потребителей. Следовательно, рост производительности труда зависит и от условий реализации товаров на рынке. Именно поэтому производители озабочены прежде всего увеличением сбыта своей продукции, а уже в зависимости от появления таких возможностей – использованием более производительных технических средств. Замедление роста и снижение производительности труда характерно для периодов затрудненной реализации производимых изделий в преддверии и в ходе кризисов перепроизводства. Поэтому предусмотрительные предприниматели не только реагируют на изменение спроса изменением объемов производства, но стремятся также формировать дополнительный спрос на освоенную и новую продукцию с целью расширения рынков сбыта или отвоевывания их у своих конкурентов. Следовательно, задача повышения производительности труда не сводится только к освоению новой техники и применению новейших технологий, а включает также кропотливую работу по изучению и оценке емкости рынков сбыта, детальному маркетингу и искусному приспособлению свойств выпускаемой продукции к требовательному и изменчивому спросу потребителей, а в современных условиях – и по формированию самого этого спроса. А это значит, что бизнес должен обладать таким объемом денежных средств, которые необходимы как для приобретения нового высокопроизводительного оборудования, так и для обеспечения сбыта дополнительной продукции. В стремлении стимулировать повышение производительности (при общемировой тенденции ее замедления) менеджмент предприятий прибегает к разного рода тактическим приемам, не связанным прямо с ростом производительности труда. Наряду с техническим прогрессом, ведущим к повышению производительности на основе более продуктивных технологий и автоматизированного оборудования, решается задача расширения рынка сбыта растущей массы производимых товаров. Но одним из способов такого расширения, открывающим путь к увеличению производительности труда, стала широко используемая практика выпуска изделий с заведомо кратким сроком службы. Производителями используется тактика принуждения потребителей к замене старого изделия на новое путем преднамеренного уменьшения срока службы, уменьшения выпуска запасных частей или удорожания ремонта. В этом случае производительность труда поставлена в прямую зависимость не от технического уровня производства, а от возможностей сбыта производимой продукции, расширяющихся благодаря ее ускоренному обновлению и навязыванию потребителю новинок. Такие методы не практиковались в СССР, где промышленность основывалась на серийном производстве долгоживущих (10–15 и более лет) ремонтпригодных промышленных изделий высокой надежности. Такая

производственная модель была характерна для плановой экономики, основанной на дефиците, возникавшем вследствие ограниченности ресурсов и жизненно важных потребностей, лимитирования государством их использования. Она сохранилась в современной России и частично в других странах при разработке, серийном производстве и ремонтом сопровождении изделий стратегических отраслей (ОПК, авиационно-космической отрасли, тяжелого энергетического, транспортного и атомного машиностроения, судостроения, станкостроения и др.). Это дает свой эффект в секторах, работающих не на массовый и постоянно меняющийся потребительский спрос. Там же, где производство непосредственно зависит от вкусов и предпочтений покупателей, оно ориентируется на выпуск короткоживущих высокотехнологичных изделий. «Часто в современном мире потребности формируются самими производителями, что посредством рекламы и дальнейшего тиражирования за счет создания моды, по сути, навязывается потребителю. Этот механизм выступает институтом современного капитализма, который дополнительно и сильно влияет на перераспределение созданного дохода за счет изменения «портфеля покупок» в потребительском секторе».

Обычно производительность исчисляется как отношение объема выпускаемой продукции (физического или стоимостного) к численности занятых работников. Тем самым измеряется производительная сила в среднем одного работника, то есть его живого труда. Из-за разной продолжительности трудового дня и рабочей недели в некоторых странах используется более точный показатель – ВВП в расчете на 1 час совокупного рабочего времени. Производительность растет по мере технологического обновления производства, которое осуществляется ради увеличения выпуска продукции. По сути, рост производительности труда означает его экономию, причем не только живого, хотя и исчисляется она в расчете в среднем на одного занятого работника. Увеличение объема производимых изделий и расширение их ассортимента благодаря использованию новых технических средств приводит также к снижению издержек на единицу продукции, улучшает условия труда, увеличивает выпуск за единицу времени. Показатель, равный объему произведенного ВВП в среднем на одного работника, фактически учитывает экономию не только живого труда, но и вклад экономии прошлого труда, который по мере технического прогресса все увеличивается. Производительная сила совокупного работника растет не только при увеличении объема ВВП, но и при сокращении общей численности работающих. Поскольку все большее значение приобретает отдача от использования прошлого труда, ошествленного в средствах производства (орудиях труда и обрабатываемых материалах), то усиливается внимание к измерению факторной производительности, под которой понимается отдача не от живого труда, а от материальных производственных факторов, ставших сегодня главными в деле повышения производительности труда. При исчислении факторной производительности объем ВВП делится на стоимость основных производственных фондов. Примечательно, что по этому показателю ситуация в России лучше, чем по производительности на одного занятого. Избыточная рабочая сила в нашей экономике занижает производительность, а низкая стоимость устаревших производственных фондов завышает этот показатель (в одном случае в знаменателе дроби оказывается чрезмерная численность работников, а в другом – низкая стоимость устаревших фондов). Так как повышение экономической эффективности зависит не только от более производительной техники, но и от экономии сырья, то возникает необходимость исчислять совокупную производительность факторов, измеряемую величиной добавленной стоимости, создаваемой за счет лучшего использования всех используемых материальных средств (не только оборудования, но и сырья) без учета экстенсивного наращивания этих факторов, не влияющего на рост производительности. Тем самым выделяется главный элемент, участвующий в повышении производительной силы живого труда, – не только развитие профессионального умения работника и интенсификация труда, но прежде всего рост отдачи от использования более эффективных орудий и других средств производства. Недостатком такого способа

определения производительности является исключение из учета самого работника, то есть живого труда. Поэтому необходим комплексный показатель, отражающий как совокупный объем вновь созданной стоимости, так и совокупные затраты не только живого, но и овеществленного труда. Измерение производительности труда по чистой продукции позволяет достаточно точно отразить результаты использования, как живого, так и овеществленного труда. В связи с этим усиливаются стимулы к экономии труда, совершенствованию производства на новой технике и технологии. В то же время устраняется заинтересованность в производстве материалоемких и чрезмерно дорогих изделий. Кроме того, производительность труда, исчисленная по чистой продукции, дает возможность измерить производительность труда по каждому производственному участку, что позволяет более реально оценить результаты использования средней выработки продукции. Главными факторами снижения трудоемкости (и тем самым себестоимости) изготовления новой гражданской и военной продукции (вооружения, военной и специальной техники - ВВСТ) являются технологические достижения и эффективная организация труда. Долгосрочные перспективы снижения трудоемкости связаны с улучшением качества трудовых ресурсов и повышением эффективности использования труда при производстве конкурентоспособной продукции.

Себестоимость изделия строится на постоянном сопоставлении объема неудовлетворенного спроса, структуры полных издержек, планируемых объемов производства и краткосрочных средних издержек на единицу вооружений. Если себестоимость продукции изменяется из-за увеличения или уменьшения загрузки производственных мощностей и объемов сбыта, то при расчете конечной стоимости изделия используются корректирующие показатели степени загрузки оборудования с учетом влияния конъюнктуры и других факторов. Однако возможно применение методов регулирования себестоимости изделий еще на производственном уровне. Как правило, при увеличении выпуска издержки на единицу продукции снижаются. Но необходимо помнить, что существует критический объем производства, по достижению которого возникают дополнительные затраты из-за перегрузки оборудования, дополнительного его ремонта, нарушений производственного ритма, простоев и т. д. Величина полных затрат зависит от цен на ресурсы необходимых для производства продукции, а так же от технологии их использования. Следовательно, для предприятия очень важен технологический аспект формирования издержек производства, определяющий с одной стороны, количество привлекаемых ресурсов и качество их использования, с другой стороны. В решении задач по организации технологической подготовки производства необходимо учитывать характерные для промышленных предприятий, включая предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) недостатки, в частности: дублирование разработок средств технологического обеспечения (технологических процессов, оборудования, оснастки); избыточное разнообразие средств технологического обеспечения; утрата технологического знания; недостаточное использование возможностей средств технологического обеспечения (технологического оборудования и оснастки); наступление морального износа средств технологического оснащения раньше сроков их физического износа. На предприятиях ОПК в масштабе оборонно-промышленного комплекса из общего числа номенклатуры изготавливаемых деталей и сборочных единиц более 50% являются очень близкими, а нередко и одинаковыми по своему конструктивному оформлению и техническим требованиям. В результате для их изготовления на каждом предприятии дублируются разработки большинства средств технологического обеспечения. Избыточное разнообразие средств технологического обеспечения, которое непрерывно растет, заключается в том, что на разных предприятиях и даже в разных цехах одного предприятия для изготовления близких или одинаковых изделий разрабатывается разное технологическое обеспечение. Это объясняется тем, что предприятия различаются составом технологического оборудования, в разработках участвуют разные специалисты с разным уровнем квалификации и отсутствует

информация об этих разработках. В результате для изготовления каждого такого изделия (детали, сборочной единицы) могут быть разработаны сотни технологических процессов и видов оснастки, а нередко и разное технологическое оборудование. Утрата технологического знания состоит в том, что в силу несовершенства организации информации о разработках, многие решения оказываются неопубликованными, а среди огромного потока публикаций трудно, а подчас и невозможно найти нужную информацию для решения конкретных задач. Разработка и внедрение таких технологий, как правило, связаны с большими затратами, требуют высокой квалификации разработчиков и длительного времени для их отработки. После прекращения выпуска изделий информация об этой технологии становится зачастую недоступной вследствие ее не опубликования. В результате, полезный опыт, приобретенный с такими затратами, оказывается утерянным и не может быть использован другими предприятиями ОПК. Недостаточное использование возможностей средств технологического оснащения является широко распространенным явлением, когда все технологическое оборудование за исключением оборудования, применяемого в массовом производстве, обладает в той или иной степени избыточными технологическими возможностями. В то же время наличие избыточных возможностей приводит к росту стоимости оборудования и затрат на его обслуживание.

Наступление морального износа средств технологического оснащения раньше сроков их физического износа тоже является широко распространенным явлением. Действительно, в современных условиях, быстрое изменение номенклатуры выпускаемых изделий вооружений касается и самих средств технологического оснащения, моральный износ которых наступает значительно быстрее их физического износа. В связи с этим возникает противоречие, когда, с одной стороны, надо заменять морально устаревшее оборудование, а с другой - физическое состояние этого оборудования позволяет еще долгое время его эксплуатировать. Сложнее отказаться от дорогостоящего оборудования, тем более, что создание нового связано с большими трудовыми и материальными затратами. Поэтому необходимо применение экономико-математической модели технологического перевооружения участков и цехов предприятия. Для экономико-математической модели технологического перевооружения участков и цехов промышленных предприятий может быть использована производственная функция, которая задает выпуск продукции (Y) как функцию затрат капитала (K) и труда (L):

$$Y = f(K^a L^b),$$

где a и b – постоянные константы.

Для модели интенсивного развития рассматриваем, как описывает эта функция зависимость выпуска вооружений V от количественного изменения факторов производства, а также зависимости основных технико-экономических показателей: производительности труда v , фондовооруженности q и фондоотдачи f . Эти показатели определяются на основе следующих соотношений:

$$v = \frac{V}{L}, \quad q = \frac{\Phi}{L}; \quad f = \frac{V}{\Phi}, \quad (1)$$

где L – численность работающих (кол-во); V – объем валового выпуска (руб.); Φ – объем основных фондов (руб.).

В любой из данных систем эти три показателя связаны между собой равенством:

$$v = q \times f, \quad (2)$$

При формальном подходе из этого равенства можно сделать ошибочный вывод, что увеличение фондовооруженности всегда приводит к пропорциональному увеличению производительности. Однако это справедливо далеко не всегда. При определенных условиях увеличение фондовооруженности не может повысить производительности, а приводит только к пропорциональному снижению фондоотдачи. Известно, что для любого вновь вводимого технологического оборудования можно на основе существующих способов достаточно строго определить его производительность. Будем считать, что производительность для технологического участка, оснащенного новым

оборудованием, определяется как отношение полного выпуска этого участка к общему числу работающих на этом участке, которое необходимо для полного использования имеющегося оборудования (с учетом всего комплекса необходимых вспомогательных работ), является нормативной производительностью в расчете на одного рабочего v_n . Максимальный выпуск данного технологического участка будет достигаться лишь при условии, что все рабочие места укомплектованы, т.е. численность персонала равна нормативной численности L_n . Полный выпуск участка, достигаемый при условии, когда на каждом рабочем месте выполнение всех рабочих операций укладывается в рамки времени, определенного технологическими нормами, и непроизводительные потери времени на переходах между операциями отсутствуют, назовем нормативным полным выпуском V_n . Разделив нормативный полный выпуск на стоимость основных фондов Φ , получим для этого участка значение нормативной фондоотдачи:

$$f_n = V_n / \Phi_n, \quad (3)$$

Допустим, нам необходимо увеличить до величины V' выпуск продукции, выпускаемой этим участком на том же оборудовании, т.е. обладающего той же нормативной фондоотдачей f_n . Очевидно, для этого придется увеличить как численность работающих, так и объем основных фондов до значений, определяемых соотношениями:

$$L' = V' / v_n; \quad \Phi' = V' / f_n, \quad (4)$$

Если расширенный под выпуск V' участок укомплектован численностью L' и основными фондами Φ' , значения которых определены из соотношения (4), то на этом участке - полная технологическая согласованность между численностью и объемом основных фондов, следовательно, на участке обеспечена нормативная фондовооруженность q_n :

$$q_n = \Phi' / L' = v_n / f_n, \quad (5)$$

При определенных предпосылках приведенные рассуждения можно распространить и на предприятие в целом, и на весь оборонно-промышленный комплекс, как единый производственный механизм. Однако в реальных производственно-экономических системах не всегда численность соответствует объемам основных фондов. Отсутствие согласования может быть, например, при неполной укомплектованности или недостаточно четкой организации технологического процесса, либо нехватке основных фондов. Рассмотрим, как моделируются функциональные зависимости между основными показателями в общем случае с учетом степени технологической согласованности системы при использовании в качестве производственной функции с фиксированными коэффициентами:

$$V = \min \{ v_v^H L, f_v^H \Phi \}, \quad (6)$$

Поведение основных показателей системы, описывается функцией, представленной на рисунке 2. Анализ рис. 2 показывает, что имеет место при фиксированной численности зависимость полного выпуска, фондоотдачи и фондовооруженности от увеличения объема основных фондов при условии, что увеличивается объем оборудования при одном и том же составе и сохранении технического уровня его технологических характеристик. Заметим, что при фиксированной численности кривая зависимости производительности, определяемой как удельная выработка на одного работающего, совпадает с кривой зависимости полного выпуска, представленной в относительных единицах. На участке $0 < \Phi < \Phi_n$ (рис. 2) фондовооруженность ниже нормативной, определяемой из соотношения (5), когда каждое вновь вводимое оборудование используется полностью в соответствии со своей нормативной фондоотдачей. Поэтому здесь объем производства (и, соответственно, производительность) возрастает прямо пропорционально приросту фондов в соответствии с выражением:

$$v = (f_n / L) \Phi = \text{const} \Phi, \quad (7)$$

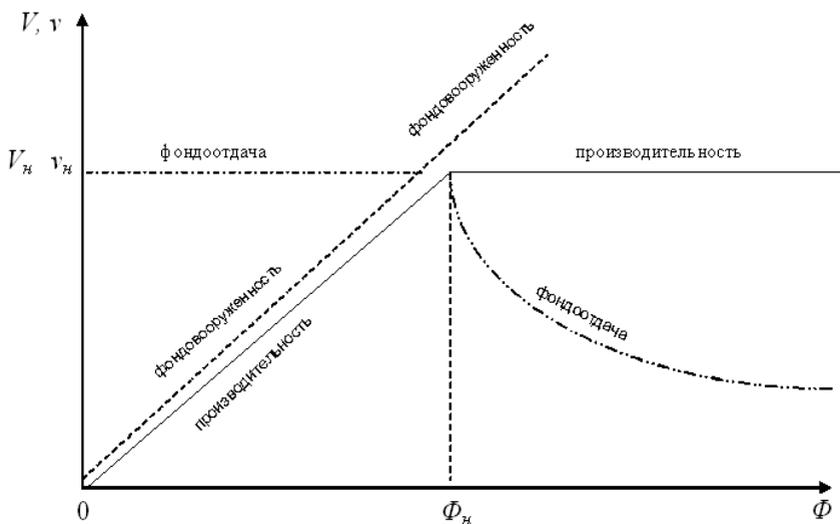


Рис. 2. Функциональные зависимости между основными показателями при использовании функции с фиксированными коэффициентами

Если фондовооруженность, достигнув значения q_n , продолжает расти, то на участке $\Phi_n < \Phi$ объем выпуска при фиксированной численности не может увеличиваться (ибо вновь вводимое оборудование просто некому обслуживать), и производительность на этом участке остается постоянной, равной v_n , а фондоотдача начинает уменьшаться в соответствии с выражением:

$$f = (v_n L_o) / \Phi = \text{const} \Phi, \quad (8)$$

Таким образом, хотя исходное линейное соотношение $v = q \times f$ справедливо во всем диапазоне изменений Φ , отдельные функциональные зависимости каждого из трех показателей от объема фондов являются нелинейными (точнее, кусочно-линейными) и определяются соотношениями (9) и (10). Из систем уравнения (9-10) видно, что исходное выражение (2), связывающее три основных показателя, справедливо при любом соотношении численности и объема основных фондов. Однако функциональные зависимости каждого из показателей в отдельности - от величины L и Φ определяются по-разному в разных диапазонах этих величин.

$$\left. \begin{aligned} f(\Phi) &= f_n = \text{const} \Phi \\ q(\Phi) &= \Phi / L_o = \text{const} \Phi \\ v(\Phi) &= (f_n / L_o) \Phi = \text{const} \Phi \\ v(\Phi) &= f_n \times q(\Phi) \end{aligned} \right\} \quad 0 < \Phi \leq \Phi_n \quad (9)$$

$$\left. \begin{aligned} f(\Phi) &= (v_n L_o) / \Phi = \text{const} \Phi \\ q(\Phi) &= \Phi / L_o = \text{const} \Phi \\ v(\Phi) &= v_n = \text{const} \Phi \\ f(\Phi) &= v_n / q(\Phi) \end{aligned} \right\} \quad \Phi_n < \Phi \quad (10)$$

В общем случае для технологического оборудования, технический уровень которого характеризуется определенными величинами f_n и v_n , при произвольно заданных

значениях L и Φ в диапазоне $\Phi/L < v_n / f_n$ все показатели зависят только от Φ , и эти зависимости определяются системой уравнений (9). В диапазоне же значений $\Phi/L > v_n / f_n$ все показатели зависят только от L , и эти зависимости определяются системой уравнений (10). Точка, определяемая равенством:

$$\Phi/L = v_n / f_n, \quad (11)$$

является точкой технической согласованности системы.

Повысить производительность технологически согласованной системы путем повышения фондовооруженности при использовании того же самого (по техническому уровню) оборудования практически невозможно.

3. Амортизационные отчисления основной источник обновления основного капитала

Руководство страны сознает настоятельную необходимость остановить снижение производительности труда и перейти к ее существенному росту. Стратегией–2020 планировался ежегодный 5 процентный прирост производительности труда для достижения среднеотраслевых значений, характерных для аналогичных зарубежных компаний, однако это задание не была выполнено. Очевидно, что для повышения производительности труда в масштабе всего народного хозяйства необходимо существенное увеличение финансирования процесса замены устаревших основных производственных фондов высокопроизводительными. Общеизвестно, что в основе высоких темпов роста производительности труда лежит соответствующий уровень инвестиций, и прежде всего в наукоемкие отрасли производства с высокой добавленной стоимостью. Почти двух- и более разовое отставание по производительности труда от Германии и США имеет свою системную основу. Так, если валовое накопление основного капитала на душу населения в 2014 г. в России составляло 2619 долл., то в Германии и США – соответственно 9607 и 10692 долл., или в 3,7 и 4,1 раза больше. Важно не только выделять больше средств на инвестиции, но и эффективно их расходовать. Известно, что основная масса российских инвестиций в промышленности (до 80% их общей суммы) направляется на капитальный ремонт, в то время как на закупку нового, более производительного оборудования тратится лишь пятая часть. Объясняется это банальной нехваткой средств в амортизационных фондах предприятий, которые достаточны лишь для ремонта устаревшего оборудования, а для закупки нового нет ни собственных источников, ни банковских кредитов из-за их неподъемной процентной ставки. Вопрос о финансировании технического прогресса приобретает особую актуальность в условиях разворачивающейся в мире неоиндустриализации. Человеческая цивилизация, по нашим представлениям, справилась с накоплением стартовых объемов финансовых ресурсов, но далека от создания оптимальных способов их аккумуляции и разработки механизмов эффективного распределения и использования. В результате, при мировом объеме финансовых активов более 650 трлн долл. годовые капиталовложения в мире составляют только 15 трлн долл., и в них преобладают собственные средства компаний. По данным зарубежных аналитиков, в средней компании результат половины всех инвестиционных проектов оказывается фактически меньше затрат. Количество поддерживающих инвестиций в компаниях часто в 10 раз больше стратегических, что приводит к удлинению сроков службы активов и замедлению технологических сдвигов. Успешно реализуется менее 15% стратегий, что является основной причиной распада компаний. В России объем инвестиций в основной капитал составляет в настоящее время совокупно 17% от ВВП, а в «экономику знаний» – только 13%, в то время как в развитых странах – 20 и 30%, соответственно, при ежегодном росте на 1,5–2%, в развивающихся странах – 30–35% и 15–20% при их ежегодном росте на уровне 5–6%. Крайне ограничены финансовые источники возможных перемен к лучшему. Так, кредиты банков на инвестиционные цели составляют в России 8% всех инвестиций, в США – 43%, в Германии – 52%, в Китае и развивающихся странах – 15–20% при доле инвестиций в ВВП

в 2 раза более высокой, чем в России. Не происходит и позитивных изменений в расширении инновационной деятельности. Наоборот, и здесь наблюдается регресс. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, снизился с 10,3% в 2012 г. до 8,4% в 2016 г. В промышленности по состоянию на 2016 г. их доля еще ниже: 7,3% в целом по экономике, 5,5% в добывающих отраслях, 4,1% в отраслях, работающих с электроэнергией, газом и водой, 11,8% в обрабатывающих производствах. Это напрямую связано с деградацией кадрового состава. За 2010–2016 гг. уменьшилась численность персонала, занятого в сфере НИОКР, во всех научных областях сократилось число исследователей, имеющих ученую степень доктора и кандидата наук.

Переход к рыночной экономике означает в первую очередь создание автономных субъектов рынка, способных самостоятельно осуществлять нормальное воспроизводство, то есть обеспечивать собственными силами и средствами свое выживание в конкурентной среде и дальнейшее развитие. Очевидно, что для этого хозяйственные предприятия от индивидуальных производителей до крупнейших корпораций должны обладать необходимыми для этого финансовыми ресурсами, достаточными для поддержания хотя бы простого воспроизводства, и кредитными средствами для расширения производства и его совершенствования. А именно таких элементарных условий приватизированные наспех хозяйственные единицы в России не получили ни в момент их учреждения, ни в дальнейшем вплоть до настоящего времени. В этом плане наши предприятия разительно отличаются от зарубежных, что ставит их в проигрышное положение в конкурентной борьбе и, более того, лишает их способности к нормальному существованию. В рыночной экономике основным источником обновления основного капитала предприятий служат их амортизационные фонды, средства которых формируются путем отчислений из общего дохода до выявления прибыли. Их должно хватать как для периодической замены устаревших основных фондов, так и для текущего расширения производства за счет более высокой производительности новейших станков и другого оборудования. Именно поэтому доля амортизационных средств в общих капиталовложениях зарубежных предприятий составляет до 80%, а на внешние источники (банковские кредиты, субсидии и др.) приходится от одной пятой до четверти объема инвестиций. Иностраный опыт подтверждает именно такой подход к финансированию текущего производства на предприятиях, при котором их собственные средства являются достаточными для полного самофинансирования фирм как автономных рыночных субъектов для осуществления не только простого, но и расширенного воспроизводства. Благодаря этому и во всем обществе идет процесс воспроизводства в расширенном масштабе. Непременный рост производительности труда является главным показателем интенсивного воспроизводства в отличие от экстенсивного, при котором увеличение выпуска продукции достигается только за счет большего числа занятых работников, использующих дополнительное оборудование той же, что и прежде, производительной силы и тот же объем сырья на единицу продукции. При интенсивном воспроизводстве дополнительное выпуск продукции обеспечивается при сокращении затрат труда и сырья на единицу изделия и использовании более производительной техники. Это значит, что повышается производительность не только живого, но и овеществленного труда (то есть используется меньшее по стоимости количество сырья и оборудования на единицу продукции). По-иному расходуются и средства амортизационных фондов предприятий. При экстенсивном типе воспроизводства возмещение изношенных основных фондов происходит путем закупки станков прежней производительности, при интенсивном – приобретаются более производительные станки, что влечет за собой снижение численности обслуживающего персонала и расходование большего объема сырья при сохранении или уменьшении его используемого количества на единицу изделия. Интенсификация производства происходит, следовательно, при сокращении стоимости любого из трех составляющих производственного процесса (стоимости рабочей силы, оборудования или сырья) или

сразу двух или трех его компонентов. Это верно не только для отдельного предприятия, но и для экономики в целом. Важно также отметить необходимость повышения уровня профессиональной подготовки работников. Интенсификация производства может происходить и без дополнительного расходования на инвестиции прибыли, если амортизационные отчисления действительно возмещают стоимость устаревшего оборудования и поэтому достаточны для его полной замены, причем более производительными образцами. Необходимо, чтобы размер амортизации был достаточен не только для восполнения изношенных физически или морально станков, но и для покрытия расходов на поддержание конкурентоспособности производства, то есть на совершенствование моделей изготавливаемой продукции, на приспособление их к изменчивым вкусам потребителей, на дизайнерские инновации, на маркетинг и рекламу. Все эти неизбежные расходы должны покрываться в основном из средств амортизационных фондов и только частично из прибыли, основная масса которой предназначена для финансирования новых объектов того же бизнеса или для реализации проектов иного, более прибыльного для предпринимателя дела.

Понимая это, власти США постоянно стремились наращивать финансовую самостоятельность предприятий, укрепляя прежде всего их амортизационные фонды: «В США налоговые реформы, проведенные за последние 40 лет, позволили освободить от налога на прибыль до 50% валовой прибыли корпоративного сектора и направить ее под видом амортизационных отчислений на инвестиции в основные фонды. В результате амортизация стала существенно превышать величину износа основных фондов и расходоваться на расширенное воспроизводство в виде инвестиций. Амортизация в этой стране превратилась в главный финансовый источник инвестиций в основные фонды, потеснив в них чистые инвестиции в виде прибыли бизнеса, средств банков, физических лиц и различного рода накопительных фондов. В России же делается все с точностью до наоборот. Амортизационных средств хватает нашим предприятиям только для текущего и капитального ремонта и совсем недостаточно для периодического обновления хотя бы части производственных фондов. Кредитами же они пользуются в основном для пополнения оборотных средств. Результат оказывается плачевным: ядро воспроизводственного процесса – корпоративный капитал и вся система национальной экономики в условиях глубоких технологических сдвигов продуцирует сценарий заторможенного развития, закрепляет феномен «инновационной невостребованности экономики, делает малозначимыми попытки реализации политики модернизации народного хозяйства, объясняет безуспешность попыток перевода производительных сил на инновационный путь развития, хроническую структурную отсталость, масштабный отток капитала. Недостаточная обеспеченность российских предприятий амортизационными средствами закрепляет изношенность производственных фондов, которая за 2009–2016 гг. увеличилась с 39,3% до 48,1%, а в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности – до 70% и больше. Коэффициент ежегодного выбытия основных фондов сократился за тот же период с 1,3 до 0,8% при коэффициенте их обновления в 3,9%¹⁹. Все это свидетельствует об одном – на российских предприятиях, в отличие от развитых стран, не существует современной системы амортизации основных фондов. Вложения средств амортизационных фондов составляют на российских предприятий львиную долю общего небольшого объема их инвестиций. В 2017 г. инвестиции российских корпораций составили в общей сложности 12 трлн руб., из которых вложения собственных средств равнялись 6,3 трлн, а остальные 5,7 трлн финансировались за счет бюджетных средств и кредитов. При этом амортизационные отчисления достигли 6,4 трлн руб. (табл. 4). Российские предприятия стремятся вкладывать свои свободные средства не на развитие производства, а на покупку приносящих больший доход акций и облигаций. Так как уровень амортизации основных фондов в России один из самых низких в мире (49% от объема инвестиций в стране), в то время как степень их износа необычайно высока, все сходится на том, что необходимо

добиться резкого увеличения амортизационных отчислений. Средством для этого считается введение режима ускоренной амортизации, то есть сокращение нормативных сроков эксплуатации основных фондов. Однако добиться этого очень трудно в условиях слабой финансовой обеспеченности большинства хозяйственных субъектов и желания многих из них использовать свободные средства в иных целях. Реальным выходом из этой тупиковой ситуации могло бы стать одномоментное резкое увеличение амортизационных фондов до фактических потребностей эффективного обновления используемых средств производства. Единственным способом сделать это безотлагательно могла бы стать целевая денежная эмиссия Банка России и направление этих средств исключительно на пополнение амортизационных фондов тех предприятий, которые желают обновить свои основные фонды.

Денежные средства предоставлялись бы предприятиям на условиях долгосрочного беспроцентного кредита (по типу ипотечного кредитования жилья) и возвращались бы Центробанку в течение 10–20 лет равными долями. Возвращаемые ежегодно денежные средства не пускались бы в обращение и никак не влияли бы на рост потребительских цен. Введение такой практики дало бы возможность предприятиям немедленно начать перевооружение своего производства новейшим высокопроизводительным оборудованием. При желании можно было бы обусловить получение таких кредитов обязанностью приобретать в первую очередь отечественные станки, что создало бы необходимый спрос на них и способствовало бы возрождению российского станкостроения. В послании Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию 20 февраля 2019 г. сказано о необходимости решения системных проблем, чтобы выйти на высокие темпы роста. Выделены четыре приоритета: 1) опережающий рост производительности труда на основе новых технологий и цифровизации экономики, увеличение для этого объема инвестиций на 6–7%; 2) улучшение делового климата, формирование конкурентоспособных отраслей и увеличение несырьевого экспорта более чем в 1,5 раза; 3) снятие инфраструктурных ограничений для развития экономики и развития потенциала регионов; 4) подготовка современных кадров, создание мощной научно-технологической базы. Если выполнение 3-го и 4-го пунктов в основном зависит от финансирования из госбюджета, то добиться роста производительности труда, инвестиций и увеличения несырьевого экспорта можно только путем инициирования государством соответствующих проектов и привлечения частного бизнеса для их выполнения. Широко распространенное мнение, что российские предприятия испытывают недостаток средств для вложений в производство, не подтверждается статистическими данными, свидетельствующими о значительных депозитах корпораций в банках. Рост общественной производительности труда во всех странах, а особенно в современной России, во многом зависит не только от повышения продуктивности на каждом рабочем месте, но и от совершенствования отраслевой структуры экономики, наличия и подготовки кадров и полного использования имеющихся специалистов, активизации производственных фондов и их качественного обновления, соответствующего распределения финансовых ресурсов в стране. Мешают росту производительности низкая стоимость рабочей силы и высокая цена заемного капитала (завышенные процентные ставки на банковские кредиты), заставляющие ограниченных в денежных средствах предпринимателей предпочитать слабо вооруженный труд на устаревшем оборудовании, требующем беспрерывного ремонта, вместо привлечения высокооплачиваемых операторов дорогостоящих, но более производительных станков. Все эти обстоятельства мешают эффективному применению новейших цифровых технологий, которые не дадут должного эффекта, если не смогут устранить фундаментальное технологическое отставание российской экономики в целом. Зависимость производительного роста экономики от ее структуры проявляется не только на отраслевом, но и на страновом уровне. Ускоренный экономический рост происходит в странах, резко меняющих хозяйственную структуру. Это случается в годы

индустриализации и урбанизации, а сегодня – при переходе от архаичной сырьевой к инновационной структуре промышленности. Драйверами роста становятся активное инвестирование и расширение внутреннего производственного спроса и экспорт. После достижения структурного равновесия на новой технологической основе темпы замедляются не только в силу выросшей исходной базы, но и из-за снижения нормы инвестирования и внутреннего потребительского спроса (доходов населения). Это, в частности, продемонстрировал Китай с 1978 г. по настоящее время: структурные изменения в национальном хозяйстве Китая были одним из ключевых факторов беспрецедентных темпов его экономического роста в последние десятилетия. Поскольку большинство хозяйственных субъектов представляет собой частный бизнес, то необходимо найти способ целенаправленного воздействия на них в интересах всего общества. Для этого, прежде всего, необходимо определиться, производство каких изделий должно приоритетно развиваться, а затем на основе государственно-частного партнерства с использованием финансирования и всевозможных мер поддержки создавать условия для освоения и сбыта на внутреннем рынке именно этой продукции. О необходимости перехода к действенному народнохозяйственному планированию высказывается все больше экономистов. Практика показывает, что лозунг «чем меньше государства в экономике, тем лучше» неприемлем сегодня не только для развивающихся стран, но и для передовых государств (включая США и Китай), вынужденных соперничать в экономической, внешнеполитической и военно-технической сферах. Российской экономике необходима неоиндустриализация, понимаемая как обусловленное современными потребностями внедрение во все сферы деятельности новейших достижений промышленного и интеллектуального прогресса в стране и мире. Повышения производительности, как и экономического роста в целом, можно добиться селективным стимулированием развития производства той промышленной продукции, которая не выпускается в стране или не сильно конкурентоспособна, но имеет спрос на обширном внутреннем рынке и необходима для неоиндустриализации и обеспечения экономической безопасности.

Автоматизация и роботизация меняют сам характер рыночных отношений, основанных на эквивалентном обмене продуктов труда, поскольку решающее значение все больше получает прошлый, овестьвленный труд, а живой труд вытесняется из производства и не может больше претендовать на весь объем получаемого дохода и прибыли, в создании которых преимущественно участвует прошлый труд, затраченный не столько нынешними работниками, сколько всеми предшествующими поколениями, обеспечившими нынешний высочайший уровень производительности, на отдачу от которой могут претендовать их ныне живущие потомки. Думается, что именно этот довод может служить теоретическим обоснованием необходимости безусловного минимального дохода для всех граждан независимо от их фактических заработков. Если ВВП растет в условиях почти безлюдного производства, то распределяться этот прирост должен не между немногими занятыми, а среди всех граждан страны, не имеющих реальную возможность занять все уменьшающееся число рабочих мест. Массовое применение высокопроизводительных автоматов и роботов неизбежно ведет к сокращению численности занятых не только на производстве, но и в других сферах. Согласно данным Росстата, в 2019 г. было ликвидировано 174 тыс. рабочих мест в финансовой сфере и 364 тыс. рабочих мест в торговле, автосервисе и сфере бытового ремонта. Влияние цифровой экономики на рынок труда проявляется не только в высвобождении работников, но и в снижении величины вознаграждения низкоквалифицированных работников. Следовательно, проблема достижения полной занятости будет неизбежно обостряться. Резкое увеличение численности безработных, уже происходящее во многих странах, неприемлемо с социальной точки зрения. Наступает время, когда обеспечение работой всех трудоспособных становится важнее, чем формальный рост производительности труда, как бы он ни измерялся.

4. Математические модели анализа и прогнозирования кризисов мировой экономики

Большое количество результатов исследований экономических нестабильностей, которые предшествовали кризису, показало, что они могут иметь некоторые общие элементы. Экономика несет большие потери в результате процессов нестабильности, поэтому в мировой практике было множество попыток построения моделей, которые смогли бы определить возможное появление кризисных явлений. Кризисы, которые возникали на региональном уровне, были вызваны, прежде всего, финансово-экономической нестабильностью региона. Для предотвращения и предупреждения таких ситуаций целесообразно использовать такой важный инструмент диагностики мировой экономики, как построение индикаторов – предвестников финансово-экономической нестабильности. Специфика предмета диагностики состояния мировой экономики в целом состоит в необходимости в ходе соответствующих информационно-аналитических и оценочных работ учитывать, сопоставлять и «приводить к единому знаменателю» проблемы, ситуации и разнородные параметры. Это и определяет использование на каждом этапе диагностики специального набора исследовательских технологий и приемов, безальтернативно и непротиворечиво объединяемых определенными принципами системной методологии. Представляется необходимым и возможным диагностические работы проводить на единой идеологии и системном подходе к каждому территориальному объекту как к определенной целостности взаимосвязанных параметров и элементов. Поскольку сущность любого территориального потенциала качественно отличается один от другого и, прежде всего, его элементов. Поэтому важно, чтобы в основе системной идеологии лежали практически используемые методики анализа мировых ситуаций и проблем, основанные на базовых методологических посылах, согласно которым эти ситуации и проблемы формируются под влиянием органически взаимосвязанных между собой явлений и процессов. Причем, любое воздействие на один из элементов должно отражаться на динамике элементов всей системы в целом¹⁰³.

Степень нестабильностей определяется по темпам спада, как в самой нестабильной стране, так и путем сравнения указанных параметров со сходными характеристиками других аналогичных стран. В динамике следует оценивать параметры ситуации, чтобы обосновывать нестабильность в качестве определенной тенденции, а не как случайную ситуацию, происходящую на данной территории. Практически все эти оценочные параметры экономики вполне доступны для получения анализа и проверки. Важной является предлагаемая оценка финансово-экономической зависимости, складывающаяся из двух компонентов: социально-демографической и финансовой. Социально-демографический компонент предлагается определять как

$$X_{cc} = \frac{Чб + Чпр + Чбезр + Чсоц.п + Чпенс}{Чнас} \quad (1)$$

где $Чб$ – число занятых в бюджетных учреждениях, содержащихся за счет средств госбюджета, всего; $Чпр$ – число занятых на предприятиях частного сектора и получающих доход из средств на частичное финансирование последних из средств госбюджета, всего; $Чбезр$ – число получающих пособия по безработице более одного года; $Чсоц.п$ – число получающих различные социальные пособия, кроме пенсионеров; $Чпенс$ – число пенсионеров; $Чнас$ – численность населения.

Финансовый компонент зависимости рекомендуется определять как

$$X_{ff} = \frac{Дб + Дпр + Дбезр + Дсоц.п + Дпенс}{Днас} \quad (2)$$

¹⁰³ Berg, A. The challenge of predicting economic crises/ A. Berg [etc.]. – New York : International Monetary Fund, 2000. – 256 p.

где *Дб* – доходы «бюджетников»; *Дпр* – доходы, полученные работниками частных предприятий от выполнения государственных заказов; *Дбезр* – пособия по безработице; *Дсоц.п* – все выплаты в форме социальных пособий; *Дпенс* – все выплаты пенсий; *Днас* – учитываемые доходы населения.

Территории с максимальными значениями предложенных индексов, разумеется, с учетом значений других показателей, могут быть с большой вероятностью идентифицированы как нестабильные. Причины возникновения банковских нестабильностей весьма подробно раскрыты в работах¹⁰⁴. Авторы в этих работах выделяют пять возможных причин, которые в будущем могут вести к банковскому кризису: проблемы регулирования и контроля; макроэкономические условия через призму внешней среды; финансовая структура институтов страны; макроэкономическая политика страны; политика формирования обменного курса. В качестве индикаторов-предвестников кризиса предлагают три группы переменных банковского кризиса: переменные, которые показывают, на основе чего происходит связь с внешним миром: внешний долг страны, обменный курс, золотовалютные резервы, сальдо текущего счета операций; переменные, которые отвечают за денежную и фискальную политику и в целом за экономический рост: темп роста ВВП, темп роста внутреннего кредита, бюджетный профицит/дефицит; внешние переменные: мировая процентная ставка (как средневзвешенная из процентных ставок Германии, Японии, США, Швейцарии, Великобритании и Франции), темп роста ВВП в странах ОЭСР в реальном выражении. На основе анализа индикаторов-предвестников исследователи сделали вывод, что повышение мировой процентной ставки начинается за 2 года и достигает максимального значения в год, предшествующий кризису или в год кризиса. Темп роста ВВП в реальном выражении в годы, предшествующие кризису, падает. Что касается других внешних переменных, то они оказались статистически незначимы. Рост дефицита бюджета и кредитный бум нельзя считать индикаторами-предвестниками банковского кризиса, хотя перед кризисом такие события и имеют место, их появление не может свидетельствовать о том, что в скором будущем наступит нестабильность. В своих работах А. Демиргук-Кунт и Э. Детрагиаше исследовали переменные, которые можно было бы отнести к индикаторам-предвестникам банковского кризиса. Свое исследование эти ученые проводили, используя выборку из 31 случая возникновения банковского кризиса, за основы они взяли логит-модель¹⁰⁵. Авторы выделили индикаторы, которые могут свидетельствовать о проблемах в банковском секторе: высокая реальная процентная ставка и уровень инфляции, при этом темп роста экономики был низким. Абсолютно другой подход в выявлении индикаторов-предвестников банковского кризиса в своих работах предложили Д. Харди и С. Пазарбасиоглу¹⁰⁶. Сделав эмпирическое исследование, ученые установили, что банковский кризис наступает параллельно со снижением темпа роста ВВП, а резкое увеличение потребления указывает на возможный банковский кризис, который наступит в ближайшем будущем; резкое увеличение кредитов частному сектору и значительное снижение банковских депозитов может быть свидетельством наступления банковского кризиса; вероятность наступления (повторения) кризиса в банковской сфере в переживших его странах гораздо выше, чем в тех, в которых его еще не было. В своем исследовании Ж. Каприо и Д. Клинггиль приходят к выводу, что изменение темпов роста

¹⁰⁴ Eichengreen, B. Staying afloat when the wind shifts: External factors and emerging-market banking crises / B. Eichengreen, A. Rose // NBER Working paper [Electronic resource]. – 1998. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w6370.pdf>. – Date of access: 08.08.2020. Eichengreen, B. Exchange market mayhem. The antecedents and aftermath of speculative attacks/ B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz // Economic Policy. – 1995. – Vol. 17, № 10. – P. 249–312.

¹⁰⁵ Demirguc-Kunt, A. The determinants of banking crises in developing and developed countries. / A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol.45, №6. – P. 81–109.

¹⁰⁶ Hardy, D. Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Further Evidence / D. Hardy, C. Pazarbasioglu // Staff Papers. – 1999. – Vol. 46, № 3. – P. 247–258.

ВВП, импорта и экспорта, и слабо развитый финансовый рынок – это те факторы, которые могут служить для зарождения финансового кризиса¹⁰⁷. Информативность была взята за основу в исследованиях Г. Камински¹⁰⁸. Наилучшими индикаторами по результатам исследования для прогнозирования кризиса можно назвать следующие: отношение внутреннего кредита к ВВП, отношение М2 к денежной базе, реальный обменный курс, экспорт и импорт, мировую процентную ставку, разницу между обменными реальными ставками (внутренней и внешней), динамику депозитов резидентов, задолженность резидентов банкам, изменение фондовых индексов, динамику промышленного производства, внутреннюю ставку процента. По проблеме определения наилучших индикаторов – предвестников кризисов обзор и анализ проводится в исследованиях Дж. Белла и Д. Пейна. Ученые делают вывод, что индикаторами определения банковского кризиса могут выступать следующие показатели: темпы роста выпуска продукции, внутреннего кредита, объемов внешней торговли, рост процентных ставок¹⁰⁹. В своих работах А. Демиргук-Кунт и Э. Детрагиаше особое внимание уделили использованию логит-моделей и «сигнальному подходу»¹¹⁰. Рассматривая «сигнальный подход», авторы основывались на исследованиях, сделанных Г. Камински и С. Рейнхартом, в которых он был впервые описан. Ученые определили, что анализ предполагаемых индикаторов поведения рядов выделяются при качественном анализе, выделяются критические области для каждого индикатора – предвестника при эконометрическом анализе, если индикатор попал в критический интервал (зону), это указывает на то, что возможно возникновение кризиса¹¹¹. После опубликования работы П. Кругмана по проблеме кризисов платежного баланса возникло новое направление в исследовании кризисов¹¹² [41]. Экономическая политика является причиной валютных кризисов: несовместимость стимулирующей (денежно-кредитной или фискальной) внутренней экономической политики и политики поддержания фиксированного обменного курса – такую идею высказывал ученый в своих трудах. По результатам апробации своей модели П. Кругман сделал вывод о том, что предкризисный период может сопровождаться бюджетным дефицитом, увеличением кредита государственному и частному сектору, постепенным уменьшением золотовалютных резервов.

Модель для небольшой (малой и средней) страны – это модель первого поколения валютного кризиса, для которой выполнены условия паритета процентных ставок и паритета покупательной способности. Из пяти основных уравнений и состоит данная модель: уравнение спроса на денежную массу, уравнение паритета покупательной

¹⁰⁷ Caprio, G. Bank Insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking? / G. Caprio, D. Klingebiel // Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C 1996, The World Bank. – Washington, D.C., 1996. – P. 79–104.

¹⁰⁸ Kaminsky, G. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems / G. Kaminsky, C. Reinhart // American Economic Review. – 1999. – Vol. 89, №6. – P. 473–500.

¹⁰⁹ Bell, J. Leading indicator models of banking crises – a critical review December / J. Bell, D. Pain // Financial Stability Review [Electronic resource]. – 2000. – Mode of access: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/2000/fsr09art3.pdf>. – Date of access: 10.02.2009.

¹¹⁰ Demirguc-Kunt, A. Cross-Country Empirical Studies of Systemic Bank Distress: A Survey / A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache. – Washington: IMF Working Paper, 2005. – 357 p.

¹¹¹ Kaminsky, G. On Crises, Contagion, and Confusion / G. Kaminsky, C. Reinhart // Journal of International Economics. – 2000. – Vol. 51, № 1. – P. 145–168. Caprio, G. Avoiding Disaster: Policies to Reduce the Risk of Banking Crises / G. Caprio, M. Martinez-Peria // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 120, № 4. – P. 1413–1444. Arteta, C. Banking Crises in Emerging Markets: Presumptions and Evidence / C. Arteta, B. Eichengreen // Financial Policies in Emerging Markets [Electronic resource]. – 2002. – Mode of access: <http://www.eco.rug.nl/~jacobs/jdownload/CurrencyCrisesIFR107.pdf>. – Date of access: 11.02.2009. Моисеев, С. Экономико-математические модели валютного кризиса / С. Моисеев, И. Курилец // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 4. – С. 20–26.

¹¹² Krugman, P. Model of Balance-of-Payments Crises / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 11. – P. 311–325.

способности, уравнение предложения денег, баланс на рынке денег, уравнение паритета процентных ставок.

Эти уравнения будут выглядеть следующим образом:

$$m^D - p = a_0 + a_1 y - a_2 i, \quad (3)$$

где y – реальный совокупный продукт; m^D – логарифм денежной базы; i – доходность активов в национальной валюте; p – логарифм индекса цен внутри страны;

$$p = p^* + s, \quad (4)$$

где s – логарифм обменного курса; p – логарифм индекса внешних цен.

$$i = i^* + Es, \quad (5)$$

где Es – по времени для обменного курса ожидаемое значение производной логарифма; i – внешняя процентная ставка;

$$M^S = RS + D, \quad (6)$$

где M^S – денежная база; S – номинальный обменный курс ($s = \log(S)$); R – резервы центрального (национального) банка в иностранной валюте; D – внутренний кредит.

$$M^D = MS, \quad (7)$$

где $M^D = \exp \{m^D\}$.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что с ростом внутреннего кредита увеличивается теневой обменный курс, что дает возможность рассчитать момент девальвации. П. Кругман утверждал, что резкого скачка обменного курса не может быть на рынке в условиях полной информации, а это значит, что спекулятивная атака будет проведена с последующей девальвацией именно в тот момент, когда установленному значению валюты равен теневой обменный курс, что дает возможность рассчитать момент девальвации. Основным итогом модели является поддержка фиксированного обменного курса за счет увеличения внутреннего кредита. М. Обстфельд рассматривал в качестве основного критерия проводимой политики выбор между девальвацией и ее последствиями. Он минимизировал функцию социальных издержек:

$$L = \frac{\theta \delta^2}{2} + \frac{(\delta - E\delta - u - k)^2}{2} \rightarrow \min \quad (8)$$

где u – случайные колебания с нулевым математическим ожиданием и заданной дисперсией; k – мера влияния девальвации; δ – темп девальвации¹¹³.

При этом когда определяешь соотношения между выбранными показателями, случается так, что девальвацию надо проводить даже при политике защиты фиксированного обменного курса. Сравнение теоретических значений параметров, когда должна произойти девальвация, с реализациями валютных кризисов позволяет оценить издержки, которые взаимосвязаны с переходом в другое равновесие. При рассмотрении функции минимизации социальных издержек применяют две стратегии поведения правительства: действия по ситуации из – за заданных правил и целесообразности ответных действий. Задачи минимизации и их решения в двух этих случаях позволяют сделать вывод: за счет гибких действий правительства достигается минимизация издержек при высокой важности случайного фактора, если же наоборот, то экономика страны выигрывает при заранее поставленной программе действий правительства. Модели кризисов второго поколения в отличие от моделей первого поколения основаны на гипотезе, что правительство не будет поддерживать фиксированный обменный курс. В

¹¹³ *Obstfeld, M.* Balance-of-Payments Crises and Devaluation/ *M. Obstfeld* // *Journal of Money, Credit and Banking.* – 1984. – Vol. 16, № 10. – P. 208–217. *Obstfeld, M.* Models of Currency Crises with Self-Fulfilling Features. / *M. Obstfeld.* – Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1996. – 325 p.

гипотезу заложено, что правительство страны будет поддерживать альтернативные варианты экономической политики (поддержание банковской системы, снижение безработицы и т.д.). Основная функция правительства при таком рассмотрении может задаваться как с положительным эффектом поддержание фиксированного курса, так и с отрицательным эффектом. Модели валютных кризисов второго поколения описывают кризисы как само реализующийся процесс, который происходит по причине существования огромного количества равновесий на валютных рынках, которые связаны с условным характером макроэкономической политики. Основным положением в моделях второго поколения является снижение значимости экономической политики, которая трансформируется в зависимости от случившихся изменений в экономической обстановке страны, а ожидания формируются экономическими агентами, которые принимают во внимание эту составляющую. Таким образом, принимая во внимание все вышесказанное, в список возможных индикаторов-предвестников кризиса целесообразно добавить переменные, которые характеризуют отклонение от желаемого уровня или прогнозного тренда: уровень безработицы, проблемы банковского сектора, размер государственного долга, динамика внутренних и мировых процентных ставок.

Однако модели второго поколения пока еще несовершенны, они не могут объяснить возникновение финансового кризиса на основе отрицательных изменений фундаментальных переменных, т.к. кризис может зарождаться и протекать и без существенного изменения фундаментальных переменных, т.е. спрогнозировать возможное наступление кризиса становится в таких условиях практически невозможным. В исследованиях, посвященных моделям третьего поколения, основной акцент делается на эффект передачи кризисного состояния. В работе Ф. Шмеца и С. Герлаха за основу взята девальвация, которая происходит в одной стране и передается другим странам – торговым партнерам, которые стремятся сохранить свою конкурентоспособность¹¹⁴. М. Томчинская в своем исследовании выделила три основных фактора, которые могут характеризовать уязвимость отдельных стран¹¹⁵. Первый фактор возникает тогда, когда между экономикой одной страны и экономикой другой, которая испытывает экономические трудности, существует системная связь и возникает опасность заражения внешними финансовыми кризисами. Второй фактор основывается на макроэкономической взаимосвязи. Третий фактор выделяется исходя из каналов заражения: давление на валюты разных стран, которые возникают из-за мировых дисбалансов; потери ценовой конкурентоспособности из-за девальвации национальной валюты, которая подавляет экспорт; появление кризиса в одной стране провоцирует инвесторов балансировать свои портфели с целью управления рисками. Для диагностики мировой экономики также используют графический анализ, описанный в работе А. Мак-Кинли¹¹⁶. Здесь применяется рыночная оценка для подсчета нормы прибыли для ТНК с протяженностью периода P и используется система реального времени для оценки.

$$RP = R_{it} + \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \varepsilon_{it} \quad (9)$$

где $E(\varepsilon_{it}) = 0$; $Var(\varepsilon_{it}) = \sigma^2_{\varepsilon_i}$ $i = 1, 2, \dots, N$; $t = 1, 2, \dots, P$

где R_{it} – уровень доходности за период, равный t (основан на ценах на национальную валюту) для акций i ; R_{mt} – среднерыночная доходность; ε_{it} – остаточный член; модель рассчитывается для N -количества корпораций в течение периода, равного P .

¹¹⁴ Gerlach, S. Contagious Speculative Attacks / S. Gerlach, F. Smets. – London : CEPR Discussion Papers, 1994. – 421 p.

¹¹⁵ Tomczynska, M. Early Indicators of Currency Crises. Review of some literature. Studies and Analysis / M. Tomczynska // Center for Social and Economic Research. – № 208. – P. 58–102.

¹¹⁶ MacKinlay, A. Event studies in economics and finance / A. MacKinlay // Journal of Economics Literature. – 1997. – Vol. 35, №6. – P. 13–39.

Решая первое уравнение, нужно установить значение докризисного периода (протяженностью P). Далее принимаем калькуляцию параметров во время докризисного периода с целью дальнейшего подсчета повышенной доходности по каждой акции после кризиса. Используя данные определения, повышенная доходность ($\hat{\varepsilon}_i$) для фирмы i в промежутках τ кризисного периода протяженностью C составит:

$$\hat{\varepsilon}_i = R_i - \hat{\alpha}_i - \beta_i R_{mt} \quad (10)$$

где $\tau = 1, 2, \dots, C$, и каждый из соответствующих параметров высчитывается в уравнении (9) в пределах докризисного периода.

Нужно исключать акции с низкой торговой активностью и добавить показатель повышенной доходности на каждую акцию за некий период L (с LC), чтобы подсчитать значение совокупной повышенной доходности ($CARs$):

$$CAR_{iL} = \sum_{\tau=1}^L \hat{\varepsilon}_{i\tau} \quad (11)$$

Одна из проблем, связанных с одномерным графическим анализом, описанным выше, заключается в том, что если две (или более) характеристики фирмы тесно коррелируют между собой, становится трудным рассматривать влияние той или иной характеристики на доходность акций изолированно друг от друга. Существует широкий спектр литературы, использующей макроэкономические показатели, в которой исследуются возможности распространения кризиса в международных масштабах. Применение того или иного метода диагностики зависит от определенного кризисного периода, относительная важность различных характеристик варьируется в зависимости от вида кризиса, что неудивительно, т.к. особенности распространения кризиса в международном масштабе зависят от характеристик страны (или региона), в которой (-ом) кризис возник. Поэтому при построении простых моделей следует понимать, что они не могут в полной мере отобразить характер распространения кризисных явлений. Следовательно, в настоящее время не существует единых и общеобязательных методик проведения диагностики мировой экономики и правил практического использования ее результатов. Диагностика мирового хозяйства есть в большей мере произвольное и в каждом случае индивидуализированное соединение научно обоснованных приемов сбора, анализа, оценки необходимой информации. Многие при диагностике зависят от ранее приобретенного умения находить и противоречиво соединять качественно разнородную информацию.

5. Суверенное развитие России¹¹⁷

Практически начиная с 400-х годов до рождения Христа, научная мысль философов древнего мира (Платон¹¹⁸, Аристотель¹¹⁹, Цицерон¹²⁰) обратилась к систематизации видов государственного устройства и выделению возможных вариантов формирования властной элиты. Классики Нового времени в XVI-XVII вв. дополнили труды античных авторов, изложив теорию госуправления и элит в современных понятиях, с примерами стратегий и тактик правителей из современного им мира (Макиавелли¹²¹, Боден¹²², Гоббс¹²³, Монтескье¹²⁴ и др.). Однако классики политологии не отразили вопрос формирования элит в государствах-колониях, просто по причине отсутствия таких

¹¹⁷ Параграф 2.5 написан при участии д.э.н., профессора **Звягина А.А.**

¹¹⁸ Платон. Государство. – М.: Издательство АСТ, 2019.

¹¹⁹ Аристотель. Политика. – М.: Азбука, 2015.

¹²⁰ Марк Тулий Цицерон. О государстве. О законах. – М.: Академический проект, 2016.

¹²¹ Никколо Макиавелли. Государь. – М.: Азбука, 2018.

¹²² Жан Боден. Шесть книг о государстве. – М.: Мысль, 1999.

¹²³ Томас Гоббс. Левифан или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. – М.: Рипол-Классик, 2017.

¹²⁴ Шарль Луи де Монтескье. О духе законов. – М.: Рипол-Классик, 2018.

государств в те времена. Для европейских же авторов более позднего времени вопросы капиталистических отношений, буржуазных революций и классовой борьбы затмили этот «периферийный» вопрос. В тоже время, рассмотрение элиты в аспекте колонизации крайне актуально для современной России. Наша страна, находясь под шокom крупнейшего геополитического катаклизма – развала СССР в результате предательства элиты КПСС – до настоящего времени по существу прибывала в состоянии колонии. Впрочем, здесь более корректно понятие «квазиколония», поскольку одна из основных составляющих суверенитета – военная – по причине наличия ядерного оружия, хотя и была некоторое время подконтрольна, но не находилась в полностью подчинённом состоянии. Что не скажешь про другие составляющие, такие как культурная (подвергнутая атаке «вестернизации» и «десоветизации»), а в части образования – «ЕГЭ-дебризации»), политическая и, особенно, экономическая составляющая, оказавшаяся под присмотром Госдепа США, МВФ и Всемирного банка в рамках Вашингтонского консенсуса. Ну, а раз страна – «квазиколония», то и элита «квазиколониальная»: «...Кроме того, отсутствие национальной идеи, основанной на национальной (цивилизационной) идентичности, было выгодно той квазиколониальной части элиты, которая предпочитала воровать и выводить капиталы и не связывала своё будущее со страной, где эти капиталы зарабатывались», – как чётко отметил наш Президент В.В. Путин¹²⁵. У Аристотеля политические процессы описаны кристально четко и ясно. У него перед глазами были типовые гособразования – полисы (города-государства). В них из-за небольшого масштаба все процессы происходили очень наглядно. Однако книга «Политика колоний» так и не была написана. Просто колоний тогда ещё не существовало. А имперский Рим, как и СССР, пошли по пути создания национальных провинций, национальных элит. Европейцы 18-19 века колонизировали планету, а не книжки писали. Но кое-что можно восстановить по крупницам. Например, это «Дни в Бирме» Дж. Оруэлла¹²⁶, где хорошо описано, как и для чего устроена местная власть в колонии. Как-никак, но Оруэлл родился в Индии в семье сотрудника Опиумного департамента британской колониальной администрации Индии (так называлась одна из спецслужб Его Величества Эдуарда VII). Таким образом, писатель знал ситуацию, что называется, изнутри. Персонаж-бирманец у Оруэлла – У По Кин, местный судья. Это что-то вроде эталона колониальной власти и одновременно эталона подлости. Его карьера – в молодости купил мелкую должность в городской администрации за взятку и далее делал карьеру с помощью своей феноменальной изворотливости и безликости. Теперь – это хозяин территории, осуществляющий непосредственное управление, очень набожный и «высоконравственный» человек. Метод его управления: «В части доходов собираемых и отправляемых в метрополию, помимо взяток от клиентов, он учредил некую твердую личную дань с подведомственных деревень. Неплательщики карались нашествием или бандитских шаек, либо арестами старейшин англичанами по сфабрикованным обвинениям. По существу ему выплачивалась доля от грабежа колонии». Основная задача метрополии – сбыт товаров на колониальных рынках и вывоз сырьевых ресурсов. Опять же классическим примером может быть Опиумные войны в Китае. Причиной интервенции Запада в середине XIX в. стал перекоп в торговом балансе в пользу Китая. В результате, силой оружия Западу удаётся добиться право на бесконтрольный ввоз наркотиков (опиума) в Китай, право на монопольную оптовую торговлю опиумом только за серебро и золото, возведение барьеров по вывозу из Китая промышленных товаров. Итогом же приватизации в России стало уничтожение более 40% промышленного потенциала. В первую очередь удар был нанесён по сфере высоких технологий. Золотое правило колониализма – продукты с высокой добавленной стоимостью обязаны

¹²⁵ Речь Президента России Путина В.В. на форуме «Валдайский клуб». Kremlin.ru, 19.09.2013 г. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19243>.

¹²⁶ Джордж Оруэлл. Дни в Бирме. – М.: Издательство АСТ, 2018 г.

создаваться только в метрополии. США, ЕС, Япония, Китай: 70–80% экспорта – это продукция машиностроения. Россия (2000-2019 гг.): 2% – продукция машиностроения, сырьё – основной объём экспорта¹²⁷. Как когда-то белогвардейцы не понимали, что «...было бы ошибочно думать, что... мы сражались на фронтах за дело враждебных большевикам русских. Напротив того, русские белогвардейцы сражались за наше дело. Эта истина станет неприятно чувствительной с того момента, как белые армии будут уничтожены и большевики установят своё господство на всём протяжении необъятной Российской империи»¹²⁸. Так и наши «революционеры» на баррикадах у Белого дома в 1990-м не понимали, что на самом же деле: устранение сильного конкурента с мировой арены путём навязывания разрушительного либерально-глобалистского проекта есть основная цель Запада, реализуемая в России посредством формирования прозападной компрадорской элиты. Поясним: «Компрадоры (от исп. *comprador* – покупатель) – первоначально местные торговые посредники между иностранным капиталом и национальным рынком в ряде колониальных и зависимых стран. В период империализма компрадоры – это верхушка буржуазии (торговой, банковской...), тесно связанная с монополиями империалистических государств и являющаяся их экономической, политической и социальной опорой»¹²⁹. Первый шаг на пути создания компрадорского режима власти – это «негативная мобилизация»: с населения снимаются всякие морально-нравственные рамки в обмен на свободу действия компрадорской элиты в достижении частнособственнических и клановых интересов.

Как можно заметить, «мобилизация может быть как позитивной – идеология, порождающая энтузиазм, сверхусилия (мобилизацию) населения, пафос развития, так и негативной»¹³⁰, когда основной становится примитивная стратегия выживания индивида, с одной стороны, и привыкание к необоснованному достатку и богатству (часто имеющих криминальный источник), с другой. Кто постарше, тот хорошо помнит пресловутый спирт «Рояль» из Голландии, прямо по лекалам завоза «опиумного тумана» в Китай. А также круглосуточные ларьки на каждом перекрёстке с порно-видео и водкой, которую нормальные люди использовали в качестве омывающей жидкости для лобового стекла автомобиля из-за её дешевизны. Про качество этого «пойла» могли бы засвидетельствовать многочисленные кресты на могилах по всей Руси-матушке, но они молчат. Второй шаг – это создание разлома, а лучше, оборонительного рва между компрадорской администрацией и народом. Смычка местной власти и народа, та самая «симфония властей и народа» – прямой путь к знамени национально-освободительного движения и падению компрадорского режима. Как создать эти разлом и устроить непроходимый ров? Первый путь понятен. Набор компрадорской администрации из числа диссидентов и национальных меньшинств (очень часто – эта каша из одной тарелки). В начале 90-х это хорошо себя зарекомендовало. Все эти бурбулисы-чубайсы были русофобами, ненавидящими Советскую власть. Высказывание Г. Бурбулиса: «День крушения СССР стал самым счастливым днём в моей жизни» (ТВЦ, телепередача «Постскриптум», 29.12.2006 г.). Или достаточно взглянуть на состав «семибанкирщины» экс-президента России Б.Н. Ельцина в уже далёком 1995 году¹³¹. Однако такой подход создаёт серьёзные риски возмущений населения на национальной почве. Но как же по-

¹²⁷ *Кохно П.А., Кохно А.П.* Эффективный оборонно-промышленный комплекс: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Гранита, 2018. – 432 с. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Целостность инноваций: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – М.: Гранита, 2020. – 400 с. *Кохно П.А.* Максимизация добавленной стоимости в продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №3. С. 7-20. *Булыга Р.П., Кохно П.А.* Добавленная стоимость как целевой критерий // 2007, №10. С. 68-75.

¹²⁸ Черчилль В. Мировой кризис. – М.: Госвоениздат, 1932.

¹²⁹ Малая Советская Энциклопедия. – М.: ГНИ «Большая Советская Энциклопедия» – 1959 – Т.4 – С. 1106.

¹³⁰ Федотова В.Г. Неклассические модернизации альтернативы модернизационной теории. // Вопросы философии. – 2002. – №12. – С.3–21.

¹³¹ Кароль К.С. Семибанкирщина. Ельцин и «семеро жуликов». // *Le Nouvel Observateur*, 8 декабря 2000.

власти – если та совсем зарвется, превратившись в откровенных бандитов. Все при деле. Соответственно встает вопрос подбора кадров для местной власти. Англичан туда не поставишь – слишком велик культурный разрыв с местным населением, полноценная коммуникация невозможна. Хороший вариант использования для этой цели местных национальных и религиозных меньшинств, желательно находящихся в конфликте с основным населением. Такой метод в принципе работал в Индии – население для такой местной власти «чужое», друг друга они ненавидят (в 90-е это тоже «прокатывало» в России). Но это же порождает конфликты на национальной почве. Лучше использовать само местное население.

Но как обеспечить, чтобы местная власть и население воспринимали друг друга чужими? Решается это способом **«отрицательного отбора»**. В колонии во власть отбираются худшие. Целенаправленно. Если представитель местной власти вызывает симпатии у населения и не ворует – в рамках колониальной системы управления он некомпетентен. Не выполняет основную задачу. Причем такая система очень устойчива. Какие-либо стихийные бунты для нее безопасны – ну заменят одного «У По Кина» на другого, и что? А ничего. Даже бунты будут организованы такими же «У По Кины». Что в книге Оруэлла и происходит. Финал книги. «Секретарь ясно и звонко оглашал имена удостоенных разных высоких наград, от грамот с серебряным тиснением до ордена Империи. И вот на весь зал раздалось: «Исполнявшему обязанности представителя комиссара У По Кину, за долголетнюю преданную службу, за особое мужество, проявленное при разгроме опаснейшего мятежа в округе Кьяктада, а также...». Даже в большой Индии управление шло на достаточно низком уровне. Британия постоянно поддерживала разные княжества, время от времени срамливая их друг с другом. А почему? Фокус тут в том, что логика разделения труда в Британии была построена на запрете создания индустриального производства в колониях. Колонии – чисто сырьевой механизм, производство в колониях было уголовно наказуемым деянием.

Все системы, и управленческая, и финансовая были на это настроены. Любой продукт с **высокой добавленной стоимостью** производился только в метрополии и в Индию завозился извне. Совсем другое дело, если колония становится большой и в ней начинается внутреннее разделение труда. Тогда неминуемо появляется внутренняя элита и собственные интересы. Пример – североамериканские колонии во второй половине XVIII века. Они, кстати, реально нарушали британское законодательство, поскольку всё время пытались создать собственное промышленное производство. И именно это, а вовсе не налоги, стало причиной войны за независимость. Колониальный способ управления, описанный выше, работает только на уровне крайне низкого уровня разделения труда. В крупном государстве (где есть достаточный внутренний рынок) неминуемо начинает расти уровень разделения труда и – держать убудков на высоких постах становится нерентабельным. Просто потому, что они своей разрушительной политикой начинают мешать увеличению добавленной стоимости. Экономический базис и политуправленческую надстройку никто не отменял. Типичный пример – Россия. У нас в 90-е годы прошлого столетия целенаправленно уничтожено всё, что обеспечивало высокий уровень разделения труда. Затем все 2000-е усердно выстраивалась структура сырьевого придатка. Эта работа ведётся до сих пор. Но управляющий центр этой работы – за пределами России, а сама страна этому активно сопротивляется. При этом были разрушены и все механизмы координации: спецслужбы за 90-е годы развалены, суд представляет из себя фикцию, колониальная налоговая система заточена на разрушение реального производства. Уничтожение национальной системы образования в 2000-х и целенаправленное удушение малого и среднего бизнеса – из того же списка.

Так вот, негативный механизм отбора в элиту работает при крайне низком уровне разделения труда в условиях внешнего управления. Поэтому Англия проиграла в Америке. Дело в том, что углубление разделения труда требует рынков для всё более и более сложной продукции. А английские колонии, находящиеся на уровне сырьевых

придатков, спрос на такую продукцию не предъявляли. Другие внешние рынки, по мере развития альтернативных Британской технологических зон, для британских товаров закрывались. История Наполеона с его континентальной блокадой тому пример. Хотя Наполеона англичане за счёт ресурсов России одолели, но уже к концу XIX века начались проблемы. Которые завершились к началу II Мировой войны, когда Черчилль благополучно сдал Британскую империю «Западному» американскому глобальному проекту. Отметим, что США (как и СССР) промышленно худо-бедно, но развивали страны, входящие в свои зоны («План Маршалла»), что и позволило им активно развиваться несколько десятилетий после войны. Таким образом, управление через **негативный отбор** работает для небольших колониальных территорий или в весьма и весьма ограниченных временных рамках. Например, пока не пройдёт шок от крупного геополитического катаклизма (у нас – развал СССР в результате предательства элиты КПСС). Однако попытки реализовать управление через негативный отбор стоят любой стране очень дорого. России рано или поздно придётся вести очень тяжёлую работу по расчистке кадровых завалов конца 90-х и первых двух десятилетий 2000-х годов.

Для суверенного развития страны нужен **ПЛАН РАЗВИТИЯ, ЛИДЕР и НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭЛИТА**¹³⁵. Но НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭЛИТА – это никак не финан- менеджер с пивным брюхом в 35 лет в мягком кресле в тёплом офисе на 100-м этаже небоскрёба, мечтающий «свалить» в метрополию. Это как раз есть образчик компрадорской элиты. Наше понимание «национальной элиты развития» во многом перекликается с точкой зрения Н.А. Бердяева¹³⁶: «Аристократия (элита) не есть сословие или класс, аристократия есть некоторое духовное начало...Аристократизм не есть право, аристократизм есть обязанность...Аристократическая власть, власть лучших и благороднейших, сильнейших по своим дарам, есть не право, а обязанность, не притязание, а **служение**. Когда вы ступаете на путь отрицания умственного и образовательного ценза при кадровом подборе, заменяя цензом верности и исполнительности, вы низвергаете качество во имя количества и уготовляете царство тьмы...За аристократией (государственной управленческой элитой) первой ступени устанавливается аристократия последующих ступеней. Каждая группа выделяет свою аристократию (элиту)...Если не происходит повсюду этот дифференцирующий процесс образования аристократии (элиты), то неоформленная, хаотическая, серая мещанская стихия тянет народ вниз, не допуская творчества ценностей и развития страны». Необходимо отметить, что в самой России пока нет реального массового спроса на инновационный продукт, а промышленность страны не может быть заказчиком инновационного результата, **нет спроса на разработку российской инноватики и на *Zanade***. Там есть постоянный спрос на интеллектуальные таланты, которые вывозят, соблазняя лучшими условиями жизни. Но никому не нужны на Западе не только инновационные центры в России, а даже готовые инновационные разработки (если их невозможно просто украсть). Судя по всему, существует запрет вкладывать деньги в развитие интеллектуального потенциала России в самой России. Это следствие геополитического противостояния. США весь XX век вывозили мозги *со всех стран мира*, а теперь успешно это делают *и из России*. И даже, если они поймут, что в самой России

¹³⁵ *Кохно П.А.* Будет ли в России научно-руководящий нравственный топ-менеджмент предприятий оборонно-промышленного комплекса? // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 24678, 02.08.2018. *Кохно П.А.* НКО «Союз наставников» новая многообещающая политико-экономическая структура России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 24746, 04.09.2018. *Кохно П.А.* НКО «Союз наставников» начинает реализовывать свои стратегические цели и задачи в интересах опережающего экономического развития России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24811, 28.09.2018. *Кохно П.А.* Приоритетные задачи НКО «Союз Наставников» // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24824, 03.10.2018. *Кохно П.А.* Определяющий постулат долгосрочной стратегии союза наставников // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24936, 14.11.2018.

¹³⁶ *Бердяев Н.А.* Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии. – М.: Издательство АСТ, 2010.

можно производить инновационный продукт лучше, чем на Западе, из геополитических соображений они не пойдут по этому пути.

У России в силу её трудных геоклиматических условий пока нет никаких реальных перспектив на создание передовой промышленности, способной конкурировать на мировом рынке со своим продуктом, основанной на новых, не имеющих в мире аналогов технологиях. И даже если бы к власти пришли самые патриотичные патриоты и с самыми благими намерениями начали пытаться создавать здесь самое передовое массовое производство, у них ничего не вышло бы. Как быть? Общая косность промышленного производства к инноватике. Вопреки общему мнению, что изобретателей во всём мире кроме России всегда носили на руках, внедрение новаций почти всегда шло с невероятными трудностями. Здесь можно было бы описать трудности первых шагов фирмы «Мерседес», первые мучительные шаги фирмы «Зингер», трудности создания вертолетной отрасли в США и многое другое. Поскольку во все времена в роли главного «жареного петуха» выступала внешняя угроза, причём угроза чаще всего военного характера, то во все времена и во всех цивилизациях передовые технологии создавались в оборонном секторе. А уж потом мечи перековывались на орала, начиналась конверсия. Казалось бы, именно в России нужно активировать инновационный процесс. Однако основные капиталы России находятся на Западе в офшорном залоге, и оборонная промышленность выполняет роль совсем другую. А причина развития нашего ОПК в последние десятилетия кроется в необходимости мирового баланса геополитических сил.

Итак, инновационный потенциал у народа есть, но он не востребован. Нет ни передовой промышленности, ни серьезного запроса от ОПК, ни заинтересованной элиты. Мировая практика показывает, что инновационные разработки дают прибыль до 1000%. Создать столь прибыльный сектор экономики для России — это жизненная необходимость и объективная возможность. При этом система образования должна готовить необходимые для этого кадры, та как основой устойчивого развития и перехода к опережающему развитию есть развитие человеческих ресурсов. Россия является страной неисчерпаемых возможностей и надо научиться реализовывать эти возможности через научную (планово-рыночную) систему управления, в первую очередь в высокотехнологичном производстве¹³⁷, то есть необходимо дополнить создаваемый рыночный механизм экономического роста в России использованием системы **планирования и управления по опыту Китайской народной республики.**

В 2001 году ВВП Китая был на уровне 1,314 триллиона долларов — это шестое место, ниже Франции, но выше Италии. В 2009-м КНР опередила Японию и поднялась на второе место с результатом 5,069 триллиона. В 2018-м у Китая было 13,28 триллиона долларов — в два раза больше, чем у третьей мировой экономики. С точки зрения производства Китай уже захватил весь мир. Взлет стал возможен благодаря тому, что Китай превратился в уникальное образование — государство-корпорацию, управляемую «советом директоров» в виде **ЦК Коммунистической партии КНР.** Разница между государством и корпорацией в том, что первое должно заботиться об интересах всех граждан, а корпорация — о прибыли и интересах сотрудников, которых можно нанимать и увольнять.

¹³⁷ *Кохно П.А., Бондаренко А.В.* Стратегическая промышленность: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. — Москва: Издательский дом «Граница», 2020. — 344 с. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Брендинговые инструменты бизнеса: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. — Москва: Издательский дом «Граница», 2020. — 344 с. *Кохно П.А.* Риски экономического развития: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. — М.: Граница, 2020. — 504 с.

Глава 3. Экономика нового социализма требует системной увязки государственных расходов

1. Цифровые платформы развития экономики

Нынешнее состояние экономических знаний характеризуется осмыслением природы цифровой экономики как феномена развития производительных сил и совершенствования производственных отношений в обществе¹³⁸. Анализируются эмпирические законы сетевой экономики, связанные с ними проблемы теории и практики управления. Рассматриваются новые цифровые возможности в контексте устройства государства и экономики. Многие научные коллективы и отдельные ученые занимаются проблемами цифровой экономики, анализируют содержание данной экономической категории, разрабатывают свои методологические подходы к анализу цифровых явлений, делают предложения по использованию цифровых платформ для ускорения социально-экономического развития и повышения эффективности бизнес-процессов¹³⁹. Стратегическое управление – это утверждение контура будущего, по которому следует развиваться обществу. Развитие невозможно без инноваций, которые обеспечивают достижение стратегических целей. С этой точки зрения цифровые платформы имеют двойное значение. С одной стороны, это самостоятельная инновационная составляющая развития, а с другой стороны, это фундаментальное условие и возможности для различных видов и форм других направлений инновационного и социального развития общества. Двойственный характер цифровизации экономики является определенным противоречием данного явления, которое разрешается в процессе постоянного развития всех форм и видов инновационной деятельности. При этом цифровые инновации способствуют всей совокупности инновационного развития общества, в том числе новым научным открытиям. Как правило, движущей силой общественного развития являются противоречия, которые на современном этапе разрешаются, на наш взгляд, переходом на рельсы цифровой экономики. Растущее требование повышения качества жизнедеятельности общества не может быть удовлетворено действующими экономическими механизмами. Они должны реформироваться на основе цифровых платформ. Авторы статьи¹⁴⁰ подчеркивают, что доминирование цифровой платформы, являющейся точкой входа для потребителей и каналом продаж для предпринимателей, может иметь значительный мультипликативный эффект. Если обычный монополист контролирует только рынок товара, который он производит, то монополист, владеющий цифровой платформой, контролирует не только рынок собственных услуг, но и другие рынки, связанные с платформой. Поэтому цифровая среда несет в себе некоторые риски сдерживания успехов рыночных преобразований. Эта особенность должна учитываться экономической наукой в части обоснования содержания ИКТ. В рассуждениях многих авторов, на наш взгляд, не хватает теоретических положений, которые должны лежать в основе построения сетевых систем управления. Технология – это инструмент управления и регулирования, который должен иметь теоретическую платформу построения и использования. Сейчас получается, что среда, в рамках которой живет общество – это, с одной стороны, рынок, а с другой стороны, быстро набирающее темпы цифровое окружение. Рынок как среда жизни общества довольно хорошо изучен и обобщен

¹³⁸ Рольф Вайбер. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3, 4. Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/15_4_03.htm (дата обращения 17.08.2020). Аверьянов М.А., Евтушенко С.Н. и др. Государство и экономика: новые цифровые возможности // Экономические стратегии. 2017. № 5. С. 106–113.

¹³⁹ Цифровая экономика. Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/vid/km/code/Management/article.html>. Дата публикации: 06.07.2017 (дата обращения 17.07.2020). Шваб К. Четвертая промышленная революция // М.: Издательство «Э», 2017. 208 с.

¹⁴⁰ Доценко А.В., Иванова А.Ю. Антимонопольное регулирование, цифровые платформы и инновации: дело GOOGLE и выработка подходов к защите конкуренции в цифровой среде // Журнал Закон № 2. 2016. С. 31–45.

экономистами, а цифровая экономическая среда пока слабо изучена теоретиками экономической мысли. Значительно дальше в этом плане продвинулись прагматики – прикладники в практическом использовании цифровых платформ во всех сферах жизнедеятельности общества.

Развитие на новых цифровых платформах технологического взаимодействия социально-экономических субъектов во всех сферах жизнедеятельности общества приводит к возможности качественного изменения некоторых аспектов действия уже изученных объективных экономических законов и появлению ранее не рассматриваемых экономических закономерностей. Технологический базис взаимодействия, его громадные возможности оперативной, пространственной, масштабной и скоростной составляющих позволяют формулировать новые концептуальные положений, к примеру, экономических ожиданий, оценки социальных настроений в обществе. А отсюда и возможность строить сравнительно новые теоретические положения механизмов социально – экономического развития. Авторы работы¹⁴¹ отмечают, что цифровые технологии создают новые возможности в цифровой сфере: предприниматель или компания при желании может задействовать цифровую систему в сфере своей деятельности [Heeks, 2017]. Этот процесс может включать датафикацию (внедрение технологий хранения больших массивов данных), цифровизацию (конверсию всех частей информационных цепочек стоимости из аналогового формата в цифровой), виртуализацию (физическое разложение процессов), а также генеративность (использование данных и технологий по новому, отличному от исходного, назначению путем перепрограммирования и рекомбинации) [Heeks, 2016]. Степень воздействия любой технологии может рассматриваться как результат ее распространения и глубины внедрения [Handel, 2015]. Следует отметить многогранность рассмотрения понятия цифровой экономики как сравнительно новой быстро развивающейся составляющей технологических элементов производительных сил и производственных отношений. При этом практика использования отмеченных технических особенностей цифровых платформ продвигалась вперед без достаточного экономического обоснования сущности и природы данного явления. Обобщая упомянутые и другие исследования, можно констатировать, что авторы рассматривают в основном прикладную составляющую феномена цифровой экономики в контексте ее влияния на все стороны развития общества. На наш взгляд, экономическая составляющая, глубина теоретического обоснования природы и содержания цифровой экономики не нашла должного отражения и соответствующей глубины в научных исследованиях. В то же время ряд исследований имеют серьезную прикладную (практическую) направленность изучения сетевой экономики и ее влияния на состояние общества. На наш взгляд, природа данного явления (цифровой экономики) зиждется на действии объективного экономического закона экономии общественно необходимых затрат труда и общественного времени, суть которого заключается в сокращении затрат труда и времени на производство товаров, работ и услуг по мере развития общественных формаций. Требования этого объективного закона побуждают к поиску новых передовых технологических возможностей, которые проявляются в появлении таких сетевых платформ как хранение громадных массивов и баз данных, преобразование всех частей информационных цепочек стоимости из аналогового формата в цифровой, физическое разложение и детализация всех процессов, перепрограммирование и рекомбинация цифровых технологий для использования по-новому с помощью громадных возможностей ИКТ и баз данных.

Политическая экономия, рассмотренная в данном аспекте как научная дисциплина и область теоретических и научно-прикладных знаний, получает, на наш взгляд, второе рождение после некоторого забвения, которое наблюдалось в обществе после развала

¹⁴¹ Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики// Вестник международных организаций, 2018. Т. 13. № 2. С. 143–172.

СССР. На наш взгляд, цифровая экономика – это определенная специфическая область знаний политической экономии, которая фокусирует в себе как социальные, так и экономические стороны общественного развития, но уже на новых сетевых платформах и цифровых базах данных, которые качественно и количественно изменяют технологические процессы жизнедеятельности в обществе. Новые сетевые технологии имеют такие громадные возможности, которые позволяют на несколько порядков увеличивать скорость общения, сокращать время поиска оптимальных решений, уменьшать затраты труда на производство товаров, работ и услуг. Здесь и политическая составляющая – социальные сети, электронные государственные слуги, интернет-торговля и экономическая составляющая. При этом все цифровые платформы практически независимы и не подлежат вмешательству органов государственной власти, что делает данный цифровой мир свободным и труднорегулируемым со стороны государства. Независимость цифровой среды, с одной стороны, делает возможным и может способствовать вскрытию новых аспектов граней роста производительных сил и производственных отношений в обществе. Но с другой стороны, имеются риски пробуждения нездоровых сил, роста преступлений против общества. Поэтому цифровая экономика требует разработки соответствующих специальных платформ для обеспечения кибербезопасности и нейтрализации угроз от использования сетевых возможностей в преступных целях.

Основой успеха человеческой деятельности с научной точки зрения является эффективность. Для высшей школы - это эффективность научно-образовательного процесса подготовки специалистов и менеджеров высшего профессионального образования. В основе эффективности с экономической точки зрения находится три элемента как аргументы функции экономической эффективности: кадры (люди, обладающие знаниями, навыками, умениями и желанием), технологии и дисциплина. Все остальные элементы эффективности (например: форма собственности) выступают как условия внутренние (управляемые) и внешние (учитываемые) процесса функционирования системы (под которой здесь и далее по тексту следует понимать вуз, НИИ, фирму и др.). На первое место в силу основного элемента любой социально-экономической системы выдвигаются люди, кадры, т.е. профессионалы своего дела, которые постоянно занимаются совершенствованием своего сознания знаниями, навыками и умением профессионального характера и др., а для руководителей - также и созданием условий развития подчиненных, т.е. их профессионального роста. В основе производственного процесса социально-экономической системы следует рассматривать принцип самоорганизации, заключающийся в управленческом аспекте модели: « Король делает свиту, а свита делает короля ». В этом процессе проявляется разумная (руководящая и направляющая) роль лидера коллектива, организации и др., т.е. системы. Другими словами, прогрессивный руководитель подбирает умных, самостоятельных и способных к развитию подчиненных, не боясь «умного фона». Так как, благодаря, а не, вопреки, этому «умному фону», т.е. умных и профессиональных подчиненных, руководитель профессионально растет сам и развивает систему. Иными словами, эмерджентность такой системы имеет восходящий вектор развития (прогрессивный характер). И, наоборот, недалекий, ограниченный по многим критериям руководитель боится «умного фона», чтоб не выглядеть на нем не красиво, не компетентно и т.д. Данный руководитель формирует фон ниже своего уровня интеллекта, фон тупо исполняющих обязанности подчиненных, чтоб выглядеть на нем (фоне) достойно. Эмерджентность такой системы имеет нисходящий вектор развития (регрессивный характер). Здесь закономерно и наглядно работает как принцип тезис Я.А. Каменского: «По кривой линейке нельзя провести прямую линию». Отсюда следует краеугольность и значимость первого элемента как фактора эффективности процесса функционирования системы - руководителя. По этой самой причине ученые различных школ мира выделяют человеческий фактор, как основной фактор успешной деятельности современной

цивилизации. Высший руководитель такого важного направления как научно-образовательная деятельность должен обладать такими качествами прогрессивного характера: аналитический ум, образованность, целеустремленность, рассудительность, постоянное совершенствование самосознания, последовательность, преемственность и др. В противном случае научно-образовательному процессу характерен регресс, а системе – деградация и прекращение своего функционирования. Правительством Российской Федерации в целях реализации приоритета, предусмотренного в Основах-2020 по развитию кадрового и наращиванию интеллектуального потенциала оборонно-промышленного комплекса (ОПК), принят и соответствующими федеральными органами исполнительной власти реализуется целый комплекс активных мер, включающий мероприятия по подготовке, повышению квалификации и закреплению кадров в организациях ОПК, в том числе обеспечению жильем работников, занятых в организациях оборонно-промышленного комплекса¹⁴². Данные меры позволили замедлить тенденцию к сокращению кадрового потенциала в промышленной сфере и стабилизировать ситуацию в научной сфере оборонных отраслей промышленности.

Рассмотрим вклад сектора «экономика знаний» в формирование темпов экономического роста России, США, Германии, Европейского Союза в целом и Китая. Для этого представим общую величину создаваемой валовой добавленной стоимости (которая равна ВВП страны) в виде двух компонент:

1) валовой добавленной стоимости, создаваемой видами деятельности, относимыми к «экономике знаний» (Y_k);

2) величины добавленной стоимости (Y_a) прочих видов деятельности. Тогда $Y = Y_k + Y_a$. Продифференцировав по времени dY/dt , и, преобразуя, запишем выражение, представляющее собой структурную формулу для оценки темпа роста экономики:

$$g = g_k k + g_a a,$$

где $g = (1/Y)dY/dt$ – темп роста валовой добавленной стоимости страны; $g_k = (1/Y_k)dY_k/dt$, $g_a = (1/Y_a)dY_a/dt$ – темп роста соответственно «экономики знаний» и экономики прочих видов деятельности, k, a – доля соответственно «экономики знаний» и другой части экономики, не составляющей «экономику знаний».

Произведение темпа роста «экономики знаний» на её долю в валовой добавленной стоимости приближённо можно считать величиной вклада в темп экономического роста страны. Анализируя результаты проведенных расчётов, можно сделать вывод, что для России вклад «экономики знаний» в общую динамику экономики незначительный. Более того, в период 2015–2018 гг. он близок к нулю, и только в 2013–2014 гг. был сопоставим или выше вклада в темп роста прочих видов деятельности. Этот вклад в среднем был не выше 20% от темпа роста. Для других стран, особенно Европейского Союза, вклад «экономики знаний» в общую величину динамики составлял выше 50%. Это же характерно и для Германии. Причём в 2002, 2008, 2012–2013 гг. вклад «экономики знаний» в темп роста Евросоюза превышал вклад прочих видов деятельности. Для Германии ситуация аналогична. В США вклад «экономики знаний» в темп роста составлял выше 30–35%, а в 2007–2008 году был больше, нежели иных видов деятельности. Вклад «экономики знаний» в Китае не так велик, составляет не более 25–30% от вклада иных видов деятельности, и только в 2014 году сопоставим с вкладом в темп роста других видов экономической деятельности (не связанных напрямую со знаниями). Конечно, нужно принимать во внимание, что данные оценки осуществлены по тем видам деятельности, которые отнесены к «экономике знаний». Изменение учёта приведёт и к изменению оценки не только доли «экономики знаний», но и её вклада в

¹⁴² Кохно П.А., Дюндик Е.П. Кадровое обеспечение научно-инновационной деятельности // Научный вестник ОПК России, 2014, №2. С. 20-28. Кохно П.А., Дюндик Е.П. Методика расчёта потребностей инновационной экономики в квалифицированных кадрах // Научный вестник ОПК России, 2015, №1. С. 9-18.

темпа роста экономики. Ориентируясь на введённую форму учёта, которая даёт более или менее чистую оценку «экономики знаний» как сектора, следует отметить, что оптимизм, связанный с оценкой высокого динамизма и влияния на темп роста несколько завышен. Возможно, это вызвано менее строгими учётными аспектами, когда многие виды деятельности относят к «экономике знаний». Несмотря на то, что вклад в величину темпа экономического роста не так высок, величина темпа самой «экономики знаний» может быть относительно высока. Приведём эмпирические оценки соотношения темпа роста ВВП и темпа роста «экономики знаний» по рассматриваемым странам. Из эмпирических данных следует, что только для стран ЕС, в том числе для Германии, налицо устойчивая связь между темпом роста «экономики знаний» и темпом экономического роста. Учитывая, что доля «экономики знаний» высока, вклад в общую динамику оказывается весьма значительным. Для Китая такая взаимосвязь несколько размыта, но также видна. Однако меньшая доля «экономики знаний» не позволяет получить значительного вклада в темп роста, в отличие от Германии и стран ЕС. Россия и США не показывают устойчивой связи между темпами развития «экономики знаний» и темпами роста ВВП, причём вклад «экономики знаний» в США в темп её роста не является существенным, он даже меньше в отдельные годы, чем в России или сопоставим с нею. Таким образом, определились две группы стран, где темп роста «экономики знаний» в определённом смысле связан с общим темпом роста экономики, а доля экономики знаний высока, что и является причиной влияния на экономическую динамику.

Хотя Китай, при меньшей доле «экономики знаний», показывает наличие связи темпов роста знаний и темпа роста ВВП даже при простом эмпирическом сопоставлении. Вклад в темп роста остаётся не таким высоким в силу невысокой доли «экономики знаний», однако темп демонстрирует потенциал и желание Китая быстро нарастить упущенные ранее возможности по этому направлению экономического развития. Если посчитать «экономику знаний» по методике Евростата, включающей большее число наукоёмких секторов, часть из которых непосредственно не отвечает за производство и тиражирование знаний, то и доля в ВВП и абсолютное значение «экономики знаний» по валовой добавленной стоимости окажется существенно выше, чем по жёстким требованиям, предусматривающим оценку «экономики знаний» по сектору производства знаний, обучения и информационной и высокотехнологичной деятельности. **Однако расхождение по относительной доле «экономики знаний» наиболее существенно в российской экономике.** Это говорит о сбалансированном развитии включаемых секторов в Германии и Евросоюзе. Если в России в оценку добавляется часть крупных секторов, в которых существенна доля занятых образованных кадров, то это сильно влияет на долю «экономики знаний». Нужно отметить, что с точки зрения перспектив и динамики «экономики знаний» как хозяйственного сектора Европейский Союз показывает большие успехи в области «экономики знаний». В рамках ЕС выделяются страны «рейнского капитализма», такие как Германия, а к ним эксперты относят и скандинавские страны, в частности Финляндию, успешно развивающую систему образования как общественный сектор основополагающий для воспроизводства и тиражирования знаний, стержневой для развития «экономики знаний».

Относительно российской экономики проблемы «экономики знаний» как набора видов деятельности представляются очевидными в отношении и величины таких видов деятельности, и динамики. Это требует изменения подхода в базовых секторах – науке и образовании, причём на всех уровнях, с тем, чтобы на всех участках организации хозяйственной жизни были востребованы знания и происходил процесс их создания и распространения с наименьшими издержками. В связи с этим в различных странах именно образование как базисный сектор «экономики знаний» подвержен всяческому изменению, зачастую не вполне обоснованным. Процессы стандартизации, унификации образования, введения неких жёстких правил, появление новых подходов к подаче материала, который передаётся обучающимся агентам – все это сказывается на эффективности

распространения, усвоения и дальнейшего использования знаний, включая и их воспроизводство. Дискуссии по этому поводу ведутся не только в России, но и в относительно благополучных странах, в частности в Германии, где обсуждается проблема кризиса образования. По данным доклада ОЕСД, уровень образования в Германии стал ниже среднего по странам Европейского Союза. Причина – проведение реформ системы образования, сводимой к получению компетенций вместо получения базовых знаний. Это именно та проблема, которая затрагивает российскую систему образования, а по немецкой уже имеются предварительные итоги, хотя специалисты даже в Германии заняли противоположные позиции в оценке этих результатов. Позиция профессора Р. Прехта, сводимая к тому, что много школьного материала не используется далее, забывается, поэтому такой невостребованный материал не стоит и осваивать. Идея в том, чтобы дать те компетенции, которые востребованы сейчас, а значение преподавателя свести к минимуму, расширив компьютеризацию образования. Противоположную точку зрения представляет профессор К. Лиссман, утверждающий, что подобное реформирование приведёт к полной деградации образования, с вытекающими негативными эффектами, охватывающими высокотехнологичные производства и экономику Германии в целом. Компетенции более размыты, чем конкретное знание, а компьютер не заменит преподавателя. Безусловно, ведущийся зондаж немецкого общества: будто бы стране не нужно большое число людей с высшим образованием и необходимо подстраиваться под задачи экономики и бизнеса, в значительной степени противоречит содержанию «экономики знаний» и вызывает обоснованные возражения. Это касается и вопроса – чему учить, ведь очень модно утверждать, что необходимы «будущие знания». Однако, К. Лиссман справедливо, на наш взгляд, парирует, что передать можно только имеющееся знание, накопленное, а отнюдь не будущее, ибо будущее знание, как и ориентированное на будущее, никому не известны. Знание обладает высокой неопределённостью – и именно эта неопределённость распространяется и на стоимость самого знания, и на его вклад в будущую динамику экономического развития. Увод проблемы от качества образования в количественную плоскость охвата высшим образованием людей – не способствует расширению функционального богатства человеческого общества. Электронизация жизни может привести к снижению умственных способностей учащихся, что уже отмечается в ряде исследований. Для России, во многом копирующей применительно к системе образования точку зрения К. Прехта, выдвигаемые в рамках немецкой дискуссии возражения сохраняют большую актуальность, особенно если учесть традиции образования, накопленные во все предшествующие периоды развития страны. Подстройка образования под текущие задачи бизнеса, под требования работодателя, это ориентация образования на ошибки этого работодателя-владельца производства, иногда даже на его алчные интересы на конкретном рынке. При этом переносится ответственность за дальнейшее профессиональное обучение на рабочем месте с работодателя на систему образования, ибо ситуация представляется так, что система образования должна дать работодателю готового специалиста. Примитивизация знаний, сужение кругозора будет уводить современное общество от базовых знаний и превращать в общество, работающее с данными. Именно эти процессы просматриваются сегодня при анализе тех институциональных изменений и управляемых коррекций системы образования в различных странах, включая Россию. Повышение транзакционных издержек, что связано с трудностью адаптации к новым институтам, с перераспределительными эффектами при работе с данными, увеличением роли групп особых интересов, реализующих себя и через интернет, приведёт к снижению стимулов к инновациям и, как отмечал М. Олсон, к торможению экономического роста. По крайней мере, эти указанные изменения могут оказать влияние на понижение темпа роста. Если правила поведения в науке и образовании таковы, что провоцируют повышающиеся издержки, то это будет затруднять процесс наращивания и использования знаний, сокращать стимулы к такой деятельности. Целевая установка на развитие указанных секторов

потребуется иной организации экономики, и, что особенно важно, нового вида экономической политики, создающей и реализующей стимулы формирования новизны и применения открытого знания. Кроме того, в освоении знаний центральное значение имеет время как ресурс, причём именно оно недооценивается экономистами-исследователями. Тот, кто быстрее получил знание и освоил его, применил, передал другому, будет в выигрышном положении относительно тех, кто медлит в этой сфере. Следовательно, наравне с прямыми затратами на получение знания и его распространение, необходимо учитывать время, которое требуется для освоения знания, технологии, проведения НИОКР и т.д. При этом стоит предположить, что «эффективность знания» определится известным принципом презумпции теории Джона Коммонса. Только применить этот принцип нужно к знанию вообще, а не только к теории. Тогда он сводится к такой формулировке: то знание наиболее полезно, которое будучи применённым позволяет получить наилучшие результаты, объяснить и понять большее, связано с меньшими средствами и затратами на его получение и передачу по агентам, имеет большую широту применения и воплощено в большем объёме создаваемых и используемых благ и новых знаний. Однако, учитывая свойство «отложенной стоимости» для знания, и наименее полезное знание согласно принципу презумпции теории, в действительности может обладать отсроченной полезностью. Поэтому принятие текущего решения относительно какого-то знания может приводить к ошибке, связанной именно с отсроченной ценностью знания. В связи с этим любые оценки «экономики знаний» как сектора являются ограниченными и могут использоваться для ориентировочного заключения и сопоставления развития этого нового общественного явления – «экономики знаний», несущего с собой как многочисленные возможности, так и сопровождающие их проблемы в силу неопределённости и сложности объекта, составляющего ядро этого явления. Вышеизложенное позволяет сформулировать следующие два релевантных вывода.

Во-первых, если оценивать «экономику знаний» по ядру видов деятельности, отвечающих за производство и распространение знаний, то в России этот сектор занимает очень невысокую долю в создаваемой валовой добавленной стоимости и практически не влияет на темп экономического роста на всем исследуемом отрезке времени. В странах Европейского Союза наблюдается обратное явление – «экономика знаний» имеет большой вес и динамизм развития. В Китае масштаб «экономики знаний» не так значителен, но динамика позволяет сделать обнадеживающие оценки относительно перспектив. Тем самым складывающиеся тенденции развития «экономики знаний» определяют необходимость соответствующей политики применительно к российской экономике, однако, чтобы она была успешной, требуется изменение содержания макроэкономической политики, а также проведение системных изменений, создающих стимулы применения знаний во всех звеньях функционирования хозяйственной системы. Во-вторых, изменения в секторе образования являются базовыми с точки зрения оценки перспектив «экономики знаний». Поэтому институциональные коррекции, направленные на унификацию правил, ввод нормативов в области образования, подчинение образования, то есть процессов передачи знаний, задачам бизнеса и обучение только ремеслу, то есть некой компетенции выполнения работы, сужают исконные функции образования, и, в определенном смысле, противоречат содержанию «экономики знаний», поскольку способствуют априорному отсеиванию знаний ещё до их возможного применения, приводят к оценке знаний без учёта эффекта «отложенной стоимости». Именно этот эффект является определяющим при управлении знаниями и создаёт атмосферу накопления и бережного отношения к знаниям как интерспецифическому ресурсу. Таким образом, направления развития «экономики знаний» связаны с расширением охвата области приложения знаний, воспроизводством новых видов знаний, что требует и большего числа образованных людей и научных работников, неуклонно повышающих свою квалификацию. Динамика имеет значение, но она может показать эффект самоторможения, вызванный конфликтом процесса

тиражирования и наращивания знаний с областью их применения. Знания обладают примечательным свойством: их приросту могут сопутствовать факторы, снижающие эффективность развития не только «экономики знаний» как сектора, но и общества в целом. Задача государства состоит в том, чтобы суметь преодолеть подобные негативные последствия и использовать синергетику знаний для обеспечения гармоничного общественного развития, обеспечивая доступ знаний и возможности их использования на собственное благо как можно большему числу людей.

Современные руководители, к сожалению, не всегда по своему потенциалу соответствуют занимаемой должности. Объективно и закономерно организация подготовки руководителей среднего и высшего уровней системы требует наличия и затрат определенных ресурсов: временных, интеллектуальных, должностных и др. То есть для успешного управления системой необходимо знать на всех ее (системы) уровнях профессиональные задачи и методологию их решения, видеть завтрашний день и себя системно в нем, обладать стратегическим предвидением, аналитическим умом, высокой работоспособностью и др., чтоб выстроить прогрессивное развитие системы исходя из требований не только сегодняшнего дня, а больше – завтрашнего. Одним словом, руководитель должен состояться как успешный профессионал на всех уровнях своего карьерного (системного) роста, другими словами - темп профессионализации должен совпадать с темпом карьерного роста и численно в идеале стремиться к единице. Иначе наступает дисбаланс, деградация и разрушение, как личности руководителя, так и его системы. В чем проявляется ошибка современных руководителей. Для наглядности приведём один пример. Руководитель ставит подчиненным задачи, которые они по определению еще не способны их решать (в силу разных причин). Результат такого руководства однозначно очевиден – отрицательный. Подчиненные либо должны заниматься плагиатом, в лучшем случае компиляцией, либо просить тех, кто способен их решать. Так, аспирант, по сути своей вчерашний выпускник вуза, получает задачу по разработке системы оценки и анализа качества выполнения функциональных обязанностей заведующего кафедрой, декана факультета и других должностных лиц вуза. К чему это ведет? Однозначно к психологической травме, если он исполнительный, добросовестный и мечтает стать хорошим преподавателем или научным сотрудником, а также к порождению лжеученых, плохих преподавателей, недалбликов и завистливых руководителей и т.д., если он случайно (не по призванию) попавший в систему (вуз, НИИ, фирму и др.) человек.

Исполнитель непосильной задачи начинает сомневаться в своих способностях, так как не может самостоятельно справиться с поставленной работой (задачей). Родается симптом неверия в свои силы. А без веры нет процесса обучения, а значит – учителя, ученика, системы подготовки высокопрофессиональных и востребованных обществом специалистов и менеджеров. Это и есть система создания «кривых линеек», а следовательно, и кривых линий и т.д. Здесь нарушен принцип предельной полезности. Нельзя при минимальных издержках получать максимальные результаты. Только при заданных издержках можно получить максимальный результат. В рассматриваемом примере при заданных условиях можно посоветовать только одно, как говорят французы, ищите женщину (или мужчину) профессионально способную (способного) решить эту задачу. А затем в развитие личности и системы собрать аспирантов и провести по сценарию (плану) под ее (или его) руководством (или своим, но подготовленным) «мозговой штурм» этой задачи. Таков путь успеха, другого - авторы не знают. А кто знает, пусть поделится. Это – истина. И она нужна для того, чтобы идти в ногу со временем, иметь системные успехи на избранном пути, а не поражения во имя процветания мировой цивилизации. Профессионалы способны усвоить и развивать технологии, а дисциплина необходима для безаварийного производственного процесса. Но эти элементы являются производными по отношению к человеку как профессиональному кадру (руководителю,

менеджеру, специалисту) и фактору эффективности человеческой деятельности, как в реальном, так и в виртуальном мире.

2. Необходима оптимальность структуры государственных расходов

В конце XIX века немецкий ученый А. Вагнер обосновал неотвратимость опережающего роста государственных расходов сравнительно с увеличением национального продукта. Закон Вагнера аргументировался неизбежным увеличением финансовых затрат властей на все более усложняющееся государственное управление, здравоохранение и образование, стимулирование научно-технического прогресса, старением населения и, соответственно, расширением расходов социальной направленности, ростом государственного долга и необходимостью его адекватного обслуживания. И надо признать, что в немалой степени его прогностическая гипотеза, состоящая в том, что эластичность государственных расходов по ВВП (национальному доходу) в долгосрочном периоде станет выше единицы, в дальнейшем подтвердилась. Постепенное повышение удельного веса расходов правительства в ВВП с 10% до 40–50% и даже выше сопровождало процесс прохождения человечества через рекордно разрушительную Великую депрессию, ужасы Второй мировой войны и послевоенное восстановление разрушенного хозяйства. Экономическое соревнование двух систем, нарастающей социальной конфликтности в странах с рыночной экономикой, потребность во всемерной поддержке прогрессивных структурных сдвигов в части опережающего роста наукоемких отраслей порождали все новые функции государства, реализация которых требовала дополнительных финансовых затрат. «Правительство способно управлять ростом, а расходы бюджета обладают выраженным эффектом для экономического роста»¹⁴³. Не случайно власти многих относительно бедных стран с догоняющим типом развития и по сей день продолжают активно использовать закон Вагнера, наращивая долю ВВП, перераспределяемого через бюджетную систему. Но, признавая неизбежность относительного наращивания государственных расходов по мере прогресса смешанной экономики, роста уровня жизни населения, ученым приходилось осознать и неотвратимость наступления некоего предела их дальнейшего расширения и, соответственно, вытеснения частного сектора государственным. Коль скоро удельный вес негосударственного сегмента в рыночном хозяйстве заведомо не может сузиться за пределами в рамках эффекта, названного Е. Балацким «эффектом коммунизма»¹⁴⁴, то принципиально невозможно неуклонно приближающееся к 100% изъятие дохода фирм в государственный бюджет с его последующим направлением на финансирование госрасходов. Поэтому в ходе поступательного развития рыночного хозяйства, природа которого отвергает тотальное огосударствление финансов, неизбежно должен был наступить момент, когда господствующая тенденция к повышению доли правительственных затрат в ВВП вынужденно поменяется на противоположную тенденцию – постепенного вытеснения частными расходами государственных. Новый режим функционирования бюджетной системы, опровергающий тезис об универсальном характере закона Вагнера и спровоцированный попаданием мировой экономики в stagflationную ловушку, отчетливо обозначился в конце 1970-х – начале 1980-х гг. (а в скандинавских странах еще за десятилетие до этого) в русле характерного для рейганомии и тэтчеризма неоконсервативного сдвига в экономической политике. В столь переломный период развития всемирного хозяйства различные неоклассические школы экономической теории (особенно теория экономики предложения во главе с А. Лаффером) в противовес доминировавшему с периода Великой депрессии кейнсианству активно отстаивали необходимость серьезного урезания государственных расходов на наиболее

¹⁴³ *Скрыпник, Д.В.* Бюджетные правила, эффективность правительства и экономический рост // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 2. С. 25.

¹⁴⁴ *Балацкий, Е.В.* Закон Вагнера, кривая Арми-Рана и парадокс богатства // Общество и экономика. 2010. № 9. С. 80–97. С. 87.

развитых индустриальных странах, расценивая его в качестве метода нейтрализации хронического бюджетного неравновесия, борьбы с неконтролируемым раздуванием госдолга и стимулирования через последовательную дезинфляцию инвестиционной активности частных компаний. Как следствие в ведущих странах закон Вагнера перестал проявляться, завершился длительный период усиления финансовых позиций государства в экономике, а доля госсектора в ней начала неуклонно сокращаться. Однако в конце XX – начале XXI вв. казавшееся совсем недавно незыблемым преобладание неоконсерваторов в коридорах власти многих современных государств, неуклонно движущихся к постиндустриализму, вновь было поставлено под сомнение. Благостный либеральный миф о безальтернативности свободного рынка, не сдерживаемого сколько-нибудь высокой долей ВВП, перераспределяемого через бюджет, развенчивается в последние годы под влиянием событий, подобных рецессии 2007–2009 гг., Брекзиту в Великобритании, миграционному кризису в Европе, массовым волнениями во Франции, широким распространением по всей планете коронавирусной инфекции.

Все эти разнородные события закономерно вновь усилили позиции кейнсианцев, которые, как, например, Нобелевский лауреат П. Кругман, усматривают в качестве наиболее результативного инструмента преодоления стагнации американской экономики серьезное расширение государственных закупок, способное привести к повышению емкости внутреннего рынка, хотя и ценой нарастания циклического бюджетного дефицита. Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц отстаивает необходимость решительного сокращения за счет целевых государственных расходов неравномерности распределения доходов и богатства, присущего Соединенным Штатам, которое становится неодолимой угрозой экономического роста этой страны. Активно возрождая тезис Дж. Кейнса о целесообразности железнодорожного строительства в нелегкие времена, власти другого явного лидера мировой экономики – Китая для подстегивания экономического роста делают ставку на масштабное правительственное финансирование строительства высокоскоростных дорог. И, напротив, проведенное в Греции под диктовку Международного валютного фонда урезание расходной части бюджета привело вовсе не к всплеску частных инвестиций, а, наоборот, к уходу этой страны в состояние еще более глубокого кризиса, при котором крайне трудно всерьез рассчитывать на прирост вложений в реальный сектор национальной экономики. Во многом аналогичная ситуация в последнее десятилетие складывалась и в России, где, по резонанному замечанию В. Рязанова, «предпринимаемые попытки сокращения госрасходов не приводили к адекватной реакции в сфере инвестиционной активности бизнеса как в прошлом, так и в текущем периоде»¹⁴⁵. Теоретической основой бюджетной рестрикции явился тезис о том, что к настоящему времени «в России отсутствуют долгосрочные резервы наращивания госрасходов»¹⁴⁶. В бюджетно-налоговом регулировании российской экономики, отмечает О. Дмитриева, «была уникальная ситуация, когда можно было использовать позитивные элементы либеральной и социальной моделей. Вместо этого мы получили недостатки обеих моделей»¹⁴⁷. Стратегический дефект кейнсианской модели фискальной политики, связанный с запредельно высокой, зачастую подрывающей предпринимательскую активность налоговой нагрузкой на экономику, дополнен в этом взрывоопасном «коктейле» откровенными слабостями ее неоклассической модели, состоящими в игнорировании позитивного мультипликативного эффекта от наращивания государственных расходов в условиях неполной занятости. Анализированная зависимость темпов хозяйственного прогресса от масштабов государства (она получила в литературе

¹⁴⁵ Рязанов, В.Т. Кейнсианская экономическая теория и политики: возможности и ограничения на современном этапе // Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 2016. Вып. 2. С. 3–26. С. 13.

¹⁴⁶ Юрисов, Г., Синельников-Мурылев, С. Бюджетная политика и экономический рост // Вопросы экономики. 2013. № 8. С. 35–59. С. 49.

¹⁴⁷ Дмитриева, О. Экономические кругообороты и финансовые «пылесосы» // Вопросы экономики. 2013. № 7. С. 49–62. С. 50.

название кривой Арми-Рана) имеет вид параболической функции с присущей ей точкой оптимума. Если закон Вагнера характеризует прямую связь между динамикой национального продукта и уровнем правительственных затрат, то кривая, обоснованная Р. Арми и Р. Раном, выражает обратную зависимость темпов экономического роста ($\Delta Q/Q$) от доли государственных расходов в ВВП ($\Delta G/\Delta Q$). Причем связь эта выглядит весьма противоречиво: в нормальной зоне (от нуля до точки С) бюджетная экспансия государства, проводимая на этапе выхода национальной экономики из состояния спада, сопровождается неуклонным, хотя и неуклонно замедляющимся в диапазоне от Q1 к Q2 ростом ВВП – в связи с позитивным результатом расширяющихся правительственных вложений в образование, здравоохранение, культуру и другие сферы формирования человеческого капитала, а также в результате положительных последствий запуска в обстановке неполной занятости эффекта мультипликатора государственных расходов; но после точки С (обоснованной Д. Скалли) и вхождения уровня государственных расходов ($\Delta G/\Delta Q$) в запретную зону в результате избыточного расширения государственного сектора наступает радикальный перелом в динамике национального продукта. При запредельном раздувании масштаба государства темпы расширения последнего ($\Delta Q/Q$) начинают отчетливо затухать: вначале (между Q2 и Q1) довольно плавно, а затем после прохождения точки В все более стремительно. Как видим, влияние производительных расходов государства на экономический рост заведомо не выглядит однонаправленным: «до определенного предела увеличение таких расходов ускоряет рост, а после достижения этого предела начинает его замедлять»¹⁴⁸. Подобное замедление, по нашему мнению, обусловлено следующими двумя комплексами причин. Первый комплекс обусловлен неуклонным нарастанием налоговой нагрузки на национальную экономику, требующуюся для расширения государственных социальных и инвестиционных программ, и ее усиливающимся негативным влиянием на хозяйственную динамику. Этот отрицательный эффект, обоснованный А. Лаффером, связан, прежде всего, с расширением теневой экономики, препятствующей по причине своей непрозрачности адекватному учету созданных в стране товаров и услуг в официальной макроэкономической статистике; масштабным оттоком капитала и рабочей силы за границу и, соответственно, их острым дефицитом в стране; снижением инвестиционной активности отечественного бизнеса, испытывающего запредельный налоговый пресс; сокращением мотивации к труду со стороны наемных работников, все более отчетливым предпочтением ими труда досуга. К тому же раздувание системы государственного социального обеспечения, обретающее реальность по мере повышения налоговой нагрузки, ослабляет стремление безработных к неустанному поиску рабочих мест, а также кардинально изменяет соотношение потребляемой и сберегаемой частей располагаемого дохода домохозяйств. В структуре последнего неотвратно увеличивается доля потребления, коль скоро лица наемного труда всерьез рассчитывают на масштабную правительственную поддержку в случае утраты рабочего места, болезни, скатывания в нищету. Падение же доли сбережений в ВВП, по мнению неоклассиков, неизбежно влечет за собой сокращение финансовых источников инвестиций, замедляющее экономический рост. Да и фирмы, чрезмерно уверенные в правительственной поддержке, при распределении чистой прибыли начинают отчетливо делать акцент вовсе не на наращивание дополнительных капиталовложений, а на выплату дивидендов своим акционерам и погашение корпоративных долгов.

Вторая комбинация причин связана с неуклонно нарастающей по мере расширения государственной активности угрозой увеличения структурного бюджетного дефицита, а значит, появления того или иного сочетания наращивания государственного долга и ускорения инфляционных процессов в стране. Конечно, тормозящий эффект этих негативных явлений может трактоваться по-разному. Если инфляция через механизм

¹⁴⁸ Кудрин, А., Соколов, И. Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 5–27. С. 10.

нарастающих инфляционных ожиданий неотвратимо влечет за собой перемещение капиталов из реального сектора национальной экономики в сектор финансовый, а также побуждает монетарные власти взвинчивать процентные ставки с адекватными неблагоприятными последствиями для динамики национального продукта, то усиление внешних и внутренних заимствований. В случае, когда финансовые власти для покрытия дефицита бюджета предпочтут наращивать свой внутренний долг, действие эффекта вытеснения частных инвестиций государственными ценными бумагами (из-за неизбежного повышения процентных ставок) неотвратимо скажется на инвестиционной привлекательности страны, что лишит ее видимых перспектив ускорения экономического роста. При акценте же на заимствованиях у нерезидентов торможение динамики ВВП может произойти, например, в результате постепенной утраты суверенитета страны и стремления стран-заемщиков через кабальную долговую политику повлиять в негативном ключе на конкурентоспособность национального хозяйства. Несомненный ущерб для экономического роста может в этом случае вызвать и резкое удорожание обслуживания накопившейся внешней задолженности в результате ослабления национальной валюты, что неизбежно отразится на недофинансировании правительственных программ, обеспечивающих экономическое развитие. В тот момент, когда в экономике страны достигается критическое значение показателя $\Delta G/\Delta Q$, понимание фискальными властями указанных выше многочисленных факторов должно приводить их к осознанному выбору в пользу сокращения государственных расходов, которое в данной ситуации выглядит вполне обоснованным в плане противодействия реальной угрозы дальнейшего торможения хозяйственной динамики. Причем подобное торможение оказывается куда более резким в периферийных странах, лишенных возможностей масштабного финансирования возникающего бюджетного дефицита за счет внешних займов и малоинфляционной денежной эмиссии, и намного менее заметным в государствах центра мировой экономики, обладающих правом выпуска резервных валют и потенциалом построения долговых пирамид за счет перетягивания финансовых ресурсов с периферии. Но во всяком случае достаточно точная идентификация переломной точки Скалли в любой стране, находящейся на том или ином этапе ее развития, выступает неперенным условием своевременного разрешения диалектического противоречия между размером государственного присутствия в экономике и динамикой ВВП. Наилучшая пропорция между расходами правительства и ВВП и, соответственно, предельный уровень этих расходов, конечно же, не могут быть идентичными для всех стран, а также различных этапов их хозяйственного развития. Прежде всего, их соотношение, проявляя эффект асимметрии, варьируется по фазам делового цикла: если в кризис государство за счет нарастания бюджетных расходов неуклонно расширяет свои полномочия и вторгается в сферы, которые прежде не входили в его компетенцию, то на подъеме его относительные траты обычно сокращаются в антиинфляционных целях, правда, зачастую не столь заметно, поскольку подобному сокращению вполне могут воспротивиться известные закономерности электорального цикла деловой активности. Во многом такая цикличность сопровождается переходом власти в финансовом блоке правительства (совсем не случайным, конечно же, а вполне закономерным) в руки государственников или либералов. К тому же даже при сходном состоянии экономической конъюнктуры в различных странах точка Скалли имеет самые различные количественные очертания, а кривая Арми-Рана может стать «худенькой», «толстенькой», «присевшей» и «привставшей». Тогда как в странах с либеральной экономикой даже небольшое повышение $\Delta G/\Delta Q$ способно превысить некий «лимит терпимости» общества, чем мгновенно «убивает» восходящую динамику ВВП, в странах с социально ориентированной экономикой даже существенное завышение этого индикатора вполне может сопровождаться дальнейшим ускорением хозяйственного развития.

В «гиперкейнсианской» бюджетной системе СССР наблюдалась чудовищно завышенная налоговая нагрузка на национальную экономику параллельно с запредельными государственными расходами. Свидетельствуя о превышении специфически-советской точки Скалли, такая комбинация уже с середины 1970-х гг. обрекала отечественную экономику на неуклонное торможение хозяйственной динамики и предопределяла неизбежность ее вхождения в череду неких приватизационных циклов. Впрочем, обозначившиеся в 1990-е гг. шоковые преобразования в бюджетно-налоговой политике российского государства опять-таки не сопровождались нахождением оптимальной доли ВВП, перераспределяемого через бюджет: эта доля оказалась, наоборот, сильно зауженной, погружая нашу страну на запредельную глубину трансформационного спада. В социально ориентированных странах Северной Европы, в которых ведущими макроэкономическими целями выступают полная занятость и справедливость в распределении доходов, «лимит терпимости» их экономики к чрезмерному удельному весу государственных расходов в национальном продукте оказывается заметно более высоким сравнительно со странами с федеративным устройством государственного организма, в которых расширение правительственных затрат вполне может породить межнациональные конфликты. При таком подходе для России как многонациональной страны может показаться невозможным совмещение завышенных расходов властей с устойчивым экономическим ростом. По нашему же мнению, научное объяснение существенно различающегося по своему направлению воздействия государственных расходов на экономический рост следует искать не столько в демографических и институциональных факторах и обстоятельствах, сколько в самой укрупненной структуре этих финансовых трат. Обеспечение устойчивого хозяйственного развития предполагает нахождение финансовыми властями такого соотношения между различными компонентами государственных расходов, которое близко к оптимуму. Решение этой задачи требует максимизации производительных расходов казны (прежде всего, вложений в производственную и социальную инфраструктуру), оказывающих прямое позитивное воздействие на рост совокупного предложения. В кризисный период не менее значимыми являются и трансфертные бюджетные траты, нацеленные на наращивание совокупного спроса. А вот непроизводительных расходов, к которым относится использование бюджетных средств на реализацию управленческих, полицейских, а в ряде случаев и оборонных функций, должно быть минимально необходимым (определяемое, например, соображениями оборонной достаточности) количества. При таком подходе априори неудачными являются попытки надежды связать бесструктурные размеры госрасходов с параметрами экономического роста. Решающее воздействие на восходящую (или, напротив, нисходящую) хозяйственную динамику оказывает не сам по себе совокупный объем бюджетных расходов, а прежде всего, соотношение их частей. Мы склонны связывать подобные расхождения, выражающиеся либо в «худенькой», либо, напротив, в «толстенькой» форме кривой Арми-Рана, прежде всего, с преобладанием в структуре государственных расходов производительных либо отчетливо непроизводительных статей затрат. Более недопустимо игнорировать очевидный факт, что сходные по своей величине финансовые ресурсы, которые тратятся государственным бюджетом, например, на расширение производственной и социальной инфраструктуры и на обслуживание государственного долга, на фундаментальные исследования и на обеспечение правопорядка, оказывают далеко не тождественное воздействие на прирост ВВП по причине своего разнонаправленного влияния на динамику общественной производительности труда как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе. В то время как наращивание производительных расходов в сферы здравоохранения, образования, науки гарантирует посткризисный восстановительный рост, увеличение расходов непроизводительных (например, на государственное управление) и неминуемое в этом случае увеличение структурного бюджетного дефицита не способно привести ни к чему, кроме ускоряющейся инфляции. К тому же если управленческие расходы и расходы

на национальную безопасность, правопорядок все же взвинчивают совокупный спрос, то во многом на импортные товары и услуги (например, в сфере зарубежного туризма или приобретения зарубежной техники для спасения людей).

Согласно результатам моделирования, проведенного А. Балаевым, увеличение государственных расходов на национальную экономику на 1% ВВП при сохранении общей суммы этих расходов на неизменном уровне приводит к росту российского ВВП на 1,1 п.п., а аналогичных расходов на образование – на 0,8 п.п., в то время как сходный прирост расходов на национальную оборону и социальную политику порождает сокращение национального продукта на 2,1 и 0,7 п.п. соответственно¹⁴⁹. В случае превалирования производительных расходов над непроизводительными даже заметный циклический бюджетный дефицит, связанный с проведением кейнсианской бюджетной экспансии, становится не только мощным антикризисным фактором, но и надежным способом восстановления долгосрочной сбалансированности бюджетной системы страны. Заметно улучшает показатель DQ/Q использование государственных средств (например, в форме субсидий) на поддержку не добывающих, а обрабатывающих отраслей отечественной экономики, создающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Будучи намного менее капиталоемкими и характеризуюсь относительно непродолжительным сроком окупаемости капитальных вложений, эти отрасли имеют к тому же сильную межотраслевую сцепку, поощряя ускоренное развитие все более отдаленных от них в производственно-технологических цепочках смежных промежуточных отраслей. По данным С. Толкачев, мультипликатор добавленной стоимости продукции обрабатывающей промышленности США составляет 3,6. Это означает, что каждый доллар, потраченный внутри страны на производство конечной продукции обрабатывающих производств, создает спрос на дополнительную продукцию, необходимую для производства конечной, в размере 3,6 долл.¹⁵⁰. Думается, что в современной России, особенно с учетом довольно высокой материалоемкости выпускаемых конечных благ, значение подобного мультипликатора ничуть не ниже. В обрабатывающих отраслях существенно выше и производительность труда сравнительно с добывающими. Они характеризуются также высоким мультипликатором занятости: каждое дополнительное рабочее место в них создает 3–4 рабочих места в сопряженных звеньях народнохозяйственного организма. Поэтому сознательное формирование через мощный инструмент государственного заказа многозвенных цепочек создания конкурентоспособной конечной продукции выступает сегодня решающим фактором превращения вялотекущего оживления российской экономики в ее бурный подъем. При этом крайне важно для наращивания конечного результата от использования централизованных финансовых ресурсов максимальное приближение цен госзаказа к ценам рыночным. Свидетельствуя о сокращении масштабов коррупции в стране, сближение этих цен повлечет за собой ускорение темпов экономического роста без наращивания совокупного объема государственных расходов, а лишь за счет оптимизации их внутренней структуры, например, посредством переброски сэкономленных в ходе антикоррупционной деятельности финансовых средств на социальные цели. Поскольку величина мультипликатора государственных расходов находится, как известно, в прямой зависимости от предельной склонности к потреблению, постольку скорость нарастания национального продукта в немалой степени зависит от поступления бюджетных ресурсов через трансферты в распоряжение наименее состоятельной части населения, не склонной к их сбережению. Впрочем, позитивный эффект таких социальных расходов государства обычно является краткосрочным, поднимая ВВП лишь текущего года и со временем «съедаясь» негативным эффектом усиления иждивенчества, а также налогового пресса на

¹⁴⁹ Балаев, А. Влияние структуры бюджетных расходов на экономический рост в России // Экономическая политика. 2018. Т. 13. № 6. С. 8–35. С. 8.

¹⁵⁰ Толкачев, С. Еще один шаг, американский, к реальной оценке вклада обрабатывающей индустрии // Экономист. 2016. № 4. С.20–23. С. 22.

экономику. А вот расходы на образование, т.е. социально-инфраструктурные вложения в человеческий капитал, могут сравниться (и даже при определенных условиях превзойти) эффект от инвестиционных вложений бюджета в капитал физический, например, в объекты производственной инфраструктуры. Повышение зарплат бюджетников, конечно, существенно поднимает покупательную способность населения (причем занятого далеко не только в государственном секторе), что крайне полезно в кризисный период. Однако параллельно оно оказывает давление на частный сектор, вынуждая предпринимателей тоже поднимать номинальную заработную плату, что влечет за собой рост издержек производства, сокращает спрос на труд и, напротив, увеличивает его предложение. Одновременно фирмам приходится сталкиваться и с повышением налоговой нагрузки или отрицательными макроэкономическими последствиями наращивания государственного долга (например, с удорожанием кредита). Естественными результатами подобных процессов вполне могут стать всплеск безработицы и сдерживание хозяйственного развития. Определяющее влияние на величину мультипликатора оказывает не только величина предельной склонности к потреблению, но и пропорция, в которой свои дополнительные доходы население направляет на приобретение импортных и отечественных товаров. В этом плане экономия бюджетных средств на выплату стипендий студентам, пенсий ветеранам, пособий малоимущим семьям, которые выступают главными потребителями продукции с маркой «Сделано в России», не только замедляет экономическое развитие нашей страны, но и всемерно тормозит реализацию программ импортозамещения. Если средства, полученные из государственного бюджета, будут использованы населением на покупку продукции, произведенной, допустим, в Китае, то такое расширение емкости рынка приведет не к росту российского ВВП и не к созданию новых рабочих мест, а скорее к вытеснению отечественного производителя дешевым китайским ширпотребом и, соответственно, к резкому сокращению положительного сальдо внешней торговли. Нечто подобное в недавнем прошлом наблюдалось в США, где скачкообразное наращивание денежной массы со стороны ФРС в рамках трех этапов «количественного смягчения» привело не к сколько-нибудь заметному ускорению роста национальной экономики, а вызвало всего лишь рекордный всплеск импорта товаров из крупных развивающихся стран, чья значительно более дешевая продукция хлынула на ставший более емким открытый американский рынок. Поэтому эффект мультипликатора государственных расходов (и это хорошо понимает сегодня Д. Трамп, запуская гибридные механизмы «торговых войн») оказывается при прочих равных условиях куда более сильным в относительно закрытой экономике, в которой меньшая доля выделенных населению бюджетных средств фактически перетекает за рубеж. Выходит, сам по себе анализ соотношения правительственных расходов с ВВП не способен стать основой макроэкономического прогноза вне детального исследования внутренней структуры таких затрат. Бесспорно, что расширяющийся гособоронзаказ при сокращении текущих затрат на содержание войск способен плодотворно повлиять на темпы роста российской экономики, в том числе через мультипликативное расширение неразрывно связанных с оборонно-промышленным комплексом гражданских отраслей, в которых в результате этого начинает нарастать занятость. Но и этот инструмент бюджетной политики оказывается не без греха, коль скоро неминуемо отвлекает ограниченные производственные ресурсы из гражданского сектора (особенно специалистов высшей квалификации) и тем самым усиливает уже существующие структурные перекосы в народнохозяйственном организме. Нынешнее сокращение расходов на пенсионное обеспечение россиян в рамках курса на адаптацию пенсионного возраста к продолжительности их ожидаемой жизни теоретически способно ускорить экономический рост, в том числе за счет расширения предложения труда в целом ряде сегментов нашего острodefицитного рынка. Однако краткосрочный спад потребительской активности резко расширяющейся группы лиц предпенсионного возраста вполне может переломить господствующий тренд последствий пенсионной

реформы. Так что детальный поиск разумного баланса выгод и потерь должен предварять любое сколько-нибудь крупное решение по изменению структуры государственных расходов. В ходе такого неустанного поиска власти должны к тому же просчитывать продолжительность лагов воздействия тех или иных бюджетных трат, которые короче в одних случаях (например, при выдаче натуральных и денежных трансфертов населению) и длиннее в других (допустим, расходов на укрепление национальной безопасности). В противном случае запоздалые дискреционные решения по наращиванию (урезанию) государственных расходов будут не сглаживать циклические колебания экономической конъюнктуры, а, напротив, выступать в роли мощных проциклических инструментов. Надо признать, что в ходе рыночной трансформации в России сложилась крайне нерациональная структура расходов государственного бюджета, приоритет в котором был отдан непроизводительным тратам (на государственное управление, правоохранительную деятельность, оборону страны) в ущерб производительным расходам на централизованные инвестиции, развитие человеческого капитала (здравоохранение, образование, культура), фундаментальную науку. С 1992 г. российское правительство осознанно вступило на пролиберальный путь тотального урезания абсолютной и относительной величины государственных инвестиций, закупок, трансфертных программ. Иногда считают подобную политику оправданной, если сокращение государственных расходов сопровождается замещающим ростом частных инвестиций. Однако на это сложно надеяться в условиях, когда инвестиционная активность частных компаний жестко ограничивается бедностью потенциальных покупателей их продукции. В результате серьезного сокращения доли государственных расходов в ВВП ($\Delta G/\Delta Q$) с точки С до точки А и даже ниже, темпы экономического роста в России ($\Delta Q/Q$) стали отчетливо отрицательными, а российский национальный продукт сократился в 1990-е гг. более чем на 40%. В начале XXI века в результате притока в страну нескольких триллионов нефтегазодолларов абсолютный и относительный размер государственных расходов, безусловно, возрос, однако параллельно с этим неуклонно происходило их перетягивание в пользу тех ведомств, которые имели возможность активно продвигать свои интересы в коридорах власти. Приходится признать, что в структуре бюджетных трат российской финансовой системы в последние годы поистине запредельный удельный вес занимают именно нерациональные компоненты.

Так, по расчетам А. Балаева, в 2017 г. доля непроизводительных расходов в структуре расходов бюджетной системы России находилась возле отметки в 70%, в то время как уровень расходов производительных в течение последнего десятилетия составлял лишь 10,5–11% ВВП, т.е. всего 28–30% общих расходов. В подобной ситуации баланс между расходной частью бюджета его налоговыми и неналоговыми доходами (и даже достижение бюджетного профицита) достигнутый путем секвестирования правительственных затрат, скажем, на инвестиции в человеческий капитал или транспортную инфраструктуру, заведомо не может служить гарантией скорейшего преодоления продолжающейся рецессии и достижения бюджетного равновесия в обозримой перспективе. В этом случае национальная экономика неотвратимо попадает в порочный круг, «налоговую ловушку»: неизбежное сжатие налогооблагаемой базы уже в самом ближайшем будущем побуждает власти в очередной раз урезать свои расходы. Поэтому только опережающее наращивание производительных бюджетных расходов параллельно с сокращением расходов непроизводительных было бы способно существенно ускорить хозяйственный прогресс нашей страны на длительном временном интервале. Огромные средства и по сей день тратятся на содержание раздутого и неэффективного государственного аппарата, расширение правоохранительной системы, служащей в большей мере не безопасности граждан, а защите нынешней системы общественных отношений с ее дефектами, строительству не столь значимых объектов инфраструктуры по откровенно завышенным ценам. И протекает все это под аккомпанемент заявлений о приоритетности социальных расходов казны, о неременном

финансировании всех принятых властями на себя социальных обязательств. Между тем структура государственного бюджета и особенности его исполнения нередко не соответствуют официальным заявлениям о приоритетности социальных расходов казны и принятым властями на себя социальным обязательствам. Специфика современной России состоит в том, что большие масштабы подготовки врачей (42 специалиста на 10 тыс. россиян, это 5 место в мире) наблюдаются на фоне сокращения числа больниц и поликлиник (за 2000–2010 гг. первых стало меньше на 40%, а вторых – на 20%). Подготовленные медики с высшим образованием предпочитали трудиться не по специальности из-за низкой заработной платы, абсолютно не соответствующей мировым тенденциям. В немалой степени асоциальная структура расходов государственного бюджета обусловлена разгулом коррупции. Известно, что «при высоком уровне коррупции снижается доля государственных ассигнований на образование и здравоохранение и увеличивается доля военных расходов»¹⁵¹, очевидно, и вследствие высокой коррупционности в сфере этих расходов. Формально реализация указов Президента от 7 мая 2012 г. должна была привести к повышению заработной платы 12 категорий работников социальной сферы и науки до среднего уровня по региону. Однако подавляющая доля затрат на их реализацию предполагалась из хронически дефицитных региональных бюджетов (доля федерального бюджета на эти цели снизилась с 30% в 2013–2014 гг. до 17% в 2015 г.). В результате необходимым условием выполнения назревших президентских указов стало резкое сокращение численности работников социальной сферы. Так, численность врачей за 2011–2015 гг. сократилось на 6%, а преподавателей вузов – на 18,5%¹⁵². А последующее ускорение инфляции нередко вело к возвращению реальных зарплаток до уровня, предшествующего майским указам. Несмотря на масштабы обновленных национальных проектов, реальные правительственные расходы на образование и здравоохранение и в 2020–2022 гг. сохраняются, по сути, на прежнем уровне.

Поиск оптимального соотношения государственных расходов и ВВП неразрывно связан с решением задачи повышения эффективности государственных затрат: чем выше последняя, тем масштабнее могут стать инициированные властями национальные проекты. И, наоборот, в случае низкой эффективности этих затрат полезным может быть признано серьезное урезание перечня государственных программ. Мы считаем, безусловно, необходимым наращивание в обозримой перспективе бюджетных средств на развитие экономики и социальной сферы, но при одном неперменном условии – оптимизации структуры государственных расходов и повышения их эффективности. Поиск количественных параметров этой оптимизации и методов повышения эффективности государственных затрат стал бы очень важным вкладом в обеспечение устойчивого инновационного роста отечественной экономики.

3. Методика оптимизации бюджетных средств на национальные проекты

Предлагаемая методика системной увязки государственных расходов базируется на управленческом подходе к оценке эффективности использования бюджетных средств и применяется на этапе планирования, а также реализации программы. Одними из важнейших принципов организации управления национальными проектами (Программами – НП) являются обеспечение сбалансированности объемов финансирования мероприятий данной Программы, а также обеспечение целевого и эффективного использования финансовых ресурсов, выделяемых на реализацию Программы. Главным методом разработки национального проекта является научно-

¹⁵¹ Буклемишев, О. Фискальное стимулирование и российские бюджетные фонды // Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 74–85. С. 78.

¹⁵² Акиндинова Н., Чернявский А., Чепель А. Региональные бюджеты в условиях кризиса: можно ли достичь сбалансированности? // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 31–48. С. 37.

обоснованный метод программно-целевого планирования (далее - ПЦП) развития высокотехнологичного промышленного комплекса, в первую очередь оборонно-промышленного комплекса. На современном этапе использование метода ПЦП для разработки НП имеет следующую особенность – вместо использовавшегося ранее принципа «от задач к финансам» реализуется подход «от выделяемых ресурсов к множеству возможных альтернативных (всех возможных) вариантов решаемых задач с оценкой их реализуемости, эффективности обеспечения производства приоритетных образцов вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), последствий и влияния на состояние и перспективы развития ОПК, включая его экспортный потенциал». Основной целью разработки НП является создание сбалансированного по срокам, ресурсам и возможностям промышленности плана разработок и создания производственных мощностей для технического оснащения Вооруженных Сил и других войск РФ приоритетными образцами ВВСТ. От степени увязки всех требуемых документов и программ в значительной степени зависит эффективность реализации программных мероприятий. Актуальность и новизна данного подхода к оценке эффективности Программы заключается в том, что механизм учета положений, требований указанных документов в части системной увязки мероприятий НП по целям, задачам, направлениям развития, государственным заказчикам, ресурсам и срокам, а также по обеспечению координации мероприятий проекта НП с мероприятиями государственной программы вооружений (ГПВ) и большого числа других программ, в настоящее время отсутствует. При разработке управленческого подхода потребовалось решить задачи алгоритмизации и формализации следующих процедур: анализа соответствия проекта положениям концептуальных документов в области военной безопасности; системной увязки мероприятий проекта по целям, задачам, направлениям развития, государственным заказчикам, ресурсам и срокам; координации мероприятий НП с мероприятиями других программ, затрагивающих сферу военно-технического обеспечения обороноспособности и безопасности Российской Федерации.

Основными информационными источниками для разработки и реализации управленческого подхода являются: концептуальные и программные документы в области военно-технического и промышленного обеспечения безопасности Российской Федерации; полномочия федеральных органов исполнительной власти, Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации при формировании и оценке качества проекта; данные отечественных и зарубежных источников, позволяющие провести анализ действующих методологических подходов по оценке государственных программ в части увязки их мероприятий по целям задачам, направлениям развития, заказчикам, ресурсам и срокам, а также координации их мероприятий с мероприятиями других программ. Одним из важнейших направлений системной увязки мероприятий проекта является оценка увязки по ресурсам. Управленческий подход к оценке эффективности использования бюджетных средств реализуется на уровне Государственного заказчика и заключается в формализованном представлении требуемых и расчетных показателей степени системной увязки мероприятий Программы с точки зрения возможности реализации мероприятий в установленные сроки и в рамках имеющегося ресурсного обеспечения, а также с точки зрения влияния возможных отклонений финансовых показателей Программы на ее эффективность. Предлагаемый основной подход заключается в формализованном представлении требуемых и расчетных показателей оценки степени системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат с точки зрения возможности реализации мероприятий в установленные сроки, а также их увязки с задачами Программы (*ЗП*), и индикаторами по основным мероприятиям Программы (*ИП*). При этом показатель оценки степени системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат предлагается определять по величине количественного показателя *K*, соответствующего отношению достигаемого целевого показателя (*ДЦП_{СУМ}*) к величине заданного целевого показателя (*ЗЦП_{СУМ}*):

$$K_{\text{сум}} = \frac{\text{ДЦП}}{\text{ЗЦП}_{\text{сум}}}$$

Достижимый целевой показатель рассчитывается как общая стоимость мероприятий Программы (или i-й группы мероприятий Программы), которые: 1) относятся к множеству мероприятий, зависимых друг от друга по задаче (при оценке степени увязки по задачам ЗП), 2) являются увязанными между собой по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторами по основным мероприятиям Программы. Заданный целевой показатель представляет собой общую стоимость мероприятий Программы (или i-й группы мероприятий Программы), которые удовлетворяют только требованию 1), т.е. относятся к множеству мероприятий, зависимых друг от друга по задаче. В качестве правила (таблица 1) предлагается считать: системная увязка мероприятий Программы и планируемых затрат «*достигается*», если нет мероприятий Программы, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам, по срокам их выполнения и индикаторам по основным мероприятиям Программы; системная увязка мероприятий Программы и планируемых затрат «*в основном достигается*», если доля мероприятий, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторам не превышает 0,2; системная увязка мероприятий Программы и планируемых затрат «*достигается частично*», если доля мероприятий, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторам от 0,2 до 0,5; системная увязка мероприятий Программы и планируемых затрат «*достигается в незначительной степени*», если доля мероприятий, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторам от 0,5 до 0,8. системная увязка мероприятий Программы и планируемых затрат «*не достигается*», если доля мероприятий Программы, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторам от 0,8 до 1.

Таблица 1 - Оценка степени увязки мероприятий Программы и планируемых затрат

Качественная оценка степени увязки мероприятий Программы и планируемых затрат	Количественные показатели $K_{\text{сум}}$
не достигается	0,0 – 0,2
достигается в незначительной степени	0,2 – 0,5
достигается частично	0,5 – 0,8
в основном достигается	0,8 – 1,0
достигается	1,0

В целях определения и получения количественной оценки степени системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат предлагается следующий порядок действий:

1. На основании анализа Программы выбрать задачи (ЗП), для которых могут быть сформированы множества мероприятий, зависимых друг от друга по ресурсам, по срокам их выполнения и индикаторам. Для отработки оценки системной увязки мероприятий Программы выбраны: а) следующие задачи ЗП: ЗП1. Создание производственных мощностей для обеспечения реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана ВТС. ЗП2. Развитие промышленных базовых и критических технологий, необходимых для реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами. ЗП3. Совершенствование организационно-технологической структуры и институциональной структуры ОПК, государственного регулирования и контроля деятельности ОПК. б) следующие группы мероприятий Программы: ГМ1. Группа мероприятий, предусматривающих техническое перевооружение в обеспечение развития

промышленных базовых и критических технологий, реконструкцию действующих и создание новых производств для обеспечения производства приоритетных образцов, предусмотренных ГПВ, включая создание мобилизационных мощностей для производства новых видов ВВСТ, а также создание отечественных экономически обоснованных импортозамещающих производств. ГМ2. Группа мероприятий, предусматривающих создание опережающего научно-технологического задела в интересах обороны и безопасности страны и форсирование развития инновационного потенциала ОПК. ГМ3. Группа мероприятий по завершению институциональных преобразований ОПК. ГМ4. Группа мероприятий по развитию кадрового и интеллектуального потенциала ОПК в интересах создания и производства приоритетных образцов ВВСТ. ГМ5. Группа мероприятий по развитию системы управления деятельностью ОПК. ГМ6. Группа мероприятий по развитию военно-технического сотрудничества и решению проблем импортозамещения. ГМ7. Группа мероприятий по повышению качества продукции военного назначения. ГМ8. Группа мероприятий по совершенствованию информационного обеспечения деятельности ОПК. в) следующие индикаторы: ИП1. Уровень производственно-технологической готовности организаций отраслей ОПК для обеспечения производства приоритетных образцов ВВСТ в соответствии с заданиями ГПВ. ИП2. Доля реализованных промышленных критических и базовых технологий для обеспечения производства конкурентоспособной продукции военного назначения. ИП3. Доля активной части обновленных и новых основных производственных фондов интегрированных структур ОПК. ИП4. Доля промышленной продукции, произведенной организациями, входящими в состав интегрированных структур, в общем объеме продукции, произведенной организациями ОПК. ИП5. Доля организаций ОПК, имеющих сертификат на систему менеджмента качества, признаваемый на внешнем рынке. ИП6. Прирост экспорта продукции военного назначения.

2. Уяснить содержание задач Программы. Для каждой задачи (ЗП) сформировать выборку мероприятий. Для выборки, соответствующей конкретной задаче, определить количество (N) и общую стоимость мероприятий (СΣ).

3. Уяснить содержание мероприятий Программы. Для каждой выборки определить: а) стоимость мероприятий Программы, зависимых друг от друга, но не увязанных по ресурсам - СЗПк(Ресj); б) стоимость мероприятий Программы, зависимых друг от друга, но не увязанных по срокам - СЗПк(Ср1j); в) части готовности новых критических базовых и промышленных технологий; в части готовности базы производственных мощностей; в части готовности учебно-материальной базы; в части готовности мощностей технического обслуживания и ремонта; в) стоимость мероприятий, зависимых друг от друга, но не обеспечивающих достижение установленных индикаторов и показателей СЗП(С11j).

4) По каждой задаче рассчитать критерии, которыми являются количественные показатели системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат.

$$K_{зпк(i)} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n (C_{зпк(i)Ресj} + C_{зпк(i)Срj} + C_{зпк(i)И1j})}{\sum_{j=1}^n C_{зпк(i)j}}$$

$K_{зпк(i)}$ - критерий (количественный показатель) увязки мероприятий Программы по ресурсам, срокам для задачи ЗП_i; $i = 1, I$ - порядковый номер группы мероприятий Программы; $j = 1, n$ - порядковый номер мероприятия в соответствующей группе мероприятий Программы; $k = 1, K$ - порядковый номер задачи Программы; $C_{зпк(i)Ресj}$ - стоимость мероприятий, не увязанных по ресурсам; $C_{зпк(i)Срj}$ - стоимость мероприятий, не увязанных по срокам; $C_{зпк(i)И1j}$ - стоимость мероприятий, не увязанных по индикаторам.

Расчет критерия с использованием показателей стоимости $C_{зпк(i)j}$ исключает необходимость применения весовых коэффициентов относительно важности

программных мероприятий, как это потребовалось бы с использованием показателей количества мероприятий *N_{зк(п)}*. Если на одно мероприятие приходится две и более неувязок (по индикаторам, по ресурсам, по срокам), в расчете одного критерия следует использовать одну величину стоимости. Примерная форма выходного документа «Количественная оценка системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат» приведена в таблице 2.

Таблица 2 -Количественная оценка системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат

Идентификатор	Содержание задачи Программы	Оценки увязки мероприятий и планируемых затрат по группам мероприятий Программы			
		ГМ1	ГМ2	ГМ3	ГМ4
ЗП1	Создание производственных мощностей для обеспечения реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ	0,95	0,85	0,75	-
		в основном достигается	в основном достигается	частично достигается	не оценивается
ЗП2	Создание производственных мощностей для обеспечения реализации комплексного плана ВТС	1,0	0,85	0,75	0,88
		достигается	в основном достигается	частично достигается	в основном достигается
ЗП3	Развитие промышленных базовых технологий, необходимых для реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами	0,95	0,75	0,68	0,72
		в основном достигается	частично достигается	частично достигается	частично достигается
ЗП4	Развитие промышленных критических технологий, необходимых для реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами	-	-	-	0,98
		не оценивается	не оценивается	не оценивается	в основном достигается
ЗП5	Совершенствование организационно-технологической структуры ОПК	-	-	-	0,99
		не оценивается	не оценивается	не оценивается	в основном достигается
ЗП6	Совершенствование институциональной структуры ОПК, государственного регулирования и контроля деятельности ОПК	1,0	-	0,77	0,83
		достигается	не оценивается	частично достигается	в основном достигается

Проводя экспертизу затрат по Программе, государственный Заказчик должен также иметь инструмент для оценки степени координации мероприятий Программы с мероприятиями других смежных программ, чтобы исключить излишние затраты, учитываемые в аналогичных мероприятиях других программ. Основной подход заключается в формализованном представлении требуемых и расчетных показателей оценки степени координации мероприятий Программы с мероприятиями *МТк(л)* смежных программ. При этом показатель оценки степени координации предлагается определять по

величине количественного показателя $K_{кмп}$, соответствующего отношению достигаемого целевого показателя ($ДЦП_{кмп}$) к величине заданного целевого показателя ($ЗЦП_{кмп}$), как показано в таблице 3.

$$K_{кмп} = \frac{ДЦП_{кмп}}{ЗЦП_{кмп}}$$

Таблица 3 -Показатели оценки координации мероприятий Программы и других смежных программ

Качественная оценка координации мероприятий Программы и других смежных программ	Количественный показатель
не скоординированы	0
скоординированы незначительно	0,2
скоординированы частично	0,5
в основном скоординированы	0,8
скоординированы	1

Достижимый целевой показатель рассчитывается как общее количество или общая стоимость мероприятий Программы (или i -й группы программных мероприятий), которые удовлетворяют следующим требованиям: 1) относятся к множеству мероприятий Программы, координируемых с мероприятиями исследуемой k -той целевой программы; 2) являются увязанными по заказчикам, по ресурсам и по срокам их выполнения. Заданный целевой показатель представляет собой общее количество или общую стоимость мероприятий Программы (или i -й группы программных мероприятий), которые удовлетворяют только требованию 1), т.е. относятся к множеству мероприятий, координируемых с мероприятиями k -той целевой программы. В качестве правила предлагается считать: мероприятия Программы «*скоординированы*» с мероприятиями k -той целевой программы, если нет мероприятий Программы, подлежащих увязке с мероприятиями другой целевой программы, и не увязанных по заказчикам, по ресурсам или по срокам их выполнения; мероприятия Программы «*в основном скоординированы*», если доля мероприятий Программы, зависящих от k -той целевой программы, но не увязанных по заказчикам, по ресурсам и по срокам их выполнения не превышает 0,2; мероприятия Программы «*скоординированы частично*», если доля мероприятий Программы, зависящих от k -той целевой программы, но не увязанных по заказчикам, по ресурсам и по срокам их выполнения от 0,2 до 0,5. мероприятия Программы «*скоординированы в незначительной степени*», если доля мероприятий, зависящих от k -той целевой программы, но не увязанных по заказчикам, по ресурсам и по срокам их выполнения от 0,5 до 0,8. мероприятия Программы «*не скоординированы*», если доля мероприятий Программы, зависящих от k -той целевой программы, но не увязанных по заказчикам, по ресурсам и по срокам их выполнения от 0,8 до 1.

В целях определения и получения количественной оценки степени координации мероприятий проекта Программы с мероприятиями других целевых программ предлагается следующий порядок действий: 1) На основании анализа целевой программы выбрать мероприятия $МПк(l)$, для которых могут быть сформированы множества мероприятий Программы, подлежащих координации по заказчикам, ресурсам и срокам выполнения. 2) Уяснить содержание мероприятий. Для каждого мероприятия $МПк(l)$ сформировать выборку мероприятий Программы из групп мероприятий. Для выборки, соответствующей конкретной задаче, определить количество N и общую стоимость мероприятий $С_{г}$. 3) Уяснить содержание мероприятий Программы. Для каждой выборки определить: количество и стоимость мероприятий Программы, зависящих от мероприятия $МПк(l)$, но не увязанных по заказчикам; количество и стоимость мероприятий Программы, зависящих от мероприятия $МПк(l)$, но не увязанных по ресурсам (в части дублирования

друг друга); количество и стоимость мероприятий Программы, зависящих от мероприятия $МПК(l)$, но не увязанных по срокам; 4) По подразделам Программы по формуле рассчитать критерии, которыми являются количественные показатели координации мероприятий проекта Программы с мероприятиями других целевых программ.

$$K_{МПк(ij)} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n (C_{МПк(i)Zasj}) + C_{МПк(i)Resj}) + C_{МПк(i)Срj})}{\sum_{j=1}^n (C_{МПк(ij)})}, \text{ где:}$$

$K_{МПк(ij)}$ – критерий (количественный показатель) координации мероприятий i -й группы мероприятий Программы с l -м мероприятием k -й программы по заказчиком, ресурсам и срокам; $i = 1, I$ – порядковый номер группы мероприятий Программы; $j = 1, n$ – порядковый номер мероприятия в группе мероприятий Программы; $k = 1, K$ – порядковый номер смежной целевой программы; $l = 1, L$ – порядковый номер мероприятия с которым координируются мероприятия Программы; $C_{МПк(i)Zasj}$ – стоимость мероприятий, не увязанных по заказчиком; $C_{МПк(i)Resj}$ – стоимость мероприятий, не увязанных по ресурсам; $C_{МПк(i)Срj}$ – стоимость мероприятий, не увязанных по срокам.

5). Рассчитать обобщенный критерий координации мероприятий Программы с мероприятиями других смежных программ

$$K_{МП} = 1 - \frac{\sum_{k=1}^K (K_{МПк})}{K}, \text{ где:}$$

k – порядковый номер мероприятий целевых программ по выбранному перечню для оценки; K – общее количество мероприятий.

Расчет критерия с использованием показателей стоимости $C_{МПк(ij)}$ исключает необходимость применения весовых коэффициентов относительно важности программных мероприятий, как это потребовалось бы с использованием показателей количества мероприятий $N_{МПк(ij)}$. Если на одно мероприятие Программы приходится две и более неувязок (по заказчику, по ресурсам, по срокам), в расчете одного критерия следует использовать одну величину стоимости. Примерная форма выходного документа «Количественная оценка координации мероприятий Программы с мероприятиями ФЦП «Национальная технологическая база», приведена в таблице 4.

Таблица 4 - Количественная оценка координации мероприятий Программы с мероприятиями ФЦП «Национальная технологическая база»

Идентификатор	Содержание мероприятий целевых программ	Оценки координации мероприятий по группе мероприятий			
		ГМ1	ГМ2	ГМ3	ГМ4
МП1(1)	Создание производственных мощностей для обеспечения реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана ВТС	-	0,95	-	-
		не оценивается	в основном скоординированы	не оценивается	не оценивается
МП1(2)	Развитие промышленных базовых и критических технологий, необходимых для реализации ГПВ по производству приоритетных образцов ВВСТ и комплексного плана военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами	-	1,0	-	-
		не оценивается	скоординированы	не оценивается	не оценивается
...
МП1(N)	Реконструкция и техническое перевооружение лабораторно-испытательной базы	-	-	0,65	0,84

В дополнение и развитие традиционного подхода к оценке эффективности Программы и денежных средств на ее реализацию разработан порядок проведения нового вида экспертных работ: экспертиза, анализ и оценка степени увязки затрат (по целям задачам Программы, времени, источникам, получателям и мероприятиям Программы). Данная новация обусловлена необходимостью реализации одного из важнейших принципов организации управления Программой: обеспечение сбалансированности объемов финансирования мероприятий, а также согласованного (в рамках Программы и с другими программами) целевого и эффективного использования финансовых ресурсов, выделяемых на реализацию Программы. Предлагаемый основной подход заключается в формализованном представлении требуемых и расчетных показателей оценки степени системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат с точки зрения возможности реализации мероприятий в установленные сроки, а также их увязки с задачами Программы, и индикаторами по основным мероприятиям Программы. Ключевой принцип функционирования рассмотренного подхода состоит в том, что существует устойчивая связь между степенью внутрипрограммной и межпрограммной увязки мероприятий и эффективностью расходованных на программные мероприятия денежных средств. При этом показатель оценки степени системной увязки мероприятий Программы и планируемых затрат предлагается определять по величине специально рассчитываемого количественного показателя, соответствующего отношению достигаемого целевого показателя к его заданной величине. Достижимый целевой показатель рассчитывается как общая стоимость мероприятий Программы, которые относятся к множеству мероприятий, зависимых друг от друга по задаче (при оценке степени увязки по задачам), а также являются увязанными между собой по ресурсам, срокам их выполнения и индикаторами по основным мероприятиям Программы. Разработан специальный математический аппарат для проведения описанного экспертного анализа, предложена совокупность параметрических показателей. Благодаря данному подходу государственный заказчик и эксперты получают действенный инструмент для оценки степени координации мероприятий Программы с мероприятиями других смежных программ, обеспечивающий своевременное и упреждающее выявление нецелесообразных затрат, уже понесенных (запланированных) в аналогичных мероприятиях других программ.

4. Учёт конкурентоспособными предприятиями предпочтений потребителей

В современной экономике высокотехнологичные конкурентоспособные предприятия (компании) с замкнутым циклом имеют не только специфические технологические проблемы, но и проблемы экономико-управленческого характера. Такие компании имеют возможность создавать популярные бренды, пользующиеся доверием (предпочтением) потребителей в связи с производством экологической продукции с низким углеродным следом¹⁵³. Отсюда возникает потребность в грамотной реализации потенциала бренда и, в свою очередь, в повышении эффективности работы с потребителями (клиентами), что позволяет увеличить потребительский или клиентский капитал компании (фирмы). Клиентский капитал компании представляет собой суммарную приведенную стоимость пожизненных потребительских ценностей, сгенерированных клиентской базой компании¹⁵⁴. Именно клиенты формируют основной материальный доход компании, а эффективность бизнеса определяется минимизацией

¹⁵³ *Кохно, П.А.* Бренд-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 257 с.

¹⁵⁴ *Макарова, Я.В.* Формирование клиентского капитала организации: теоретические основания и модельный инструментариум оценки // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – № 4. – с. 1-17.

издержек на обеспечение необходимой ценности для клиентов¹⁵⁵. Поэтому оценка клиентского капитала компании является актуальной проблемой, как для экономистов, так и для менеджмента. Определенным опытом в изучении параметров клиентского капитала обладают авторы работ¹⁵⁶. Целью данных статей было выбрано комплексное рассмотрение клиентского капитала высокотехнологичных компаний, переходящих на замкнутый цикл производства. Под комплексным рассмотрением понимается экономическая оценка величины клиентского капитала и его последующее моделирование с помощью производственной функции. Визуализация данных с помощью производственной функции используется с тем, чтобы снизить вероятность стратегических ошибок при принятии решений, повышая эффективность управления клиентским капиталом компании¹⁵⁷. Так авторами статьи¹⁵⁸ в качестве объектов исследования выбраны две высокотехнологичные зарубежные инновационные компании: The Boeing Company и Airbus SE, клиентская база которых однородна – компании являются конкурентами. Все данные, используемые для нижеследующих расчетов, взяты из публичных отчетов вышеуказанных фирм и достаточны для проведения оценки по выбранным метрикам. На сегодняшний день для оценки клиентского капитала существует несколько метрик. По мнению ряда учёных, наиболее широко используемыми в практике управления клиентским капиталом являются метрики RFM, SOW (доля в покупках), PCV (ценность клиента за прошлые периоды времени) и, наиболее продвинутая, CLV (пожизненная ценность клиента). Для расчета величины пожизненной ценности клиента нужно определить чистый денежный поток, который фирма ожидает получить от него за все время сотрудничества, а затем привести эту сумму к текущему времени, осуществив операцию дисконтирования. Есть целый ряд метрик, построенных на базе CLV. Например, СЕС (вклад новых клиентов в клиентский капитал компании) определяется увеличением клиентского капитала компании от вновь привлеченного клиента, СЕЕ (эластичность клиентского капитала) представляет собой отношение изменения клиентского капитала компании (в % от исходного значения) к изменению расходов на маркетинг (в % от исходного значения).

В рамках данной работы представлен результат оценки по метрике CLV, потому что она дает возможность определить действия, направленные на максимизацию клиентского капитала компании. Метрики же СЕЕ и СЕС служат в первую очередь для оценки эффективности маркетинговой деятельности, что менее интересно с точки зрения

¹⁵⁵ *Мальчихина, И.О.* Стимулирование высокотехнологичных производств как императив технологического развития отечественной экономики // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – № 4. – с. 1469-1478.

¹⁵⁶ *Загородников, С.А., Соколянский, В.В.* Лица Чернова как эмоциональный интерфейс при построении модели высокотехнологичного инновационного предприятия машиностроительной отрасли // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – № 2. *Каганов, Ю.Т., Соколянский, В.В., Волосникова, М.С., Ишимцев, В.И.* Оптимизация параметров интеллектуального капитала на основе искусственной иммунной системы на примере компаний IT-сектора // Естественные и технические науки. – 2015. – № 6. *Рунова, М.В., Чулюков, В.А., Соколянский, В.В., Князева, Е.В.* Особенности моделирования инновационной стратегии предприятия энергомашиностроения с использованием свойств логической кривой // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6. – с. 320-323. *Соколянский, В.В., Каганов, Ю.Т., Волосникова, М.С., Ишимцев, В.И.* Оценка интеллектуального капитала на основе использования искусственной нейронной сети // Естественные и технические науки. – 2015. – № 6. – с. 111-113. *Уткин, Д.А., Исаков, А.С., Коляшкин, Л.М., Соколянский, В.В., Князева, Е.В.* Сравнительный анализ эффективности деятельности предприятия ракетно-космической отрасли на примере компаний LOCKHEED MARTIN, THE BOEING COMPANY и UNITED TECHNOLOGIES // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6. – с. 72-78.

¹⁵⁷ *Алабугин, А.А., Береговая, И.Б.* Метод оценки качества управления использованием диверсифицированных ресурсов формирования и развития высокотехнологического промышленного производства // Лидерство и менеджмент. – 2019. – № 3. – с. 189-200. *Власов, М.П., Шимко, П.Д.* Моделирование экономических процессов. - Ростов-на-Дону, Феникс, 2005. – 150 с.

¹⁵⁸ *Климова, В.С., Цыгулева, Д.С., Соколянский, В.В.* Технология создания производственной функции клиентского капитала высокотехнологичных компаний с замкнутым циклом // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 3. – С. 105-114.

разработки инструментария по управлению клиентским капиталом¹⁵⁹. Чтобы рассчитать пожизненную ценность клиента (CLV), используется формула, предложенная Гуптой и Леманном¹⁶⁰:

$$CLV = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{(p-c) \cdot r^t}{(1+i)^t} = m \cdot \frac{r}{(1+i-r)}, \quad (1)$$

где: c – прямые затраты на удовлетворение нужд клиента; p – цена реализации; r – коэффициент удержания клиентов; i – ставка дисконтирования.

Другими словами, оценка CLV определяется величиной маржи (m), умноженной на мультипликатор маржи ($r/[1+i-r]$). Примем коэффициент удержания клиентов в первом приближении равным 0,9, а ставка дисконтирования будет равняться 0,375. Данный подход определяет среднее значение CLV и использует общедоступные данные, чтобы получить информацию о средней маржинальной прибыли и средних затратах на маркетинг. С помощью предложенной формулы были рассчитаны значения ценности клиента за 2015–2017 гг. для выбранных предприятий и использованы в построении производственной функции. В этом случае каждое предприятие рассматривается как экономическая система, работу которой характеризуют некоторые экономические параметры – переменные. При условии ординарного подхода к трактованию «производственной функции» выделяются три динамические, т.е. зависящие от времени, переменные: трудозатраты, финансы и специфический капитал (в нашем случае – клиентский): $L(t)$ – трудозатраты, $Q(t)$ – финансы, $K(t)$ – клиентский капитал. При этом принимаются следующие условия и допущения, накладываемые на производственную функцию, т.е. определяются границы системы: 1). Потенцируемая скалярная функция, т.е. существуют градиенты по трем направлениям. 2). Трехмерная, т.е. зависящая от трудозатрат, финансовой переменной и величины клиентского капитала. Простейшая математическая модель, удовлетворяющая данным условиям, – плоскость. Тогда запишем линейную производственную функцию Π в виде:

$$\Pi = A * L(t) + B * Q(t) + C * K(t) \quad (2)$$

Отсюда производные функции по трем направлениям будут характеризовать соответствующие тенденции, и будут называться потенциалами:

$$\Pi = A * \overline{e_L} + B * \overline{e_Q} + C * \overline{e_K} \quad (3), \text{ где}$$

$$A = \frac{\partial \Pi}{\partial L(t)} \text{ – трудовой потенциал,}$$

$$B = \frac{\partial \Pi}{\partial Q(t)} \text{ – финансовый потенциал,}$$

$$C = \frac{\partial \Pi}{\partial K(t)} \text{ – клиентский потенциал.}$$

Далее определяется трудовая переменная $L(t)$ как трудозатраты и используется суммарное рабочее время, затраченное на производство конкурентного продукта. Размерность – рабочие часы. Определяем финансовую переменную $Q(t)$ как общую капитализацию компании. Размерность – млн \$. Определяем специфическую переменную, характеризующую клиентский капитал $K(t)$ как количество клиентов компании.

¹⁵⁹ Казанов, Ю.Т., Соколянский, В.В., Волосникова, М.С., Ишимцев, В.И. Оптимизация параметров интеллектуального капитала на основе искусственной иммунной системы на примере компаний ИТ-сектора // Естественные и технические науки. – 2015. – № 6. Помогаева, К.Ю., Бровченко, Е.А. Разработка алгоритма отбора молодых специалистов на стажировки в компании высокотехнологичных отраслей // Экономика труда. – 2018. – № 3. – с. 885-894.

¹⁶⁰ Gupta, S., Lehmann, D.R. Customers as Assets // Journal of Interactive Marketing. – 2003. – № 17. – p. 9-24.

Размерность – единицы клиентов. Для построения плоскости оценим потенциалы функции по направлениям L , Q и K . Оценим показатель эффективности труда A .

$$A = [\text{суммарная стоимость всех произведенных продуктов, млн \$}] / [\text{общие трудовозатраты, в часах}],$$

где Общие трудовозатраты = [количество сотрудников] x [стандартное рабочее время в году].

Таким образом, размерность произведения $A \cdot L(t)$ – млн \$.

Оценим показатель финансовой эффективности B на основе использования оборотного капитала¹⁶¹:

$$B = [\text{величина оборотного капитала, млн \$}] / [\text{сальдо, млн \$}] - \text{б/р.}$$

Таким образом, размерность произведения $B \cdot Q(t)$ – млн \$.

Оценим показатель эффективности работы с клиентами C . Примем в этом качестве удельный CLV , рассчитанный выше:

$$C = CLV, \text{ млн \$} / [\text{количество клиентов}].$$

Таким образом, размерность произведения $C \cdot K(t)$ – млн \$. Произведя необходимые расчеты, описанные выше, построены производственные функции¹⁶². Так как имеется фиксированное значение каждого экономического параметра за год, то 1 год соответствует точке с координатами $(BQ(t), AL(t), CK(t))$. Плоскость однозначно задается тремя точками. Следовательно, используя информацию о работе компаний за 2015–2017 гг. авторы статьи¹⁶³ получили экономические параметры развития исследуемых компаний (таблицы 1 и 2).

Таблица 1. Экономические параметры The Boeing Company, 2015–2017

	2017 г.	2016 г.	2015 г.
$C \cdot K(t)$ [CLV, млн \$]	-22,77	-31,29631579	-32,22
$A \cdot L(t)$, млн \$/сотрудника	0,09013071895	0,09007189542	0,09167320261
$B \cdot Q(t)$, млн \$	377099,76	488218,3421	197270,9552

Источник: составлено авторами на основе: Boeing. Official site. www.boeing.com. [Электронный ресурс]. URL: (дата обращения: 12.12.2020).

Таблица 2. Экономические параметры Airbus SE, 2015–2017 гг.

	2017 г.	2016 г.	2015 г.
$C \cdot K(t)$ [CLV, млн \$]	5,025789474	7,872631579	8,838947368
$A \cdot L(t)$, млн \$/сотрудника	0,04569924812	0,03957894737	0,06654887218
$B \cdot Q(t)$, млн \$	1585,236985	13764,18714	11565,39463

В ходе работы было проведено сравнение подходов к оценке клиентского капитала компании. Был выбран наиболее оптимальный (метод оценки CLV), исходя из требований дальнейшего моделирования клиентского капитала. Клиентский капитал компаний был визуализирован в виде линейной производственной функции, построенной методом оценки тенденций (производных по направлениям). Для визуализации были выбраны основные экономические параметры. Создав производственную функцию клиентского

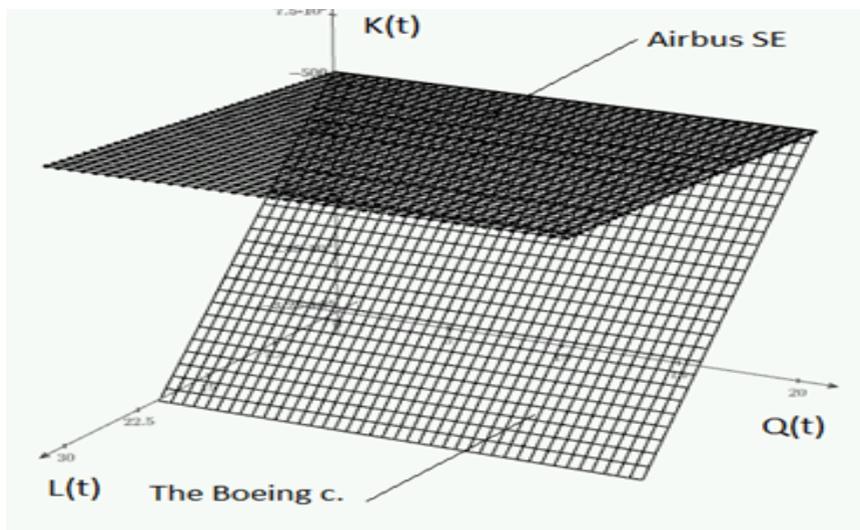
¹⁶¹ Пендак, А. Совершенствование методики оценки эффективности использования оборотных средств // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2017. – № 9. – с. 144-152.

¹⁶² Климова, В.С., Цыгулева, Д.С., Соколянский, В.В. Технология создания производственной функции клиентского капитала высокотехнологичных компаний с замкнутым циклом // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 3. – С. 105-114.

¹⁶³ Климова, В.С., Цыгулева, Д.С., Соколянский, В.В. Технология создания производственной функции клиентского капитала высокотехнологичных компаний с замкнутым циклом // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 3. – С. 105-114.

капитала, авторы расширили набор линейных производственных функций. Сводный график, представленный на рисунке 1, позволяет проследить поведение величины клиентского капитала в конкурентной среде, поэтому данные результаты могут быть использованы, прежде всего, в стратегическом менеджменте¹⁶⁴, при планировании и прогнозировании.

Рисунок 1. Производственные функции компаний Airbus SE и The Boeing Company 2015–2017 гг. *Источник:* составлено авторами на основе: Airbus. Official site. www.airbus.com. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.airbus.com> / (дата обращения: 12.12.2020).



5. Механизмы развития экономики России в посткризисный период

Несмотря на масштабные меры поддержки экономики, проводимые правительствами многих стран, включая Россию, и направленные на стимулирование экономики в условиях пандемии, страны столкнулись с серьезными вызовами, требующими серьезной трансформации экономической системы. Экономики оказались перед двойным ударом – сокращение использования трудовых ресурсов и снижение производства приводят к уменьшению спроса. Одновременно происходит корректировка сложившейся ранее структуры цен, что может вести к структурной инфляции. Бюджетно-налоговая политика, проводимая многими странами в текущей ситуации, нацелена на поддержание спроса (через различные выплаты населению из бюджета, поддержку занятости) и предложения (поддержка предприятий и введение отсрочек по уплате налогов). Большое значение приобретает поддержка менее обеспеченных слоев населения (за счет дополнительных выплат из бюджета, введение ипотечных каникул в ряде развитых стран). Новые вызовы вряд ли можно преодолеть стандартными инструментами экономической политики, и, скорее всего, приведут к трансформации экономической и финансовой политики в разных странах, в том числе в России. Для лучшего понимания этого следует рассматривать не только вопросы денежно-кредитной и бюджетной

¹⁶⁴ Кохно, П.А. Риск-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 263 с.

политики, но и более общие вопросы экономической политики. Современная экономика характеризуется ростом влияния крупнейших корпораций. Исследования 2011 г. показывали, что значительная часть корпоративного контроля и власти принадлежала лишь 147 транснациональным корпорациям, активы и владельцы которых пересекались¹⁶⁵. По сути, эти компании контролировали около 40% экономической стоимости всех ТНК мира. При этом деятельность около ¼ из этих корпораций была связана с финансовыми рынками. Учитывая, что в современном мире вопросам стабильности развития придается первостепенное значение, такой контроль активов у ограниченного числа собственников может создавать угрозу экономической и финансовой стабильности. Более того, в последнее десятилетие лидирующую роль начинает играть новая форма бизнеса, так называемые платформы (Google, Microsoft, Alibaba, Tencent и др.). Эти платформы обладают наиболее высокой капитализацией на финансовых рынках (в первую очередь речь идет о рынках США и Китая, поскольку большая часть платформ основана в этих странах) и, несмотря на то, что эти активы имеют нематериальную форму, платформы контролируют все большее число компаний реального сектора экономики. Не только ведущие экономисты, но и политики отмечают возрастающую роль ТНК. Так в конце июля 2020 г. состоялось заседание юридического подкомитета по антимонопольной политике Конгресса США «О трансформации экономической политики в условиях кризиса 2020 г.», на котором конгрессмены достаточно жестко высказались об экономическом подавлении конкуренции со стороны таких корпораций как Amazon, Apple, Facebook и Alphabet (Google)¹⁶⁶.

Более того, текущий кризис еще больше усилил роль платформ – их капитализация уже к середине 2020 г. превзошла докризисные показатели начала 2020 г., в то время как для корпораций традиционных секторов экономики ситуация выглядит не столь радужно. Таким образом, даже американские власти, традиционно поддерживающие крупные ТНК, начинают понимать, что некоторые корпорации выходят за рамки экономической деятельности, навязывают свое мнение сначала бизнесу, а в дальнейшем и обществу, оказывают влияние на политическую деятельность. Именно поэтому, поддерживая крупный бизнес в сложных условиях, американские власти все больше ограничивают корпорации, например, устанавливая ограничения на выплаты высоких дивидендов, выкуп собственных акций, нацеленные на поддержку завышенной капитализации, вводятся отдельные ограничения на компенсации членам совета директоров. Эти меры действуют, если корпорации получали льготное финансирование из бюджета. Такой подход является вполне оправданным и вполне может использоваться более широко, в том числе и в нашей стране. В то же время многие американские корпорации не хотят связываться со столь жесткими ограничениями и рассчитывают на собственные силы, в том числе большие экосистемы (платформы). Однако, и в данном случае, государство может и должно играть более значимую роль – особенно в том случае, если крупные платформы поглощают своих конкурентов, скупают перспективные компании, диктуют условия своим партнерам, используя свое монопольное положение (которое в данном случае связано с доступом к рынкам посредством обладания особыми правами на информацию о потребителях, их предпочтениях). А что происходит в нашей стране? Прежде всего, борьба с экономическим кризисом осуществляется с использованием стандартного инструментария – бюджетно-налоговой и финансовой политики. Такой подход является несколько зауженным и важно проводить более широкие преобразования в экономической политике, менять взаимоотношения государства с бизнесом. В частности, ЦБ утверждает, что низкие темпы роста экономики объясняются слабой динамикой внешнего спроса и, прежде всего, сохранением низких темпов прироста

¹⁶⁵ The network of global corporate control. S.Vitali, J.B.Glatfelter, S.Battiston. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995> (дата обращения: 22.12.2020).

¹⁶⁶ Apple, Google и Facebook допросили об «уничтожении конкурентов». РБК. https://www.rbc.ru/technology_and_media/30/07/2020/5f21f8e59a79470797bd8904 (дата обращения: 22.12.2020).

физического объема экспорта. Таким образом, развитие экономики, по сути, определяется внешнеэкономической конъюнктурой. Представленный основной сценарий действительно представлялся реалистичным в условиях отсутствия какой-либо активной политики стимулирования экономики и проведения реформ по выходу из стагнации. Внешние шоки незамедлительно проявляются на финансовом и валютных рынках России, а впоследствии – и на всей экономике. Новая ситуация в экономике, возникшая в марте – апреле 2020 г., по факту заставляет скорректировать не только существующие прогнозы, но и инструменты денежно-кредитной политики для антикризисного стимулирования экономики. Политика таргетирования инфляции и сохранения «status quo» в экономике, не могли осуществляться в неизменном виде далее. Низкая инфляция должна перестать быть основным целевым показателем для экономической политики, поскольку шоки спроса и предложения, структурные изменения и необходимость поиска новых равновесных цен на разных рынках (как внутри страны, так и на международном уровне), требует широкого набора антикризисных мер. В новых условиях надо думать о новых подходах к реформе финансовой системы и банковского сектора в частности, которые будут способствовать расширению возможностей кредитования реального сектора экономики. В посткризисных условиях важно отойти от установки сжатия потребительского кредитования и инвестиционной деятельности.

Кризис существенно скорректировал не только абсолютные и относительные показатели, но и структуру потребления. В этой связи важно закрепить складывающийся тренд, при котором доля розничной торговли (он-лайн и оффлайн) внутри страны растет, а доля зарубежных интернет-магазинов сокращается. Меры, предпринятые Правительством России по максимальному ускорению импорта отдельных видов продукции, были весьма своевременны и позволили не допустить ажиотажа в продовольственном секторе. Одновременно следует продолжить борьбу с необлагаемым налогами импортом, который приводит к несправедливой конкуренции. Чтобы российские потребители выбирали отечественные торговые площадки, следует рассмотреть возможность введения дополнительных пошлин на импорт товаров, заказываемых на AliExpress и других зарубежных площадках (такие шаги уже поэтапно принимаются), одновременно обеспечивая прозрачные условия для легального импорта товаров. Сейчас речь идет о выживании значительного числа компаний частного сектора экономики, сферы услуг и торговли. Государство не имеет ресурсов для оказания поддержки всем, но принципы такой поддержки должны носить максимально транспарентный характер. Макроэкономическая стабильность, достигнутая в предыдущие годы, постепенно свелась к около-нулевому росту и до текущего кризиса. Слабый рост в какой-то мере основывался либо на улучшении внешнеэкономической конъюнктуры, либо на государственных программах, в то время как частный бизнес, по сути, еще до текущего кризиса вошел в стагнацию. Сейчас многие экономисты обсуждают, по какому сценарию будет происходить восстановление экономики, обосновывая V, U, W или иные формы восстановления. Часть экспертов считают, что восстановление экономики потребует значительно большего времени, в частности об этом говорит и Г. Греф¹⁶⁷. Восстановление экономики в значительной мере будет зависеть от уровня интеграции в мировую хозяйственную систему. После кризиса многие компании стали выбирать более близких поставщиков. В этой связи, учитывая высокую встроенность России в мировую экономику, по сути, в качестве «сырьевого придатка», можно предположить, что для роста российской экономики потребуются настоящие структурные реформы, новый менеджмент, готовый принимать неординарные решения, пользующийся доверием сотрудников и общества. Макроэкономическая политика, которая до настоящего времени сводилась к бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политике, должна дополняться

¹⁶⁷ Греф заявил об угрозе затяжного вирусного кризиса. РБК. 21 апреля 2020 г. www.rbc.ru/finances/21/04/2020/5e9eb6689a794759b8a827c5

стратегией структурных реформ, нацеленных на поддержку внутренних секторов экономики, обеспечивающих производство товаров для внутреннего потребления – от продовольствия и фармацевтической продукции до станкостроения. Однако основная уязвимость производственных предприятий, да и всей логистической цепочки и сферы услуг – недостаток финансовых ресурсов, проще говоря, денежных средств на оплату текущих расходов, выплату заработной платы работников и т.п.

Правительством России подготовлен общенациональный план по восстановлению экономики, включающий три этапа. На первом этапе (до конца третьего квартала 2020 г.) предусматривается стабилизировать ситуацию, а основная задача – не допустить дальнейшего падения доходов людей. Второй этап (до второго квартала 2021 г.) – завершение процесса восстановления экономики, снижение уровня безработицы, рост доходов населения до предкризисного уровня. Третий этап (третий-четвертый кварталы 2021 г.) – выход на траекторию устойчивого долгосрочного экономического роста, сокращение уровня бедности, рост занятости в малом и среднем бизнесе. Общенациональный план содержит около 500 конкретных мероприятий, а стоимость его реализации за два года составит около пяти триллионов рублей¹⁶⁸. Однако можно предположить, что значительная часть мероприятий фактически предполагает реализацию мер бюджетно-налоговой политики, что связано с тем, что именно эти вопросы относятся к компетенции правительства. В то же время инструменты денежно-кредитной политики, по-видимому, будут использоваться не столь активно. Денежно-кредитная политика, определяющая процентные ставки в экономике и влияющая на курс национальной валюты, влияет на всю экономику и в этой связи не может использоваться для адресной поддержки наиболее нуждающихся граждан, отраслей экономики, в отличие от инструментов бюджетной политики. Устранение структурных дисбалансов и барьеров для развития и до кризиса являлось одним из приоритетов бюджетной политики¹⁶⁹. Новая роль денежно-кредитной политики могла бы быть нацелена не столько на низкую инфляцию, сколько на поддержание текущей платежеспособности экономики и последующее проведение реформ в финансовом секторе, позволяющих и банковской системе, и финансовому рынку превратиться из надстройкой, существующей независимо от основных отраслей экономики, в настоящих проводников финансовых ресурсов. По мнению ряда учёных, следует рассмотреть возможность введения налога на спот операции с иностранной валютой, так называемый налог Тобина (Джеймс Тобин (1918 — 2002), американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (1981)), который рассматривается как инструмент борьбы со спекулятивными операциями. Налог Тобина (при установлении его на уровне 0,1–0,25%) не представляется такой уж крайней мерой и вряд ли сам по себе изменит поведение игроков на финансовом рынке. Здесь важно, чтобы впоследствии не возникло искушение повысить ставку налога до больших уровней, что может приостановить движение капитала. Ведь кто в реальности проиграет от введения данного налога? Конечно – не финансовые институты, которые совершают сделки по поручению и за счет своих клиентов. Проиграют компании импортеры (а впоследствии и потребители), им придется заплатить чуть более высокую цену за импортные товары, а экспортёры будут вынуждены заплатить налог при конвертации, но стоимость хеджирования валютных рисков в разы превышает возможные суммы налога. Если курс национальной валюты будет естественным образом более стабильным, выиграют все участники – население, компании импортеры, вероятно, и консолидированный бюджет. Правда, учитывая, что курс рубля до сих пор завязан на стоимость нефти, экспортёры менее других игроков рынка заинтересованы в данном налоге, поскольку при снижении цен на нефть ослабление рубля позволяет сгладить рублевую выручку компаний. Все-таки

¹⁶⁸ Встреча Президента России Владимира Путина с Председателем Правительства Михаилом Мишустиным 02 июня 2020 г. <http://kremlin.ru/events/president/news/63445> (дата обращения: 22.12.2020).

¹⁶⁹ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов. Минфин России, 2019 г.

целесообразно ориентироваться на всю экономику и интересы большей части хозяйствующих субъектов и граждан страны. Именно поэтому крупный бизнес, в том числе и компании с государственным участием, должны быть более дистанцированы от влияния на экономические решения, принимаемые на государственном уровне. Налог Тобина не отменяет плавающий валютный курс, который также продолжит меняться в зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры. Использование налога только на операции по покупке иностранной валюты создает более справедливые условия для российских резидентов. Однако возможно предложить модифицированный налог Тобина, который может быть достаточно высоким – до 2–3% (значительно превышая стандартные комиссии, взимаемые биржами и брокерами, причем со временем ставка налога может увеличиваться), но распространяться только на операции обмена национальных валют на резервные валюты, в то время как встречные операции таким налогом облагаться не должны. Более того, важно не только стимулировать перевод международных расчетов на национальные валюты, но и рассмотреть возможность введения цифровой наднациональной валюты финансовыми институтами при ООН. Конечно, данный налог может существенно повлиять на рынок валютных деривативов – но здесь требуются дополнительные обсуждения, чтобы понимать, в каких случаях этот налог следует применять, а в каких – нет. Но, по нашему мнению, такой подход позволит снизить спрос на доллары США и евро, одновременно стимулируя использование рублей российскими резидентами.

Мы согласны с мнением академика РАН Некипелова А.Д.¹⁷⁰, что для поддержания относительной финансовой стабильности необходимо принять меры, ограничивающие влияние на российскую экономику трансграничного движения спекулятивного капитала. Несмотря на то, что напрямую использовать опыт Китая для регулирования движения капитала в нашей стране вряд ли возможно, и о создании оффшорного и оншорного рубля речь не идет, некоторые разумные ограничения для финансового рынка вполне можно использовать. Китай сумел создать независимую систему по собственной модели, радикально отличающейся от существующего подхода к финансовым рынкам. Конечно, использовать эту модель в российских условиях вряд ли возможно, но установить отдельные ограничения для иностранных инвесторов на спекулятивные операции – это рациональная мера, отвечающая стратегическим интересам страны. Расширение кредитования может быть недостаточно в условиях разыгравшегося кризиса, поскольку пока не ясно, какой из экономических шоков сильнее – со стороны спроса, или со стороны предложения. Кризис не должен делать кредит более доступным для бизнеса и домохозяйств, поскольку нехватка ликвидности – это естественное ограничение, которое необходимо для реализации рационального выбора (при условии наличия минимального уровня дохода). Но важно стремиться, чтобы процентные ставки были достаточно стабильными и не взлетели после сворачивания мер экономической поддержки, а у предприятий и других экономических агентов была возможность реструктурировать займы. Таким образом, значительная часть корпоративного сектора, особенно государственных компаний, с высокой долговой нагрузкой заинтересована в денежно-кредитной политике с низкими процентными ставками. И такая поддержка предоставлялась ряду компаний, в том числе имеющих системную значимость. Сейчас большинство компаний, вне зависимости от размера и сферы бизнеса, испытывают дефицит средств, их денежные поступления сократились, и они будут вынуждены сокращать затраты. Но все равно, потребность в кредитовании только возрастает. И здесь будет полезно использовать опыт США. В случае, если какой-либо компании (финансовой или реального сектора экономики) представляется финансирование на льготных условиях за счет государственных средств (через ВЭБ или другие институты), то государство

¹⁷⁰ Некипелов, А.Д. Пандемия стала моментом истины. Интервью 12 мая 2020 г. <https://www.interfax.ru/interview/708112>

вправе требовать, что бы все выплаты дивидендов акционерам, а также вознаграждения членам совета директоров, бонусы менеджменту и т.д. были заморожены до полной выплаты долга соответствующей государственной компании.

Само по себе постепенное снижение ставки рефинансирования защищает интересы крупного бизнеса и является необходимым, но недостаточным условием развития экономики. Тем не менее, учитывая, что доступ к иным источникам финансирования кроме банковского кредита у частного бизнеса крайне ограничен, расширение возможности кредитования по доступным ставкам даст импульс развитию частному бизнесу. Именно поэтому требуется комплекс мероприятий по реформированию финансово-банковской сферы, прежде всего, по созданию справедливых условий конкуренции в банковском секторе, а не искусственному сокращению числа коммерческих банков. Обращаясь к основным направлениям развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов¹⁷¹ следует обратить внимание на следующие новации, которые сформировали принципиальные отличия от действующих ранее стратегий. Предыдущая стратегия развития на 2016–2018 годы среди основных приоритетов имела совершенствование инструментов регулирования финансового рынка и продолжение реализации принятых Банком России международных обязательств, в том числе по участию в «Группе двадцати», Совете по финансовой стабильности, Базельском комитете по банковскому надзору, Комитете по платежам и рыночным инфраструктурам, введение пропорционального регулирования и надзора. Продолжилось снятие барьеров для доступа иностранного капитала на российский финансовый рынок, а также российских участников на новые долговые рынки азиатского региона. Таким образом, стратегия завершала выстраивание институциональной среды и регулирования, которые позволили увеличить привлекательность финансового рынка и преодолеть существенное доминирование банков над небанковскими финансовыми институтами. Однако, несмотря на трансформации экономической политики в условиях кризиса 2020 г теоретическую корректность подобного подхода, нацеленного на смелую реализацию реформы финансового рынка, на практике он остается нереализованным. В стратегии развития на 2019–2021 годы, несмотря на преемственность с предыдущей стратегией, усилены акценты на поведение рыночных субъектов и формирование конкурентной среды. Важно не столько ужесточать регулирование и надзор в условиях сокращающегося числа банков, особенно в регионах, сколько поддерживать действительно транспарентные правила – как для банков, так и для других компаний финансового сектора, оказывающих смежные услуги (так называемые shadow banking).

Современная экономика характеризуется высоким темпом цифровизации¹⁷². Бизнес, построенный на основе платформ, составляет все большую конкуренцию традиционному бизнесу и классическим банкам. Такие изменения создают значительные возможности для развития небанковских финансовых компаний. В настоящее время многие банки пытаются создать цифровые платформы, которые могут принципиально изменить ситуацию на финансовом рынке, что, конечно же, потребует новых действий со стороны регулятора. Формирование платформы Сбербанком является одним из прорывных проектов. Сложность состоит в том, что данные платформы усилят монопольное положение банка, в то время как другим коммерческим банкам трудно развивать свои собственные платформы. Учитывая, что Яндекс объявил о независимом развитии бизнеса со Сбербанком¹⁷³, появляется надежда на некоторые ограничения в монополизации цифровых платформ в нашей стране. Следовательно, необходимы

¹⁷¹ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов. Минфин России, 2019 г.

¹⁷² Кохно, П.А. Математические и программные средства цифровой экономики: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 416 с.

¹⁷³ «Яндекс» объявил о разделе активов со Сбербанком. РБК. https://www.rbc.ru/technology_and_media/23/06/2020/

структурные изменения в экономике нашего государства, связанные, в первую очередь, с новыми трендами в виде развития цифровых платформ, прозрачной конкуренцией крупных компаний, а также независимость крупного бизнеса от политических решений.

Приведём авторское применение коэффициента Тобина к исследованию двух крупнейших компаний России, так как в крупных компаниях регулярно осуществляется анализ капитала¹⁷⁴. Капитал и основные финансовые показатели компании (предприятия) отражают в количественной характеристике качество её работы. В авторской монографии¹⁷⁵ произведено сравнение величин капитала крупнейших компаний России: «Газпрома» и «Роснефти», у обеих компаний присутствуют крупные суммы, выделенные собственниками для хозяйственной деятельности. Компании «Газпром» и «Роснефть» располагают самыми большими активами в Российской Федерации. Здесь преимущество «Газпрома» очень значительное. После балансовых показателей, проанализированы такие финансовые показатели, как рентабельность, оборачиваемость, уровень финансового левериджа и коэффициент Тобина, для того, чтобы исследовать взаимосвязь между финансовым состоянием компании с ее стадией жизненного цикла. Коэффициент Тобина – аналитический коэффициент, характеризующий инвестиционную привлекательность фирмы. Его формулой является: $q = P / C$, где: P – рыночная стоимость активов фирмы (рыночная капитализация); C – восстановительная стоимость активов компании, равная сумме расходов, необходимых для приобретения всех активов фирмы по текущим ценам.

«Газпром»	«Роснефть»
q = 0,326, где P = 54,8 млрд. долл. (4000 млрд. руб., курс 73 руб.); C = 12,25 трлн. руб.	q = 0,409, где: P = 49 млрд. долл. (3577 млрд. руб., курс 73 руб.); C = 8,74 трлн. руб.

Как видим, данный коэффициент равен 0,326 у «Газпрома» и 0,409 у «Роснефти». Если $q < 1$, то рыночная стоимость активов компании меньше, чем их балансовая стоимость, что может говорить о неценности рынком компаний и/или проблемах менеджмента и организационной структуры. Но также нужно иметь в виду, что компании, в большей степени, являются государственными. Известно, что концентрация корпоративной собственности в частных или государственных руках негативно влияет на коэффициент Тобина. Борьба за контроль между акционерными группами делает эффективное управление предприятием затруднительным¹⁷⁶. Снижение доли институциональных инвесторов и понижение ликвидности акций в свободном обращении снижает цены. Поскольку издержки на замещение капитала остаются достаточно стабильными, снижение цен на акции, как правило, означает снижение величины коэффициента. «Газпром» и «Роснефть» имеют низкий коэффициент Тобина из-за низкой информационной прозрачности и эффективности корпоративного управления. Следовательно, уровни коэффициента ниже для компаний и в целом для экономик с низким уровнем корпоративной культуры, что характерно для российских компаний.

Исследуемые компании находятся на стадии зрелости. На этапе зрелости компания достигает стабильности в развитии, она стремится поддерживать достигнутые рыночные позиции и упрочить положение, к которому стремилась в течение предыдущих периодов.

¹⁷⁴ *Кохно, П.А., Тарасевич, Е.С.* Бизнес-модели лидеров российской нефтегазовой отрасли // Финансовый бизнес, 2018, №6. С. 16-26.

¹⁷⁵ *Кохно, П.А.* Эмерджентность сложных отраслевых систем: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018. – 384 с.

¹⁷⁶ *Кохно, П.А.* Динамичные нефтегазовые компании: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2019. – 292 с. *Кохно, П.А.* Бренд-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 257 с. *Кохно, П.А.* Модели управления бизнесом корпораций: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 302 с. *Кохно, П.А.* Управление бизнесом: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Серов Н.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Армавир: РИО АЛСИ, 2017. – 456 с.

Основная цель финансовой политики на данной стадии – поддержание достигнутого уровня прибыли. В то время как «Роснефть» старается поддерживать показатели прибыли в стабильном состоянии, «Газпром» теряет прибыль, но сокращение показателей происходит за счет девальвации рубля, повлекшей переоценку обязательств в иностранной валюте, а также по причине появления убытков из-за нереализованных проектов. Компании увеличивают оборачиваемость собственного капитала, что характеризует положение фирмы как стабильное.

Также у компаний наблюдается относительно низкое значение коэффициента финансового левериджа, что также относит их к стадии зрелости. Что касается рентабельности, то, в основном, увеличение либо уменьшение показателей не было значительным, что характеризует стадию жизненного цикла компаний как «зрелость». Из вышесказанного можно сделать вывод, что обе компании находятся сейчас не в самом выгодном положении. Произошло очень крупное снижение важного показателя – размера чистой прибыли, одной из самых важных причин является падение цены на нефть. «Роснефть» увеличивает добычу, а «Газпром», напротив сокращает. В 2020 году состояние компаний ухудшилось, хоть пока и остается стабильным в целом, но на это повлияла не только пандемия коронавируса, но и их организационная структура, ее несоответствие со стадией развития, так как для зрелых компаний характерна матричная структура¹⁷⁷. И об этом в следующем параграфе

6. Организационная структура компании, существенно влияющая на её капитализацию

В теории стратегического менеджмента, несмотря на множество исследований, нет единого мнения по поводу определения понятия «организационная структура». Выводы, сформулированные в ходе научных исследований, породили различные подходы к вопросу организационных структур. Существует несколько определений термина «структура» с точки зрения организации. С точки зрения теории организации, структура – организационная характеристика системы, представляющая собой совокупность устойчивых, системообразующих связей и отношений, обеспечивающих стабильность и равновесие системы, взаимодействие, соподчиненность и пропорциональность составляющих ее элементов. Данное определение характеризует структуру применительно к любой системе, имеющей два и более составляющих элементов. По мнению Зябриков В. В. организационная структура фирмы – это «система, включающая в качестве элементов звенья, ступени управления и устойчивые связи между ними. Предполагает иерархию подчинения и упорядоченный информационный обмен»¹⁷⁸. Организационная структура фирмы направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. Наилучшая» структура - это та, которая позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников, а также удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью. Наиболее подходящей является та структура, которая позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целенаправленно распределять и направлять усилия своих сотрудников, удовлетворяя потребности клиентов и достигая своих целей с высокой эффективностью. Поскольку цель организационной структуры содержится в обеспечении стоящих перед организацией задач, то проектирование структуры должно базироваться на

¹⁷⁷ *Кохно, П.А., Енин, Ю.И.* Инструменты управления вертикально-интегрированными нефтегазовыми компаниями: опыт и направления развития в сборнике научных трудов "Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы". Белорусский государственный экономический университет. / Под общей ред. д.э.н., проф. Акулича И.Л. - Минск: А.Н. Вараксин, 2020.-254с. – С. 102-106. *Кохно, П.А., Кохно, А.П., Тарасевич, Е.С.* Проблемы управления в вертикально-интегрированных компаниях // Общество и экономика, 2020, №5. С. 34-53.

¹⁷⁸ *Зябриков, В. В.* Лекции по курсу “Менеджмент”, 2014.

стратегических планах организации. Важным элементом внутренней среды организации является его культура, которая связана с историей, традициями и обычаями, принятыми в организации. Понятие «организационная культура» имеет ряд трактовок и характеристик. Э. Шейн определяет ее «как паттерн коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем»¹⁷⁹.

В этом определении культурный опыт накапливается в результате воздействия и изменения экзогенных и эндогенных процессов по отношению к организации, и далее он формируется и передается новым сотрудникам, для того чтобы на основе этого опыта адекватно реагировать на меняющиеся ситуации как внутри организации, так и со стороны внешней среды. Организации с **рыночной** культурой уделяют внимание внешним позициям в сочетании с требуемой стабильностью и контролем. Организация ориентирована на выполнение поставленной задачи и достижение цели, лидеры здесь ставят себя как твердые руководители и жесткие конкуренты. Объединяющая сила организации – это желание побеждать, успех здесь определяется долей рынка, степенью проникновения на рынок, особое внимание уделяется репутации и успеху фирмы. Для совместного анализа принятой за основы типологии организационных культур в таблице 1 представлена сравнительная характеристика типов организационных культур, которая построена на основе исследований К. Камерона, Р. Куинна¹⁸⁰ и В.В. Зябрикова¹⁸¹.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика типов организационных культур

Критерий сравнения	Клановая культура	Иерархическая культура	Рыночная культура	Адхократический тип культуры
Упрощенное представление культурной модели	Организация – семья	Организация – механизм	Организация работает на и для клиента	Организация – интеллект
Тип лидера	воспитатель, родитель	координатор, наставник, организатор	соперник, производитель, жесткий надсмотрщик	предприниматель, новатор
Совместные ценности	традиции, патриотизм, преданность руководителю	стабильность, порядок, предсказуемость	командный дух, инициатива, энтузиазм, предприимчивость	компетентность, творческие способности
Объединяющая сила	отождествление работника с организацией, преданность и традиции	формальные правила и официальная политика	стремление побеждать в конкурентной борьбе	преданность экспериментированию и новаторству
Способы мышления и принятия решений	целостно интуитивное мышление, иррациональное индивидуальное принятие решений	рационализм, анализ и оптимизация операций, принятие решений на основе нормативов	интуитивное и рациональное мышление, коллективное принятие решений	«детерминированный хаос», индивидуальное или коллективное принятие решений
Цели и акцент на долгосрочную	долгосрочной выгоде от	организации состоят в обеспечении	концентрируется на конкурентных	организация акцентируется на

¹⁷⁹ Шейн, Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. СПб: Питер, 2002. с. 31

¹⁸⁰ Камерон, К., Куинн, Р. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. с. 68

¹⁸¹ Зябриков, В.В. Типология и эволюция организационной культуры. Проблемы современной экономики, N 4 (24), 2007. с. 194 – 199.

перспективу	совершенствования личности	стабильности, предсказуемости и рентабельности	действиях и достижении растянутых во времени целей	быстром росте и обретении новых ресурсов
Важнейшие элементы модели	обязательность организации, семейная сплоченность	поддержание плавного хода деятельности организации	опережение соперников по конкурентной борьбе и лидерство на рынке	готовность к изменениям и встрече с новыми вызовами времени и внешней среды
Успех реализации модели культуры	здоровый внутренний климат и забота о людях	поддержание стабильности и бесперебойного функционирования организации	определяется в терминах рыночной доли и проникновения на рынки	разработка и производство уникальных продуктов
Стиль управления	авторитарный	административный	демократический	либеральный
Структура управления	линейная	линейно-функциональная, дивизиональная	проектная, матричная	сетевая
Мотивация персонала	ответственность и доверие, близость к лидеру	планирование карьеры и повышение по служебной лестнице	премирование и самореализация	свободное расписание работы, самореализация и участие в управлении
Теория менеджмента	участие укрепляет преданность делу	контроль способствует рентабельности	конкуренция способствует продуктивности	новаторство вынашивает новые ресурсы

История моделирования внутренней среды фирмы начиналась со С. Гибсона, который создал первую иерархичную модель внутренней среды фирмы, в которую входило всего три элемента «стратегия – структура – система». Данная модель до сих пор не потеряла актуальность в качестве «станового хребта» стратегического менеджмента. Согласно С. Гибсону, который согласился с А. Чандлером, сформулированная стратегия должна определять выбор типа организационной структуры, который, в свою очередь, должен задавать вид систем мотивации труда, содержание должностных инструкций и т.д. Ученые считали, что стратегия позволяет организации осознанно искать и использовать себе во благо любые благоприятные стечения обстоятельств.

Также, по мнению их единомышленника П. Друкера¹⁸², стратегия - это лучший способ проверки теории бизнеса, если стратегия не обеспечивает достижения запланированных результатов, это первый серьезный признак того, что наступило время пересмотреть теорию бизнеса. Данная модель связана со второй стадией жизненного цикла – детством. Как было сказано ранее, модель Гибсона (рис. 1) отличается иерархией, которая представляет собой некую последовательность проектирования организации, на первый план выходит формирование стратегии, которая определяет следующие элементы, а в подходящей стадии как раз главной целью является осознание собственной миссии и формирование стратегии развития. Далее за С. Гибсоном последовала модель Г. Ливитта (рис. 2), схему которой назвали «алмаз Ливитта». Эта модель отличалась от предыдущей, во-первых, отсутствием иерархии и полным равноправием элементов, во-вторых, Ливитт не только сохранил элементы, присутствующие у Гибсона, но и добавил свои. Данная модель включает такие элементы, как миссия и задачи (стратегия у Гибсона), технологии,

¹⁸² Drucker P. Management Challenges for the 21st Century. Williams publishing, 2003. – p. 240., p. 30

индивиды, и структура. Если у Гибсона в его иерархичной модели присутствовало влияние стратегии, которая определяла структуру, а структура определяла системы, то у Ливитта все элементы находятся в гармоничном равновесии и одинаково влияют друг на друга. Ливитт считал, что предприятие, использующее устаревшую технологию или недооценивающая роль своих сотрудников, обречено на неудачу, поэтому и добавил два новых важных элемента.

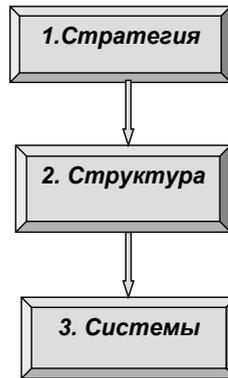


Рис. 1 – Модель Сайруса Гибсона.

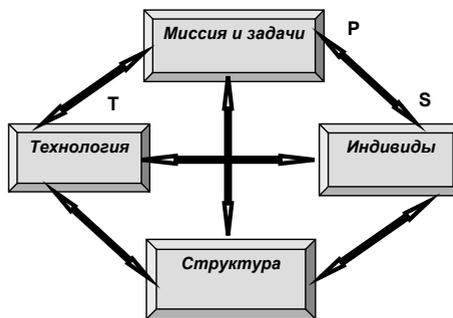


Рис. 2 – Модель внутренней среды фирмы в форме алмаза Гарольда Ливитта (1965). Данная модель относится к стадии зрелости с ярко выраженной культурой предпринимателя, которая охарактеризована переходом от иерархии к рынку. Переход от модели Гибсона к модели Ливитта является выраженным шагом в эволюции, так как зрелое и устоявшееся предприятие как раз использует модель, элементы которой находятся в гармонии и равновесии. Следом за Г. Ливиттом появилась модель Маккинси 7S (рис. 3), которую также называли моделью факторов успехов Маккинси.

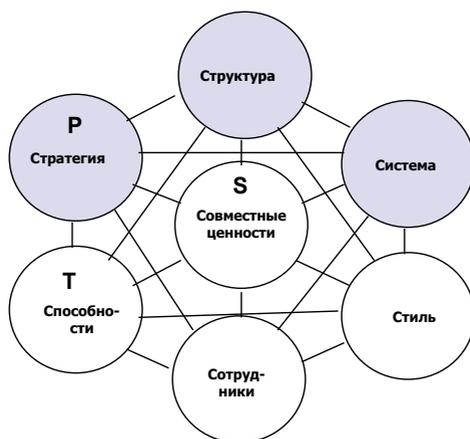


Рис. 3 – Модель «Счастливый атом Маккинси».

Эта модель сочетает в себе элементы Ливитта, и элементы С. Гибсона, но я считаю, что данная модель все же более схожа с «алмазом Ливитта», так как в ней также отсутствует иерархия, встречающаяся у Гибсона. В качестве жестких (легкоформализуемых) факторов в модель «Маккинси 7S» непосредственно введены элементы Сайруса Гибсона: стратегия, структура и системы, а в качестве мягких (трудноформализуемых) элементов в эту модель вошли «индивиду», а также «совокупность навыков» («технологии» Ливитта). Кроме того, в модель «Маккинси 7S» были впервые включены такие элементы, как «стиль управления» и «совместные ценности» (в современной трактовке – «организационная культура»). Именно элемент «совместные ценности» является центральным элементом в схеме этой модели «Счастливый атом Маккинси». На рассмотрении данных трех моделей можно сделать вывод, что эволюция видна, так как каждая новая модель является качественным продолжением предыдущей, которая сочетает в себе все больше элементов и сохраняет равноправие элементов, исключая влияние одного элемента на последующие. Данная модель отличается от модели Ливитта лишь увеличенным количеством элементов, здесь также отсутствует иерархия, что относит ее к стадии зрелости. Позднее создатели модели Маккинси под влиянием иерархических стереотипов перешли к пирамидальному варианту своей модели со стратегией на первом уровне, а совместными ценностями (организационной культурой) - на втором (рис. 4).

Зябриков В.В. составил модель, которая включает в себя 8 элементов, упомянутые в предыдущих моделях элементы: стратегию, культуру, капитал, технологии, индивиды (штат), структуры и бизнес-процессы; которые следует дополнить элементом «власть», играющим в России особую роль. Модель включает в себя четыре сегмента и элементы: технологические, социокультурные, политические и экономические (рис. 5). Можно сделать вывод, что модель Зябрикова В.В. является наиболее полной, так как включает в себя все элементы, входящие в ранее созданные модели. Такой состав элементов, по нашему мнению, позволяет шире исследовать внутреннюю среду фирмы. Важно отметить, что оптимальная организационная структура компании оказывает существенное влияние на её капитализацию. Что касается влияния элементов внутренней среды фирмы на организационную структуру, то можно сказать, что все внутренние факторы оболочки и ядра PEST-атома тесно взаимосвязаны между собой. Эти связи оказывают влияние на

структуру, так как нужно мотивировать сотрудников для успешной и эффективной работы¹⁸³.

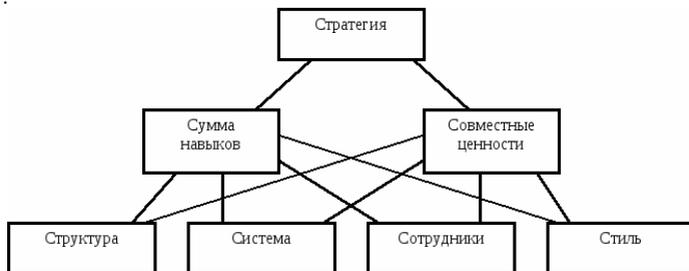


Рис. 4 – Модель Маккинси 7S.

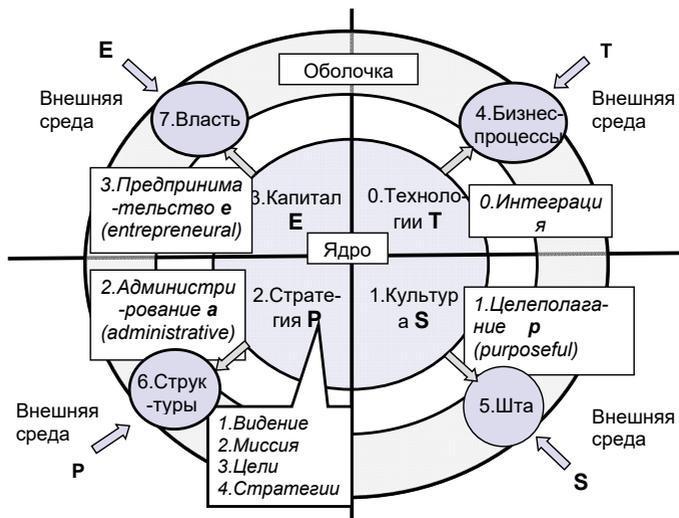


Рис. 5 – Модель PEST-атома.¹⁸⁴

Мотивация сотрудников позволяет создавать новые технологии, с помощью которых формируется стратегия фирмы, выполнение целей которой приносит фирме прибыль¹⁸⁵. Прибыль, в свою очередь, даёт возможность награждать сотрудников и обеспечивает финансирование разработки и реализации уникальных технологий. Тем самым, возникает обратное влияние факторов оболочки на факторы ядра внутренней среды PEST-атома, влияющих на организационную структуру компании. Также существует плотная взаимосвязь между стадией жизненного цикла компании и ее

¹⁸³ Кохно, П.А., Тарасевич Е.С. Организационные структуры крупнейших нефтегазовых компаний // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2019, №.2. С. 66-73.

¹⁸⁴ Зябриков, В.В. Модель внутренней среды фирмы. Устойчивое развитие: общество и экономика: Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 290-летию Санкт-Петербургского государственного университета, 23-26 апреля 2014 г./ Ред. кол. А.В. Воронцовский (отв. ред.), О.Л. Маргания, С.А. Белозеров и др.- СПб: Нестор-История, 2014. С.352-354.

¹⁸⁵ Кохно, П.А., Тарасевич Е.С. Капитализация нефтегазовых компаний с учётом их деловой репутации // Финансовый бизнес, 2018, №1. С. 37-46.

организационной структурой и культурой. Важным элементом в ядре PEST-атома является **культура**. Культура фирмы (социо-культурный фактор S) формирует требования к ее штату, а затем персонал фирмы оказывает влияние на ее культуру. Для «Газпрома» и «Роснефти» корпоративная культура является одним из ключевых факторов достижения стратегических целей. Успешность внедрения амбициозной стратегии развития компании предполагает создание команды международного класса. Среди ключевых инициатив в области формирования корпоративной культуры можно перечислить следующие важные направления: корпоративные мероприятия; внутренние коммуникации; социологические исследования; деловая этика и комплаенс¹⁸⁶.

Неотъемлемой частью влияния корпоративной культуры на штат сотрудников в «Газпроме» и «Роснефти» стало принятие концепций дальнейшего развития корпоративной культуры, базирующейся на ценностях и миссиях компаний и ориентирующей сотрудников на достижение высоких результатов. Тимбилдинг — это один из самых доступных и простых инструментов для создания и развития площадок корпоративной коммуникации. Также тренинги по тимбилдингу очень часто используются профессиональными коучами. Они помогают улучшить продуктивность деятельности, а это главное, для чего применяется коучинг, развивать персонал, обучать его «без отрыва от работы», причем этот процесс доставляет позитивные эмоции, помогает улучшить отношения в коллективе. Соответственно улучшается гибкость и адаптивность к изменениям конкурентной среды. «Газпром» и «Роснефть» являются компаниями, которые активно внедряют инструменты тимбилдинга для работы с командами профессионалов и, по тому, как компании стремительно развиваются, можно сказать, что их деятельность является успешной. Компании внедряют и совершенствуют системы оценки и отбора высокопотенциальных сотрудников, а также карьерного планирования, позволяющие максимально обеспечить «Газпром» и «Роснефть» квалифицированными кадрами на перспективу.

¹⁸⁶ *Кохно, П.А.* Брендинговые инструменты бизнеса: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. — Москва: Издательский дом «Граница», 2020. — 344 с. *Кохно, П.А.* Прогрессирующая экономика. Том 3. Эквивалентные компании: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. — М.: РУСАЙНС, 2019. — 232 с. *Кохно, П.А., Серов, Н.В.* Производственное позиционирование: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. — М.: Граница, 2019. — 352 с. *Кохно, П.А.* Компьютерная экономика: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. — Тверь: ООО «Центр научных и образовательных технологий», 2018. — 352 с.

Глава 4. Элита развития России как страны социалистической цивилизации

1. Китайско-конфуцианская социалистическая цивилизация

Современная китайско-конфуцианская социалистическая цивилизация характеризуется синтезом этико-политических учений и религий. В социальной этике конфуцианства личность существует «не для себя», а для общества. Этика Конфуция (552-479 года до нашей эры) понимает воспитание как поведение человека к надлежащему исполнению социальной функции. Индивид – это функция в социальном организме общества. Особое значение Конфуций придавал понятию порядка. Подлинное соблюдение порядка ведёт к должному исполнению обязанностей. Социальные отношения параллельны отношениям семейным. Отношения подданного и правителя, подчинённого и начальника такие же, как отношение сына к отцу и младшего брата к старшему. Сегодня в мировой политической мысли Китай рассматривается как лидирующая глобальная держава, чьё значение определяется феноменальным экономическим ростом и «особой» внешнеполитической позицией. Вступление Китая в ряды экономических супердержав поставило под сомнение существующий мировой экономический порядок хотя бы потому, что Китай всегда был стороной, пострадавшей от структурно-экономического лидерства Запада и никогда не скрывавшей своего недовольства положением дел. Именно поэтому западные учёные-аналитики с начала 1990-х годов непрерывно обсуждают проблему «мирного вхождения» КНР в систему мировых отношений.

Волнуются и китайские учёные-аналитики, задавая себе вопрос: как должен вести себя Китай приобретя статус «даго» (великой державы)? Стоит ли ему становиться «фуцзэго» (ответственным государством), что это будет значить для Китая? Как совместить западное и китайское понимание ответственности в этом контексте? Китай сформулировал достаточно гибкий, и альтернативный советскому, вариант социалистической идеи. Затем он удачно оживил её, интегрировав с конфуцианской этической системой и вполне рафинированными «капиталистическими» механизмами. И не так важно, какова в реальности экономическая система Китая. Важно, что она подаётся китайским руководством и воспринимается в Китае и в мире как альтернативная. Это даёт основание думать, что Китай (особенно, «Большой Китай»), то есть КНР, Тайвань и китайские диаспоры в Юго-Восточной Азии, поддержанные всеми китайскими диаспорами в разных государствах планеты) способен бросить вызов Западу и США не только экономически, но и посредством выдвижения «духовной альтернативы» западной системе ценностей. Ясно, что «китайский вызов» имеет особую природу, не такую, которая была характерна для «советского вызова» - поэтому Западу и трудно сформулировать на него приемлемые ответы. Понятно, что коммунистическая доктрина, которую официально проповедует китайское руководство, вряд ли может вдохновить многих. Однако Китай динамично пытается модернизировать её и приспособить к современным запросам, сократив наиболее одиозные положения и совместив их с конфуцианской системой ценностей. Идея конфуцианского трудолюбия по преобразовательному потенциалу вполне может поспорить с концепцией протестантской этики. В «новой» китайской идеологии важна идея почитания властей и старших, стоическое восприятие жизни.

В регионе в целом происходит энергичное утверждение азиатской культуры, включающее приоритет «азиатских ценностей»: трудолюбия, дисциплины, уважения семейных ценностей, авторитета власти, подчинения личных устремлений коллективному началу, веры в иерархическое устройство общества, важности консенсуса, стремления избежать конфронтации. Такая система взглядов проповедует господство государства над обществом и общества над индивидуумом, но «азиатского индивидуума» в этом устраивает отсутствие внутренних конфликтов, опора на общинные ценности и «благожелательный» авторитаризм, которые помогают развиваться демографически и экологически напряжённым социумам. В подтверждение вышесказанному русский философ А.С. Панарин предложил научно-убедительный цивилизационный подход к классификации политических систем. Утверждая, что сегодня заканчивается «западная» фаза мирового исторического цикла и начинается новая «восточная», обусловленная формированием постэкономической цивилизации, он предполагает, что политическая система данной цивилизации будет строиться в большей степени не на западных демократических принципах политической жизни, а на новых основах, учитывающих специфику принцип авторитарно-подданической традиции политической жизни на Востоке, то есть в Китае (примечание автора монографии).

2. Генеральная цель экономической безопасности России¹⁸⁷

Мы хотели бы в данном параграфе отдельно отметить, что являемся последователями институционального направления в экономической науке и солидарны с мнением о том, что огромные сложности с рыночными преобразованиями в России связаны, с одной стороны, с некритическим восприятием идеологии монетаризма (так называемой чикагской школы), воспринимаящей за догму триаду: либерализация, приватизация, стабилизация через жесткое формальное планирование денежной массы. С другой стороны, с пренебрежением необходимости создания рыночных институциональных механизмов на основе научного планово-целевого подхода. Ведущие специалисты в области институциональной экономики единодушны в оценке институтов как механизма, задающего структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия. «Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности»¹⁸⁸. Институты влияют на функционирование социально-экономических систем, создавая ограничительные рамки, по которым организуются отношения между людьми. В составе институтов выделяются три главных составляющих: 1) формальные правила (законы, административные акты, регламенты, официально закрепленные нормы права); 2) неформальные ограничения (традиции, обычаи, договоры, соглашения, добровольно взятые на себя нормы поведения, неписаные кодексы чести, достоинства, профессионального самосознания и пр.); 3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил. Система, обеспечивающая государственное управление персоналом высшего управленческого звена, как институциональный механизм должна содержать все три составляющие, присущие институтам. С помощью только контрактных отношений, регламентирующих взаимоотношения хозяйственных единиц, невозможно создать устройство институциональной среды. Поэтому нужна система управления, базирующаяся как на формальных законах и нормативных актах России, так и на неформальных ограничениях, например, добровольно принятом кодексе поведения, с обязательным присутствием фактора принуждения, структурирующего взаимодействие

¹⁸⁷ Параграфы 4.2-4.5 написаны при участии д.э.н., профессора **Звягина А.А.**

¹⁸⁸ *Шмелёв Н.П.* Россия и мировой кризис: назревшие перемены // Современная Европа. – 2009. – № 3. – С. 5–15.

всех инструментов механизма. И роль государства в качестве такого фактора должна быть доминирующей.

Исходя из сказанного, можно сформулировать следующий концептуальный подход к управлению экономической безопасностью России в аспекте обеспечения её кадровой составляющей: исходной предпосылкой управления безопасностью предприятиями (организациями), оказывающими наибольшее воздействие на состояние государственной безопасности страны, является государственное управление менеджментом высшего управленческого звена этих предприятий. Успешность предлагаемой государственной системы основывается на решении следующей двуединой задачи. Во-первых, представители бизнеса и топ-менеджеры, чтобы их деятельность соответствовала генеральной цели обеспечения экономической безопасности России, должны осуществлять управление предприятиями государственного значения в соответствии со стратегическими задачами государства. То есть знать эти задачи и понимать их. Во-вторых, сами управленцы, реализующие в своей деятельности стратегические планы государства, должны соответствовать критериям надежности, исходящим из соблюдения жестких условий кадровой безопасности. Под надежностью топ-менеджера подразумевается его способность выполнять свои функциональные обязанности в четком соответствии с интересами государства как работодателя. Для решения первой части двуединой задачи целесообразно применить метод информационно-аналитического обеспечения экономической безопасности, изложенный в монографиях профессора Звягина А.А. и профессора Кохно П.А.¹⁸⁹. Его основной принцип – обеспечение процесса управления через реализацию процесса обучения, с переходом от «образования на всю жизнь» к «образованию через всю жизнь» (т.к. инновационное развитие менеджмента и внедрение новых информационных технологий влекут необходимость постоянного обучения управленческого персонала). Важно отметить, что, говоря об обучении, не имеется в виду такая традиционная форма, как повышение квалификации, хотя здесь и наличествуют её элементы. И тем более речь не идёт о создании нового учебного заведения. Здесь подразумевается появление центра в качестве специфического заказчика для имеющихся вузов. Информированность топ-менеджмента о жизненно важных интересах государства в сфере экономики, а также раскрытие реальной ситуации в экономике, с последующим аналитическим осмыслением и обсуждением законодательных инициатив, учитывающих весь спектр интересов общества, являются одними из ключевых моментов. Данная информированность предполагает обратную связь в виде получения государством аналитики по широкому спектру экономических интересов предприятий государственного значения (аналитики, получаемой, например, в результате ролевых игр, тестовых заданий слушателей и т.д.). Такая информационно-аналитическая работа крайне необходима для согласованности действий государства и высшего менеджмента, по сути, инвестирующего свой интеллектуальный человеческий ресурс в стратегические отрасли хозяйственного комплекса страны.

В последние десятилетия получили развитие автоматизированные системы поддержки принятия решений. Государственная значимость и актуальность внедрения подобных систем при стратегическом планировании в сфере экономики страны не вызывает сомнений. В настоящее время технически возможно создание экспертно-аналитической автоматизированной системы поддержки принятия управленческих решений (АС СППР), которая позволит произвести моделирование последствий принятия стратегических решений в экономической сфере с задействованием потенциала

¹⁸⁹ Звягин А.А. На пороге перемен. Часть 2. Элита развития. Преображение. – М.: ООО «Первое экономическое издательство». – 2020 г. – 292 с. Кохно П.А. Прогрессирующая экономика. Том 2. Промышленная элита: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 224 с. Кохно П.А. Топ-менеджмент: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр научных и образовательных технологий», 2018. – 250 с.

топ-менеджмента в качестве экспертного сообщества как основы экспертной подсистемы АС СППР. Важной частью информационно-аналитической системы является получение будущими высшими менеджерами специальной образовательной подготовки. Предметом программы подготовки (завершающейся экзаменационными испытаниями) могут выступать как традиционные дисциплины: основы финансовой системы государства; теория и практика налогообложения; теория инвестиций; правовые дисциплины прикладного характера (с упором на способы ограждения организаций от криминала и методы противодействия коррупции), так и образовательная подготовка, содействующая раскрытию способностей слушателей: системный анализ (теория игр, исследование операций и проч.); моделирование ситуаций; деловые игры с интерактивной отработкой ситуации; эвристика, теория принятия нетривиальных решений; психология успеха и т.д.

Решение второй подзадачи – обеспечение кадровой безопасности – кроется в эффективном отборе кандидатов на посты руководителей, имеющих способность к инновациям, а также в информационно-психологическом воздействии на них в целях утверждения традиционных духовно-нравственных ценностей как базовой этики хозяйственной деятельности, что включает в себя: первичный отбор с применением психотехнических средств для выявления врождённых склонностей и зависимостей (аддикций) испытуемого; воспитательные меры с применением информационно-психологического воздействия (соответствующие суггестивные методы, в том числе пропаганда традиционных духовно-нравственных ценностей в качестве базовой этики хозяйственной деятельности); прохождение установленной процедуры и получение допуска к информации, связанной со сведениями, составляющими государственную тайну (с соответствующими налагаемыми ограничениями); размещение данных топ-менеджеров в государственной базе данных с применением информационных технологий в защищенном исполнении. Необходимо отметить, что все ограничения и ответственности топ-менеджер принимает на себя абсолютно добровольно, сообразно специфике предприятий госзначения. Утрата доверия со стороны государства автоматически лишает топ-менеджера права занимать руководящие должности. Кстати говоря, за рубежом давно и успешно существует практика прямого назначения государством управленцев в АО с госучастием: в Скандинавских странах, Нидерландах, Австрии, Германии, Австралии, Новой Зеландии и т.д. Существует также практика специальных квалификационных экзаменов для представителей государства в советах директоров (несмотря на имеющиеся дипломы о высшем образовании). Так, в Польше организатором обучения выступает Казначейство Польши, а успешно сдавшие экзамен получают соответствующий сертификат, и только после этого их имя заносится в специальную базу данных претендентов на пост директоров. США как государство незамедлительно вмешивается в экономическую сферу, если это касается обеспечения национальной безопасности или достижения внешнеэкономических и геополитических успехов. Не брезгают государственным участием в деле достижения экономических побед национальной бизнес-такие страны, как Германия, Великобритания, Франция и Япония. В последнее время к ним присоединились Китай, Индия и Бразилия. Японская внешняя разведка вообще действует прямо под эгидой Министерства международной торговли и промышленности (MITI) и Японской внешнеторговой организации (JETRO) (ряд экспертов склонны считать, что более 70% данных по производству микропроцессоров получены японскими корпорациями не в результате проведения собственных НИОКР, а были предоставлены японской разведкой).

Китай в продвижении своих экономических и геополитических интересов традиционно опирается на китайских эмигрантов (хуацяо), число которых по ряду оценок достигает 60 млн человек. В целом в Юго-Восточной Азии 6 из каждых 10 коммерческих организаций принадлежат этническим китайцам. В Малайзии китайцам (треть населения) принадлежит 70% национального богатства, в Таиланде (15% китайского населения) – 80% национального богатства. Схожая картина на Филиппинах, в Индонезии и Сингапуре.

Где-то идеологическими методами, но нередко посредством прямого силового воздействия (маскируя деятельность спецслужб под действия пресловутых триад) Китай заставляет хуацяо работать на свою историческую родину. Восток – дело тонкое! Львиная доля прямых иностранных инвестиций в экономику Китая (около 80%), в немалой степени обеспечивших «китайское экономическое чудо», принадлежит финансовым организациям Малайзии, Гонконга, Макао, Сингапура, Тайланда и Индонезии, то есть странам, где проживает большая часть китайцев-хуацяо¹⁹⁰.

Кстати говоря, в сентябре 2018 г. Россия присоединилась к системе обмена информацией между налоговыми органами 88 стран и юрисдикций, в том числе: Кипр, Люксембург, Британские Виргинские острова, Маврикий, Сейшель и другие. В рамках этой системы страны обмениваются сведениями об иностранцах с активами от \$1 млн и их компаниях со счетами от \$250 тыс., включая информацию о движении средств за год, инвестиционные доходы, прибыль от продажи акций, проценты по вкладам и облигациям. По нашим оценкам из России за 30 лет «утекли» более 1 триллиона долларов, или четыре бюджета страны (доходная часть). Ну что же. Было время разбрасывать камни, настает время и собирать их. Даже если это будет не «конфискат», а просто «добровольно-принудительное» вложение в экономику на долгосрочной основе на 10-15 лет подпадающие для страны проценты в размере половины от «*нажитого непосильным трудом*», то это будет серьезным подспорьем развития страны. Не говоря уже о воспитательном эффекте: «его пример другим наука». Из всех известных примеров хорошо видно, что во всем мире государство и экономические субъекты усиленно взаимодействуют как в части обмена информацией, так и в части проведения совместных мероприятий, благоприятных и для геополитических целей государства, и для экономических целей развития. Ярким примером здесь является деятельность США (как государства) и ТНК, решающих кардинальную и взаимовыгодную задачу «по обеспечению и сохранению долларовой привязки большинства стран в рамках контроля над их экономикой» в американских интересах, где «такая деятельность осуществляется под видом борьбы с экономической отсталостью» этих стран¹⁹¹.

По нашему мнению, отличительными чертами отечественной государственной системы управления топ-менеджментом предприятий госзначения являются: 1. Формальная часть. Организационной формой, обеспечивающей внедрение системы управления, является некоммерческая организация (что позволяет избежать бюрократической заорганизованности и волокиты, с одной стороны, и корпоративной ангажированности, с другой). 2. Содержательная часть. Функционально НКО действует как некий неправительственный центр («мозговой трест»¹⁹²), как компонента политэкономической системы государства. 3. Политическая часть. Участие государства в управлении процессом осуществляется через «мягкое управление»¹⁹³, когда ряд учредителей НКО являются представителями государства (из числа сотрудников заинтересованных и так сказать компетентных ведомств России). Заниматься подобными вопросами должна отдельная структура, так как Правительство всегда перегружено текущей деятельностью. Поэтому нужно иметь специально заточенный аппарат, который занимается только подготовкой специалистов для всех ведомств. По истечении периода становления в течение нескольких лет после внедрения система государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для

¹⁹⁰ Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М.Я. Каждан. – М.: «Дело», 2001. – С. 407.

¹⁹¹ Duglass N. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. – University Press, Cambridge, UK, 1990. – P. 187.

¹⁹² Galbraith J.K. The Economics of Innocent Fraud: Truth for Our Time. – Houghton Mifflin Harcourt, Boston, USA, 2004 – P. 80.

¹⁹³ Grzegorzyc F. Zasady i tryb doboru kandydatow do rad nadzorczych spolek akcyjnych // Zeszyty naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. – 2010. – № 816. – S. 73–89.

безопасности России, возможно, дополнится другими необходимыми компонентами. В качестве фундамента внедрения локальной части государственной системы на уровне предприятия разработана авторская методология формирования управленческой элиты на промышленном предприятии.

Методология формирования управленческой элиты на промышленном предприятии состоит из совокупности трёх методов: структурно-организационный метод: «Вневузовская система индивидуальной трёхступенчатой подготовки по повышению уровня компетенций персонала управленческого звена предприятий»; традиционный метод: «Передача опыта управления и нравственных традиций посредством наставничества»; инновационный метод: «Внедрение комплекса ценностей управления производством “Стратегическое превосходство”». Представленная система методов стала методологической базой основанной в 2019 г. **научной школы «Промышленная управленческая элита развития»** АНО «Содействие и развитие инноваций в научно-производственной сфере».

Национальная безопасность Российской Федерации – это состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации. Это определение есть цитата из государственного документа¹⁹⁴. Мы не вполне с ним солидарны в понятийном плане, но в целом оно отражает суть вопроса. Основные национальные интересы России на современном этапе: укрепление обороны страны, обеспечение незыблемости конституционного строя, суверенитета, независимости, государственной и территориальной целостности Российской Федерации; укрепление национального согласия, политической и социальной стабильности, развитие демократических институтов, совершенствование механизмов взаимодействия государства и гражданского общества; повышение качества жизни, укрепление здоровья населения, обеспечение стабильного демографического развития страны; сохранение и развитие культуры, традиционных российских духовно-нравственных ценностей; повышение конкурентоспособности национальной экономики; закрепление за Российской Федерацией статуса одной из лидирующих мировых держав, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях полицентричного мира. Важно отметить, что экономическая безопасность является интегральным видом национальной безопасности и функционально связывает в единую систему безопасности материальной сферы жизнедеятельности России. Если экономическая безопасность является одной из базовых составляющих безопасности России, что предопределяется ее функцией служить связующим звеном для интеграции отдельных элементов в единую систему, то кадровая безопасность является системообразующим элементом экономической безопасности, что обусловлено всевозрастающей ролью человеческого фактора в сфере научно-технического прогресса. Кадровая безопасность – это защищённость человеческих ресурсов страны от угроз, направленных на трудовые ресурсы, человеческий интеллектуальный капитал и духовно-нравственный потенциал страны. Составляющими кадровой безопасности являются: интеллектуальная, духовно-нравственная, безопасность трудовых ресурсов и кадровая безопасность в высшем звене управления.

3. Насущная необходимость в элите развития

Теперь самое время задаться вопросом, почему «Время элиты развития настало»? И откуда такая уверенность, что после тридцати лет господства компрадорской элиты, после культивирования посредством госдеповских программ новой поросли компрадоров в

¹⁹⁴ «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации». Указ Президента РФ № 683 от 31.12.2015 г.

управляющих структурах страны, вдруг пробьётся настоящее элитное племя. В этом вопросе придётся перешагнуть через трясины толерантности. Как говорят на Востоке: «Толерантность выдумал шайтан, чтобы правоверные не могли называть вещи своими именами». Для развития страны нужны ЛИДЕР, ЭЛИТА и ПЛАН. Не вооружённым глазом видно, что ЛИДЕР и его ближайшее окружение чертовски устали. Да и годы берут своё. ПЛАН отсутствует по причине неопределённости идеи (образа будущего). Стабилизация была замечательным и своевременным явлением на начало 2000-х. Она потребовала немалых, если не титанических человеческих усилий. Но это есть здравая тактика на несколько лет, а никак не стратегия на десятилетия. В настоящее время ЭЛИТЫ не формируют смыслы и не доносят их до населения в условиях неимения стратегического ПЛАНА (урвать «здесь» и свалить «туда» – это опять же тактика части компрадорской элиты, а не стратегия). Основные системы: управление (государственное и экономическое), образование и здравоохранение оказались «высушены» и заорганизованы вплоть до частичной потери функциональности под гнётом бюрократизации и корпоративного кумовства. Страна и население, запутавшиеся в силках институциональной ловушки некоторых ошибочных социально-экономических решений 2015-2018 гг., остановились в своём развитии, местами начался процесс деградации. В России 30 лет формировалась компрадорская элита, где ценности творчества и профессионализма постепенно замещались на амбициозное мещанство помноженное на липкое «чего изволите?». Именно в последние годы ярко проявились чаяния одиозных представителей компрадорской элиты: выкачивание ресурсов страны (как природных/ископаемых, так и человеческих), чтобы влиться в элиту Западной цивилизации и удалиться на покой, куда-нибудь на Лазурный берег, со всем «нажитым непосильным трудом». Только вот как раз в кадровом вопросе и оказалась «зарыта собака». Политика отрицательного кадрового отбора (вместо самых лучших – самые удобные), в начале вполне сработавшая в компрадорских целях, вернулась бумерангом и ударила по незыблемости компрадорского бытия. Потому что кроме пачки дипломов и шенячей преданности в глазах, как говаривал, Александр Васильевич Суворов: «Помилуй Бог, надобно ещё и уметь!». Всё как в том известном мультике: «У нас не денег нет, у нас ума нет». Ещё в 2010 г. в монографии¹⁹⁵ было предсказано в 2012-2013 гг. начало системного кризиса управления страной, основанного на проводимой кадровой компрадорской политике. И тем не менее. Основу нашего оптимизма в сегодняшней ситуации составляют самый древний инстинкт всего живого – инстинкт самосохранения (выживания). К тому же, никогда и нигде новая элита не появлялась ниоткуда. Император Наполеон Бонапарт – республиканец и революционный генерал. Члены первого Совнаркома РСФСР в большинстве своём из дворян и интеллигенции. Ельцин Б.Н., либерально-буржуазный реформатор – член ЦК КПСС и первый секретарь Московского горкома КПСС. Подобных примеров приводить можно бесконечно. Ниже приводится «три источника и три составные части» (три фактора) оптимистического взгляда на будущее страны.

ПЕРВЫЙ источник оптимизма. Неужели у большинства никогда не возникал вопрос, почему мы, Россия, до сих пор целы? Почему до сих пор не развалились, как Югославия, а перед этим Австро-Венгрия или Блистательная Порта? Ведь могло бы быть не просто хуже, а катастрофически хуже. Потому что существовало одно «НО». Несмотря ни на что, учителя и профессора продолжали учить, врачи – лечить, офицеры – служить (про качество сейчас не говорим, но если бы все всё бросили, вот тогда бы и был развал). Это всё потому, что охранительная цивилизационная идентичность «Великодержавие» крепко сидит в мозгах. Собственно, люди-носители цивилизационной идентичности и есть «глубинный народ», который: «Не раз отступал под напором своих

¹⁹⁵ Звягин, А.А. На пороге перемен. Ротация элит и смена формаций? – 3-е изд., дополненное. – М.: ЗАО «Компания ИМИДЖВЕЙВ», 2010.

или чужих захватчиков, но всегда возвращался»¹⁹⁶. По нашему мнению, статья Суркова В.Ю. весьма спорная, но с введением в отечественный оборот понятия «глубинный народ» его можно поздравить. Вот пример из жизни. Как-то в самом конце 80-х собрались несколько молодых офицеров. Оперативно-техническое подразделение, одно из тех, что было на охране, что называется святая святых. Солдаты партии! Отбор – лучшие из лучших: что по здоровью, что по психике, что по мозгам. Анкеты просвечены («под рентген», все поголовно москвичи. Однако, перестройка-гласность – языки подравнялись. Слово за слово, как-то сам собой возник вопрос: «Из каких будешь?») И тут понеслось! И фотографии старинные вдруг отыскались и дипломы всякие. Прадеды сплошь оказались: один из офицеров, другой из инженеров-путейцев, третий профессура университетская, тот из священнослужителей, а этот из промышленников. Так вот это и есть тот самый настоящий, а не «заморский» средний класс, «глубинный народ», соль земли Русской. Эта та самая незыблемая почва и основа взрастания настоящей элиты России. Здесь к месту вспомнить «Поднятую целину» Шолохова М.А. Совсем не так просто в конце этого романа погибают пламенный всадник революции Макар Нагульнов и рабочий, балтийский матрос, беспредельно преданный делу партии, Семён Давыдов. А вот их дело кропотливо-повседневное продолжает казак, «соль земли Донской» Андрей Размётнов. Про тоже самое, про «глубинный народ», рассказывает нам целый ряд эпизодов «Войны и Мира» Толстого Л.Н. Например, история с батареей капитана Тушина в Шенграбенском сражении. Мишура свиты – это одно, а повседневная, опасная, но четко выполняемая работа по исполнению приказа боевым командиром взвода, роты, эскадрона, батареи и т.д. и т.п. – это совсем другое. Это хорошо знал офицер-артиллерист 4-го севастопольского бастиона, подпоручик граф Толстой Л.Н. Так получилось, что большая часть компрадорской элиты вошла в неё по факту чина и положения (поскольку другой элиты пока просто нет). Это совсем немалая часть, представители того самого «глубинного народа», которые честно саботирует наиболее людоедские и предательские указательные «суказивки» сверху. А также постоянно подвергает уничтожительной критике (кто как может) компрадорскую модель, общаясь и между собой, и с подрастающими поколениями. Скорополительное «озеленение кадров» свидетельствует лишь о том, что верхушка компрадорской элиты понимает всю шаткость своего положения. Однако, любой руководитель региона или важного федерального ведомства – это не только исполнитель, подобострастно щёлкающий каблуками по любому поводу, но и «политический человек». То есть человек исполняющий свой долг и принимающий решения сознательно, не за страх, а на совесть. То есть человек, приверженный некой идеи, идеологии. А вот с эти у компрадоров – просто беда. Патриотизм владетелей зарубежных шале «не прокатил». А другого, кроме жажды обогащения, нечего нет. Как результат – механизм управления в квазиколонии стал финансовый кнут, а точнее, финансовая удавка, когда шибко недовольным/крикливым «перекрывали кислород» (отключали финансовый поток). Однако, управление – это всегда комплекс мер. Когда комплекс заменен на ручное управление с одной удавкой в руке, это большой риск. Или рука ослабнет, или удавка лопнет, и тогда арктический пушной зверёк настойчиво поскребётся в дверь высокого кабинета. Таким образом, при неизбежном переходе кризиса компрадорской элиты из латентной в зримую фазу, недостатка в кандидатах в члены элиты развития и в воспитателях новой элиты не будет¹⁹⁷.

¹⁹⁶ Владислав Сурков: Долгое государство Путина / Независимая газета, 11.02.2019 г. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ng.ru/ideas/2019-02-11/5_7503_surkov.html.

¹⁹⁷ В интервью газете «Трибуна» (см.: www.voskres.ru/idea/panarin.htm), которое русский философ Александр Сергеевич Панарин (1940–2003 гг.) дал незадолго до своей кончины, он сформулировал своё видение мировой объединяющей русской идеи: «Встать во главе авангарда слабых против сильных». Приведём цитату из его интервью: «...А когда в Германии к власти пришел Гитлер, в воздухе запахло жареным. И тогда наиболее пронизательные красные комиссары поняли одну простую вещь: если Россию победит Гитлер, их место будет на виселице и нигде больше. Те, кто это понял, стали патриотами, а тех, кто не

ВТОРОЙ источник. Это, конечно, Донбасс и Крым. Точнее, созданная мифология, поскольку любое значимое политэкономическое изменение должно иметь свой миф. «Русская весна» на Донбассе вспыхнула как предтеча возрождения России, может, и преждевременно. Но она ярко озарила болото беспринципного потребительского мешанства, в котором прозябает ныне страна. Ножка компрадора в страхе торопливо затоптала цветок огня Русской весны¹⁹⁸. Но поздно! Искры разлетелись, и как прозорливо сказал поэт: «Наш скорбный труд не пропадет, из искры возгорится пламя, и просвещенный наш народ сберется под святое знамя» **Одоевский А.И. (1802-1839 гг.)**. А поэтому даже уже не важно какими они были на самом деле, эти солдаты Русской весны. Миф создан. «Русская весна – поразительный пример русского восстания. Восстания света, совершенного в атмосфере абсолютной или почти абсолютной тьмы. Это восстание не было предсказано, оно не предвиделось. Не предвиделось присоединение Крыма к России, не предвиделся палающий Донецк и отстреливающийся Луганск. Это было чудо. Чудо, дарованное свыше. Ибо русский народ после 1991 года – он был рассечён, он был уныл, у него исчезла пассионарность» (ТВ-канал «Царьград», Проханов А.А., интервью, 14.03.2019 г.). «Русская весна – метафизическое событие. В этот момент русский народ почти проснулся и заявил о себе как о субъекте и силе»¹⁹⁹.

ТРЕТИЙ источник. В России ещё не до конца проявился конкретный позитивный и объединяющий образ будущего. Однако то, против чего все «ПРОТИВ» – то есть мобилизующий и объединяющий негатив, кристаллизовался. Этот мобилизующий и объединяющий негатив есть квазиколониальное состояние России с гигантским имущественным расслоением: — между компрадорской олигархией с их клеветами, чьи интересы, деньги, недвижимость, дети, жёны, любовницы и собаки оказались по ту сторону границы; — и между основной массой остального населения, и в первую очередь, «глубинного народа», хорошо осознающего, что их последний окоп, если вдруг чего, будет где-нибудь под Волоколамском. Вместе с тем, проявились ростки мобилизующего и объединяющего позитива будущего, то, за что все «ЗА». Это «**Возрождение цивилизации-России**» – за смену компрадорской политэкономической конструкции «Россия-Корпорация» на суверенную мессианскую платформу «Россия-Цивилизация».

Это понимают люди, составляющие элиту. И в мозгах большинства населения тоже чётко засело, что в могучем и суверенном СССР люди жили с уверенностью в своём будущем, в отличие от квазиколониальной РФ. Это же осознала современная молодёжь, закоренелые прагматики, с усмешкой воспринимающие всякие «Мечты», но болезненно

понял, Сталин просто поставил к стенке. Сегодня наш класс собственников считает, что главный оппонент их богатства – русское обедневшее большинство. Между тем Америка (ТНК) затеяла прибрать к своим рукам все богатства мира, в том числе и богатства нашей страны. Передачу собственности России в руки российского олигархического меньшинства она считает как бы промежуточным этапом. Уже завтра придет очередь забрать собственность, присвоенную нашим меньшинством, объявив ее незаконной, вклады криминальными и тому подобное. Наши нувориши поймут, что на их состоянии, на результаты приватизации покушаются не нищие соотечественники, а посягает сверхдержава, которая говорит: «Ваша собственность слишком хороша для вас». Все эти разговоры о русской мафии на Западе, об изначальной неспособности России управлять своей территорией ведутся именно потому, что готовится протекторат над Россией, чтобы управлять ее богатствами. И вот когда наши новые собственники почувствуют эту угрозу, они так же, как красные комиссары 30-х годов, поймут, что Российское государство является их единственным историческим прибежищем. Вот тогда-то они быстро дадут средства на возрождение России. А с теми, кто не станет этого делать, новая власть распорядится так же, как Сталин распорядился с комиссарами, никак не хотевшими понять, что пора от пролетарского интернационализма переходить к патриотизму государственному».

¹⁹⁸ «Люди же, радостные и полные надежд, не заметили смерти его и не видали, что еще пылает рядом с трупом Данко его смелое сердце. Только один осторожный человек заметил это и, боясь чего-то, наступил на гордое сердце ногой. И вот оно, рассыпавшись в искры, угасло». Максим Горький «Старуха Изергиль». Легенда о Данко.

¹⁹⁹ Русская весна отложена и сорвана дьяволом, но Пробуждение впереди. Дугин А.Г. «Геополитика», 14.03.2019 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.geopolitica.ru/article/russkaya-vesna-otlozhena-i-sorvanadyavolom-no-probuzhdenie-vperedi>.

воспринимающие вопросы справедливости. Молодёжь осознала, что в квазиколониальной России ей места нет. Все места уже распределены и передаются по наследству или покупаются. Утечка молодых и умных за кордон – это следствие квазиколониальной России: «Ты, от них убег, больше не будет случая, Ты от них сбереги нашу надежду на лучшее». Исполнитель Георг Отс, к/ф «Последняя реликвия». Те тысячи и тысячи молодых, умных и активных, уехавших из страны и продолжающих уезжать, это потерянный невосполнимый ресурс. Этот ресурс во сто крат дороже углеводородов, выкаченных и обмененных на бумажки или на виртуальные нули на банковских счетах. Пенсионеры плачут в нищете, средний возраст воеет от невостребованности и нереализованности. Но основной целью вредоносного воздействия являются дети и подростки, самые незащищённые и предоставленные самим себе. Незаметно для всех, в своих маленьких трагедиях они постоянно сталкиваются с равнодушием, ложью и обманом старших в компрадорской России.

Совершенно ясно, что компрадорская элита видит в этих тысячах и тысячах молодых, умных и активных основу для элиты развития. То есть узрела в них могильщиков компрадорства. Отсюда же – скоропалительные попытки установления тотального контроля всех и вся посредством пресловутых «электронных ошейников»²⁰⁰. Однако, шансы роста и личной реализации на высокотехнологичных рабочих местах у молодых могут появиться только с началом бурного развития страны. А развитие – это когда в обществе: — моральное выше материального; — миссианский дух России выше серого мещанского потребительского счастья; — справедливость выше «фарисейских» законов; — Служение Отечеству выше «торгашеского» бизнес-управления. И по-другому не бывает, и быть не может. 30 лет последних лет безуспешно пробовали, но не получилось.

Итак, три источника силы для начала настоящих перемен в жизни страны налицо. И не надо педалировать тему, что для изменений требуется массовая революционная партия. Во-первых. До февраля 2017 года в РСДРП числилось менее 20 тыс. человек, что не помешало ей встать в авангарде Октябрьского переворота (см. Сталин И. Октябрьский переворот и национальный вопрос. «Правда», № 241, 6 ноября 1918 г.). Во-вторых. На самом деле определяющую роль в Октябрьском перевороте сыграло участие в нём армии в лице Генерального штаба, конкретнее: Разведотдела ГУ Генштаба, Главного артиллерийского управления Генштаба и штаба Флота (на фоне катастрофического провала июньского наступления Керенского, политически ангажированного в угоду Антанте, и начавшегося контрнаступления Германии). Для начала перемен важно наличие некоего спускового механизма, некоего толчка, необратимо запускающего перемены. И этот спусковой механизм из трёх составных частей (трёх факторов), уже наличествуют.

Первый (внешнеполитический) фактор – это победа Д. Трампа на президентских выборах в 2020 г. (мягкий вариант). Д. Трамп не друг России, но он враг «финансового интернационала» ТНК, поработившего и весь мир, и Америку в частности. Дело в том, что потомки героев Фронтира и славных пионеров Великих равнин первыми оказались под «железной пятой» фашиствующих ТНК и ростовщического капитала. Или это будет жёсткий вариант – физическое устранение Д. Трампа во время избирательной президентской кампании, что взорвёт Америку и предопределил приход к власти военных. Любой исход для компрадорского лобби финансовых групп ТНК во власти РФ печален.

Второй (внешнеэкономический) фактор – это нефть, это глобальное падение цен на сырую нефть и природный газ. Сразу же после всплеска мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. только ленивый не предсказывал наступление с периодом в 10 лет кризиса на нефтяном рынке. У нас были 7-8 лет, чтобы прийти к настоящему кризису с

²⁰⁰ Федеральный закон от 24.04.2020 № 123-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для разработки и внедрения технологий искусственного интеллекта в субъекте Российской Федерации – городе федерального значения Москве». Принят на фоне и в разгар пандемии COVID-19.

ощутимыми заделами для выхода их него. Но, нефть упала, а ликвидация фатальной зависимости экономике России от поставок углеводородов так и осталась в призывах и обещаниях всяческих министров на всяческих петербургских экономических форумах. Конъюнктура рынка углеводородов даже самых ленивых подталкивает к изменениям.

Третий (внутриэкономический) фактор – это провал в 2019 году национальных проектов (по оценке реальных достигнутых результатов, а не по «освоенным» миллиардам), провал программы импортозамещения в промышленности, провал в достижении показателей «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Причиной тому стало враньё и некомпетентность Правительства Медведева Д.А. и неспособность к какому-либо развитию всей построенной властной вертикали. Все хорошо помнят, как сначала, были определены денежные средства на нацпроекты. Так сказать, мешок денег «на освоение». А потом в буквальном смысле слова «на коленке» началось ваяние индикаторов, показателей и туманных конечных целей нацпроектов. Прямо у нас на глазах происходила увлечённая игра чиновничества либерального выбора России в любимую ИБД – имитацию бурной деятельности. К сожалению, за всю последнюю 18-летнюю историю попыток использования инструментов планирования в РФ (начиная с федеральных целевых программ 2002 года) в результате олигархических кланово-лоббистских маневров и расплывчивости бюрократического контроля за освоением средств, несмотря на многомиллиардные вливания, выполнение большая часть поставленных задач была неоднократно провалена.

При этом значимость национальных проектов трудно переоценить. В условиях вполне объяснимого отсутствия СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ РОССИИ при главенстве компрадорской элиты, национальные проекты (со всеми их недостатками) являются единственным инструментом стратегического планирования социально-экономического развития страны. Особенно это касается нацпроектов «Демография», «Здравоохранение», «Образование», «Жильё и городская среда». Что тоже неспроста, потому что Россия ВЫМИРАЕТ! «Костлявая с косой» пришла не к конкретному человеку, а к целой стране. Если, извините, белки в конкретном лесу не размножаются и толпой разбегаются в соседние леса, то это не потому, что когда-то 75 лет назад много белок погибло в войне с коричневыми куницами. Это потому, что белкам в конкретном лесу, здесь и сейчас, жить тоскливо и тошно. Человек такое же белковое существо, как всё живое на планете. Если люди в РФ не размножаются, а самые умные и образованные толпой бегут за границу, значит, в РФ, здесь и сейчас, жить тоскливо и тошно. А значит, если реально хотим успехов в демографии, надо возрождать малые и средние города, потому что в 20-ти этажных «человейниках» в перенаселённых городских агломерациях не только рожать, но и жить-то невозможно²⁰¹. А значит, надо создавать рабочие места в этих городках, причём не лакейский турбизнес для богатого дяди в пробковом шлеме, а нормальные рабочие места на производстве, нацеленное на импортозамещение. Это и пищевая промышленность, и производство товаров бытового назначения и производство комплектующих для машиностроения²⁰². А значит, понадобятся новые молодые кадры с образованием учителей, врачей, инженеров и, главное, управленцев для этих городов взамен закорузлого и навозь кумовского местного бомонда или авантюрных

²⁰¹ Плотность населения: Лондон – 5 667 чел/км²; Берлин – 4 088 чел/км²; Москва: район «Зябликово» – 30 432,24 чел/км²; Москва: район «Новокосино» – 29 974,17 чел/км²; Москва: район «Ломоносовский» – 26 462, 92 чел/ км²; Москва: район «Орехово-Борисово» – 20 860,20 чел/км².

²⁰² Пример из многих сотен подобных. Город Калезин Тверской области (город на Волге в 168 км от Москвы) до 1972 года не имел прямого круглогодичного авто сообщения с Загорском и Москвой, в городе не было асфальтовых дорог и современных ЖКХ коммуникаций. В начале 1970-х в городе появляется филиал московского «Знамя труда» для выпуска авиа комплектующих. Город оживает. Строятся мосты и трасса Р-104. В городе появляются кварталы городской пятиэтажной застройки с современной инфраструктурой, а также профильные ПТУ и профильные специальности в городском техникуме, клуб, кинотеатр, новая автобусная станция, взлётно-посадочная полоса для малой авиации.

«озеленённых» выскочек с партбилетом известной партии. Это то, немногое, что касается четырёх названных нацпроектов, а их, напомним, по числу прямо как апостолов. Но по реальным показателям у всех – беда! Здесь наполовину беременной быть нельзя, только тронь, одно за другое, третье за четвёртое, и пошло-поехало, не остановишь. Результатом нескончаемых экономических провалов стали давно ожидаемые кадровые изменения в Правительстве РФ в начале 2020 года. Ну, и, конечно же, мощным проявителем импотенции компрадорской элиты стала пандемия коронавируса. Вредоносная противная бяка, но пришедшая как нельзя, кстати, и засветившая, как старую фотоплёнку, всю бесплодную немощь компрадорской элиты. Хорошо на эту тему высказался известный писатель, прозаик и драматург, Поляков Юрий Михайлович: «У нас в Отечестве сложился абсолютно нездоровый социальный перекос, колоссальный разрыв между незаслуженно бедными и необъяснимо богатыми. Если коронавирус оздоровит экономику и социальную жизнь России, ему надо будет поставить памятник! напротив посольства США есть местечко». В результате у большей частью населения наступил момент истины: – в условиях нарастающей безработицы вскрылась вся аморальность пенсионной реформы, проведенной к тому же без введения прогрессивного налогообложения и налогов на зарубежную недвижимость чиновников и олигархов (компрадоры выступили как анти Робины Гуды: «Отнять у нищих и раздать кучке богачей»); – оптимизация здравоохранения, проведенная либерально-компрадорским Правительством РФ под руководством Медведева Д.А., граничит с откровенным вредительством; – либеральные реформы системы образования как школьного (ЕГЭ), так и высшего (Болонская система)²⁰³ по указке заграничных центров вкуче с уничтожением структур РАН оказались не менее губительными и вредительскими, чем оптимизация здравоохранения; – у всех на глазах, уже совершенно в открытую, либеральная фундаменталистская часть компрадорской элиты противодействовала оказанию помощи населению и малому/среднему бизнесу (включая микробизнес, ИП и самозанятых); – целый ряд региональных правительств оказался в условиях пандемии управленческими импотентами, либерально-компрадорская система подготовки и расстановки кадров управления показала свою полную несостоятельность и даже вредность. Основная масса населения, чётко осознала, что, как говорится, **если что**, то помощи ждать неоткуда и неоткуда.

Яркие представители «эффективных менеджеров» в чиновных креслах даже и представить себе не могут, как это так может быть: работать не на олигархические кланы, которые их «продвинули» на должности, а на народ и в интересах всей страны. Известный лозунг: «У кого нет миллиарда, могут идти в попу!»²⁰⁴ – как «тень отца Гамлета» стоит за спинами отечественных начальников из компрадорской элиты. Вывод лежит на поверхности. Единственным базальтернативным способом борьбы с уже обрушившимися на страну и с только подступающими к ней угрозами – это изменение кадровой политики, изменение принципов отбора управленческих кадров, применяемых ранее. И никакие игры вокруг искусственного интеллекта (ИИ) не исправят эту ситуацию. В сложившихся неблагоприятных экономических условиях, рубиконом, точкой невозврата, линией перелома – как хотите, так и называйте, становится внесение поправок в Конституцию России. Чисто психологически должна быть некая осязаемая граница «ДО И ПОСЛЕ», для конкретного и понятного ответа на вопрос молодых поколений: «Почему вам десятки лет можно было «ураганить», а нам, вдруг, стало нельзя. Что изменилось?». Такой ответ может дать внесение поправок в Конституцию России, разрушающих колониальную

²⁰³ Одна из основных причин введения Болонской системы образования: дипломы РФ о высшем образовании не конвертировались на Западе. Поэтому для облегчения и ускорения вывоза интеллектуальных человеческих ресурсов из России под эгидой научно-образовательного центра НИУ ВШЭ была насаждена чуждая для страны система высшего образования.

²⁰⁴ У кого нет миллиарда, могут идти в попу! Так говорил Полонский // Коммерсантъ Деньги, №34 от 31.08.2009, С. 14.

правовую зависимость страны путём учреждения главенства суверенных законов над внешними. Именно факт внесения таких поправок в Конституцию России даёт власти право на практически метафизическое разделение: «Вчера только грозили пальчиком, а теперь, за то же самое, можно пострадать с конфискацией». По крайней мере, возможность использовать изменения в Конституции РФ именно в таком ключе зримо присутствует.

Резюмируя вышесказанное, можно уверенно заявить. Россия как цивилизация не имеет сдерживающих начал своего развития: ни ресурсных (природных), ни производственных, ни человеческих. Имеется только лишь одно искусственное препятствие – компрадорский характер элиты (на некоторых уровнях политэкономического управления и в структурах его научно-образовательного обеспечения, ориентированных на внешние центры влияния). Это противоречие вошло в финальную стадию: в ближайшие 2020-2022 годы в стране произойдёт давно ожидаемая кадровая революция: на сцену истории России выступит новая элита – элита развития. Отсутствие в России качественной элиты развития подтвердили исследователи из Университета Санкт-Галлена в Швейцарии совместно с Московской школой управления «Сколково» в докладе о сравнительном индексе качества (Elite Quality Index) элит в мире. В релизе «Сколково» указывается, что элиты оценивались по четырём составляющим: экономическая власть, экономическая ценность, политическая власть, политическая ценность. Как указывают авторы доклада, элиты высокого качества характеризуются моделью действий, при которой их деятельность генерирует дополнительные ценности для общества. Элиты низкого качества, напротив, присваивают создаваемые обществом ресурсы. Тем самым элиты низкого качества заметно тормозят развитие своих стран. Всего при оценке качества элит использовались 72 показателя, сгруппированные по названным выше группам. В их числе, к примеру те, которые описывают деловую активность, модели перераспределения благосостояния, способность элиты лоббировать свои интересы, общеэкономические показатели и так далее. Всего исследователи отранжировали по качеству элит 32 страны. Лидером с показателем 68,5 баллов оказался Сингапур. Вслед за ним три строчки занимают европейские страны — Швейцария (64,9), Германия (64,2) и Великобритания (63,9). На пятой строчке — Соединённые Штаты (63,4). **Россия** в рейтинге оказалась на 23-й строчке с оценкой элит в 48,9 баллов. Ровно столько же составляет значение индекса для элит в Ботсване. Помимо стран Западной Европы, Скандинавии и США Россию в рейтинге обогнали Китай (12-я строчка), Польша (13-я строчка), Казахстан (19) и Индонезия (20) и Мексика (21). Исследователи из «Сколково» отмечают, что для России характерен значительный разброс между разными компонентами индекса. По некоторым критериям она попала в первую десятку рассматриваемых стран, по другим — во вторую десятку. К примеру, Россия получила самые высокие оценки по макроэкономической политике — такие, как инфляция (1-е место) и отношение государственного долга к ВВП (2-е место). Намного хуже оказались оценки административной децентрализации, вовлечённости в экономическую глобализацию. Сравнительно высоким оказался уровень барьеров на пути иностранных инвестиций. «Политические риски, связанные с ситуацией внутри страны и геополитической обстановкой, подталкивают элиты ближе к властям и оставляют им меньше возможностей для приращения ценностей», — говорится в докладе. «Одна из главных российских проблем, представляющих собой одновременно и причину, и следствие ограниченного качества элит, — это повсеместное отсутствие доверия: правительство не доверяет гражданам и бизнесу; граждане и бизнесы не доверяют друг другу и государству. Это увеличивает расходы на ведение бизнеса, толкает частный бизнес в объятия государства для защиты и изъятия ренты, уменьшает эффективность институтов, заменяя их личными решениями и в конечном счёте выдавливая капитал и мозги из страны», — прокомментировали результаты исследования Андрей Шаронов,

президент бизнес Московской школы управления «Сколково», и Рубен Ениколопов, ректор Российской экономической школы.²⁰⁵

В заключение параграфа приведём понимание элиты по **В. Парето**. Слово «элита» в переводе с французского означает «лучшее», «отборное», «избранное». В целом элита - это верхние слои общества, группы, занимающие в нём высшие или ведущие позиции (властные, экономические, профессиональные и др.). В социальной жизни господствуют три элитарные группы: экономическая, политическая и военная, на основе переплетения интересов которых формируется единая властвующая элита. Решающий вклад в теорию политических элит внёс итальянский учёный Вильфредо Парето (1848-1923 гг.). Он один из первых в политологии применяет математические и статистические методы исследования динамики политической и социальной систем. Социальная система стремится к равновесию, а динамика её развития зависит от правящего меньшинства - политической элиты. Элита у Парето - это, прежде всего, группа людей, обладающая высоким уровнем способностей к интеллектуальной деятельности, капиталом и профессионализмом. Неизбежное деление общества на элиту и массу Парето выводил из неравенства индивидуальных способностей людей, проявляющегося во всех сферах социальной жизни. Широко известна типология политических элит, предложенная В. Парето. Первый тип элит - элита «львов», для которых характерен консерватизм и силовые методы правления. Элита «лис» становится необходимой в периоды реформ, обновления политического режима, так как «лисы» - мастера компромиссов, социальной демагогии, политических комбинаций. Политический режим функционирует оптимально, когда обеспечен пропорциональный приток в элиту людей первого и второго типа. Превращение элиты в закрытую, замкнутую корпорацию приводит к её вырождению, к революционной ломке системы, к формированию новой элиты с преобладанием в ней элементов «лис». Оригинален и вывод Парето о существовании в обществе не только правящей элиты, но и неправящей (контрэлиты), то есть группы людей, обладающей незаурядными способностями, капиталом, «волей к власти», но не имеющих этой власти реально. Социальная динамика по Парето зависит от «закона циркулирующих элит», который ярко проявляется в период политических революций, смены режимов. Революция, по Парето, это всего лишь борьба и смена элит: правящей элиты и контрэлиты, которая в этой борьбе привлекает на свою сторону широкие слои народа, так как способна сформулировать лозунги борьбы, доступные и актуальные для оппозиционных социальных слоёв. Однако плоды революции - политическая власть, контроль над ресурсами - достаётся новой политической элите. Исторический процесс, по Парето, - вечная циркуляция основных типов элит, так как качества, обеспечивающие элите господство, меняются в ходе циклов социального развития, отсюда меняются и типы элит, а «история оказывается кладбищем аристократии».

4. Подготовка элиты развития Русской цивилизации

Современная Россия занимает уникальное положение среди других мировых держав: население России составляет 2% от населения всей планеты, территория – 13%, а природных ресурсов на этой территории по разным источникам находится около 30% (обозначим это кодом «2-13-30»²⁰⁶). Этот «перекосяк» с позиций англо-саксонской цивилизации представляется крайне несправедливым. С позиций их понятия справедливости России надо оставить 2% территории и 2% природных ресурсов (закодировать этот вариант как «2-2-2»). Вот тогда всё встанет на свои места и всё будет сбалансировано. Поэтому западный мир во главе с США делают всё, чтобы отобрать у нас «лишнюю» территорию и «лишние» природные ресурсы. Логика последних событий, происходящих в мире, говорит, что этот процесс «восстановления справедливости» уже

²⁰⁵ Подробнее на РБК: <https://www.rbc.ru/society/03/09/2020/5f4feca09a794722ac80c8de>.

²⁰⁶ Материал в параграфе 4.4, описывающий развитие России в терминах «коды», представлен профессором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации **А.И. Иванусом**.

начался. Перед нами стоит чрезвычайно трудный, но неизбежный вопрос: сможем ли мы удержать территорию и природные ресурсы? Но есть два фактора, которые сдерживают (пока!) «силы справедливости» – это непокорность русского народа и созданным им ракетно-ядерный щит. Непокорность резко выделяет русский народ среди других народов Европы. Русские ни перед кем не стояли на коленях. Это такая русская ментальность, она у русского народа просто в генах. С этим ничего нельзя поделать. Даже если приходилось временно отступить, то в итоге всё равно Россия побеждала своих покорителей. Так было с татаро-монголами, поляками, шведами, литовцами, французами, немцами и т.д. Великая Отечественная война это особенно убедительно показала: Брестская крепость держалась до последнего русского солдата, русские не сдали голодающий Ленинград, отстояли Москву, Сталинград и в итоге победили! Потому что только у русских есть профессия «Родину защищать». А как «защищали» свою родину поляки и чехи мы хорошо знаем, но именно они на наших же каналах нас же постоянно учит, как нам надо жить! Причём мы ведь победили не гитлеровскую Германию, а всю гитлеровскую Европу. И только потому, что другие народы оказались по своей ментальности покорными. Гитлер их не столько завоёвывал, сколько просто занимал с минимальными усилиями, и все они затем очень добросовестно и старательно работали на Германию и даже воевали за неё против нас. А вот с нами так не получилось. Но эта непокорность русских всегда вынуждала их содержать слишком затратные для экономики армию и флот. И эту цену платил именно русский народ, даже когда у нас были и Советский Союз и социалистический лагерь. Один только русский народ взял на себя всю тяжесть создания вооружений в ущерб уровню жизни. Никто такую жертву не хотел приносить. Все хотели хорошо одеваться и вкусно есть. Вот почему очень легко и практически бескровно развалились Советский союз и социалистический лагерь.

Все страны мгновенно разбежались, кроме Белоруссии. Более того 2 апреля 1996 года создано российско-белорусское Союзное государство и в настоящее время реализуются следующие совместные программы: 1) Программа совместной деятельности России и Беларуси в рамках Союзного государства по защите населения и реабилитации территорий, пострадавших в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС (2019-2022). 2) Программа «Разработка новых спинальных систем с использованием технологий прототипирования в хирургическом лечении детей с тяжелыми врожденными деформациями и повреждениями позвоночника (Спинальные системы)». 3) Программа «Развитие системы гидрометеорологической безопасности Союзного государства на 2017-2021 годы». 4) Разработка инновационных энергосберегающих технологий и оборудования для производства и эффективного использования биобезопасных комбикормов для ценных пород рыб, пушных зверей и отдельных видов животных» на 2017-2020 годы («Комбикорм-СГ»). 5) Программа «Совершенствование объектов военной инфраструктуры, планируемых к совместному использованию в интересах обеспечения региональной группировки войск (сил) Республики Беларусь и Российской Федерации» на 2018-2021 гг. 6) Программа «Разработка комплексных технологий создания материалов, устройств и ключевых элементов космических средств и перспективной продукции других отраслей», («Технология-СГ» 2016-2020 гг.). 7) Программа «Развитие и совершенствование единой системы технического прикрытия железных дорог региона» на 2016-2020 гг. 8) Программа «Разработка нового поколения электронных компонентов для систем управления и безопасности автотранспортных средств специального и двойного назначения» («Автоэлектроника» 2016-2020 гг.). 9) Программа «Разработка инновационных геногеографических и геномных технологий идентификации личности и индивидуальных особенностей человека на основе изучения генофондов регионов Союзного государства» («ДНК-идентификация»).

А вот братская для России Украина сначала робко, но потом всё активнее тоже туда же. И дошла до того, что Россию считает страной агрессором. Никто из них не захотел защищать свою независимость в обмен на снижение уровня жизни.

Социалистический лагерь распался, Советский союз распался, а вот Россия не распалась и не распадется. Потому что основной костяк России составляет непокорный русский народ. И сейчас свою независимость Россия вынуждена компенсировать непомерно дорогой платой – слишком низким уровнем жизни народа. К сожалению, эта плата приводит к огромным моральным, гуманитарным, экономическим, политическим и прочим потерям. Мозги и финансы покидают Россию, а взамен Россия приобретает гастарбайтеров, наркотики, террористов. Такая «замена» явно не эквивалентна. Кроме того, власти как-то незаметно привыкли к терпимости русского народа и эксплуатируют эту терпимость, цинично рекомендуя ему питаться «макарошками». И вот теперь настало время, когда нам необходимо противостоять «восстановлению справедливости». Но это будет ещё тяжелее, чем прежде, так как теперь у нас уже не будет союзников в лице США и Великобритании, как в прошлой войне. Северных конвоев больше не будет! США и их союзники стали открытыми врагами и направляют против нас все свои средства «приобщения к демократии»: армию, флот, космос, финансы, провокации, обман, пропаганду, санкции, интернет, подкуп, унижение русских в спорте, искусстве, науке, образовании, искажение истории, умаление побед, подвигов героев и т.д. Особая роль здесь отводится пятой колонне, которая честно и усердно отработывая свой «хлеб» по очернению русского народа и его истории, очень неплохо прижилась и достаточно комфортно себя чувствует внутри России, вкусно питаясь и хорошо одеваясь. Всё, всё будет брошено против нас. Слишком велика ставка – территория и природные ресурсы! Отсюда следует единственный путь выживания – это при наличии огромных природных ресурсов решить наконец-то две несовместимые до этого задачи: 1) обеспечить, несмотря на затраты по содержанию армии и флота, высокий жизненный уровень русского народа; 2) всеми доступными способами обеспечить защиту народа, территории и природных ресурсов от желающих «справедливого» мирового распределения. Для того чтобы эти противоречивые задачи решить, надо их осознать, глубоко продумать, и, вероятно, устранить воздействие факторов, мешающих их решению. Причём сделать это не в стиле «маниловщины» как благое пожелание, а на уровне национальной цели, соборной идеи. Само оно автоматически не решится и не рассосётся. Эти задачи можно решить только при наличии соответствующего понимания и жёсткого стремления у нашей молодёжи (молодых интеллектуалов и управленцев). На современное либеральное руководство страной надежды нет и быть не может. К ним обращаться бесполезно. А вот если молодёжь осознает и решит их – мы получим вариант будущего по коду «2-13-30», а если нет, то тогда нас ожидает англо-саксонская «справедливость» по коду «2-2-2». Хотя есть и третий вариант – «1-1-1», и четвёртый – «0,5-0,5-0,5», и пятый. Как водится, выбор варианта за молодёжью, которой придётся в силу биологической неотвратимости вскоре взять на себя всю полноту ответственности за Россию.

Важнейшей функцией национальной промышленной политики России, как целенаправленной деятельности государства по трансформации и оптимизации отраслевой структуры экономики на основе приоритетных направлений социально-экономического развития страны и учета мировых тенденций на стартовом этапе модернизации, должно стать определение и последовательная реализация приоритетов индустриального развития на краткосрочный (*трансформация существующей структуры*), среднесрочный (*создание новой индустриальной структуры*) и стратегический период (*равноправное включение в мирохозяйственные связи*). Основной целью промышленной политики должно быть определено стимулирование перехода экономики страны на инновационный путь развития, позволяющий науке и высокотехнологичным секторам промышленности стать локомотивом экономического роста, обеспечить адекватные условия для развития производственного сектора экономики, где создается реальное богатство, нормативной правовой базы для предпринимательства, особенно малого и среднего, содействовать качественным инвестициям. Необходима целевая, сфокусированная на области наших ключевых

компетенций, специализация по отдельным товарам, производимым с использованием нано-, био- и информационно-коммуникационных технологий.

Промышленная политика России как равноправного, активно интегрирующегося участника мирохозяйственных связей должна формироваться на основе отработанного Европейским союзом наступательного активного подхода, предполагающего четыре основных элемента:

1. Создание стимулирующих рамочных условий для роста инвестиций, ускорения внедрения новых технологий и повышения ресурсоэффективности, включая технические регламенты и правила регулирования внутреннего рынка, а также сопутствующие меры, такие как формирование инфраструктуры и реализация исследований и разработок, инновационных проектов. Приоритетные области деятельности включают: рынки передовых производственных технологий для экологически чистого производства; рынки ключевых технологий (микро- и нано электроника, современные материалы, промышленная биотехнология, фотоника, нано технологии и передовые производственные системы); рынки товаров на биологической основе; обеспечение стабильности промышленной политики, направленность на снижение затрат, повышение эффективности использования энергии и ресурсов и сокращение отходов; создание экологически чистых транспортных средств (автомобили с альтернативными силовыми установками и/или с использованием альтернативных видов топлива являются ключевым звеном в обеспечении устойчивой мобильности); интеллектуальные сети (smart grids) (адекватная инфраструктура сетей, эффективность решений по хранению и балансировке мощностей, интеграция возобновляемых и альтернативных источников энергии в систему электроснабжения).

2. Необходима активизация внутреннего рынка и выход на международные рынки, прежде всего, создаваемые быстрорастущими новыми экономиками мира, что открывает новые экспортные возможности для российских компаний, особенно для малых и средних предприятий.

3. Инвестиции и инновации невозможны без адекватного доступа к финансовым ресурсам, рынкам капитала, которые являются важными факторами повышения конкурентоспособности высокопроизводительной экономики.

4. Сопутствующие меры по увеличению инвестиций в человеческий капитал и рост квалификации кадров являются ключом к успеху промышленной политики. Меры, направленные на создание рабочих мест и инструментов для прогнозирования необходимых компетенций, важны для подготовки рабочей силы в контексте промышленных преобразований.

Разработка и реализация новой стратегической промышленной политики России с поэтапной реализацией должна предполагать два вектора: внутренний и внешний. Внутренний вектор предполагает нацеленность на решение основополагающих задач национальной безопасности и поставку товаров для обеспечения стабильности базовых отраслей национальной экономики. Представляется целесообразным осуществить системные макроэкономические меры, нацеленные на оптимизацию промышленной политики России, основанные на сочетании инновационных, инвестиционных и интеграционных факторов:

– комплексный научный и практический анализ хода реализации действующей программ и национальных проектов в области развития секторов промышленного комплекса, включая оборонно-промышленный комплекс, и на основе его результатов актуализация целей, задач и приоритетов применительно к императивам современного развития;

– создание простых, «прозрачных» и весомых стимулов для инвестиций в крупные высокотехнологичные производства, предусматривающие системную интеграцию в кластеры (по тем направлениям и рынкам ключевых технологий, где Россия обладает высокой научной и производственной компетенцией: микро- и нано электроника,

фотоника, промышленные нано- и биотехнологии и продукция на их основе, передовые производственные системы), ускорение внедрения новейших технологий энерго- и ресурсоэффективности мирового уровня;

- ранжирование и приоритетное стимулирование отраслей (подотраслей, предприятий) российской экономики, исходя из жестких требований, включая высокий уровень рентабельности и добавленной стоимости, импортозамещение с сопутствующим наращиванием экспорта, инновационность технологий и выпускаемой продукции, экологическую чистоту производства; формирование перечня перспективных в долгосрочном плане отраслей, относящихся к пятому и шестому технологическим укладам;

- отказ от расширенного воспроизводства и государственного льготирования материалоёмких предприятий, в первую очередь энергоёмких;

- стимулирование производств, ориентированных на использование местных ресурсов (древесина, керамика, стекло, отечественные строительные материалы, кожевенное сырьё, текстиль, удобрения);

- создание механизма финансирования и/или кредитования наукоемкого бизнеса на «посевных» и «стартовых» фазах его становления;

- наращивание инвестиций в человеческий капитал (знания, умения, навыки), формирование (воспитание) новых работников, креативных, мобильных и постоянно повышающих уровень квалификации;

- создание слоя менеджеров, сочетающих академическую широту знаний с производственным опытом и мастерством управления;

- внедрение на предприятиях современной системы маркетинга и логистики в соответствии с международными требованиями;

- оптимизация структуры органов государственного управления, ответственных за разработку и реализацию промышленной политики, с целью обеспечения четкого разделения полномочий и функций территориальных и ведомственных органов государственного управления.

Внешнеэкономический вектор должен стать основой роста конкурентоспособности промышленной продукции военного и гражданского назначения. Существует несколько вариантов преодоления товарно-отраслевой и географической «моноструктурности» экспорта. Одним из них является региональная диверсификация поставок и расширение рынков сбыта за счет стран «дальней дуги» (Азия, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка). Однако, если вести речь о традиционных статьях российского промышленного экспорта, внешнеторговая деятельность на многих из указанных рынков требует детальной проработки и прогнозирования всех видов рисков – от снижения платежеспособности до возможности коллапса под влиянием внешних и внутренних факторов (попадание в «зону интересов» более крупных игроков, смена политического устройства и т.п.). Следует заметить, что обновлённым составом правительства России, возглавляемого доктором экономических наук М.В. Мишустиным, проводится значительная работа по расширению географии поставок промышленных товаров, которая создает определенный задел для развития российского экспорта на перспективу. В настоящее время имеется ряд дополнительных возможностей для развития экспорта в Китай с использованием инициативы «Экономического пояса шелкового пути» (ЭПШП) для модернизации промышленных предприятий и расширения транспортно-логистической системы. Еще одним направлением, расширяющим экспортное присутствие страны за рубежом, является постепенное развитие специализированных высокотехнологических производств, ориентированных на выпуск продукции для специфических высокодоходных рыночных ниш.

При реализации многовекторной внешней политики следует учитывать и то, что традиционный экспорт готовой продукции не всегда эффективен, особенно в условиях применения протекционистских мер со стороны стран-импортеров. **Тенденция**

замедления экономического роста в мире, а также проводимая США и Евросоюзом политика протекционизма в отношении отечественных производителей значительно осложняют задачу по сохранению и наращиванию достигнутых позиций для российских экспортеров промышленной продукции. Так, в настоящее время в Российской Федерации на развитие промышленности направлен целый ряд государственных программ, в числе которых «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие оборонно-промышленного комплекса»; «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы»; «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 годы»; «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы»; «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы»; «Развитие атомного энергопромышленного комплекса» и другие. Одной из технологий удержания и расширения экспортных возможностей на сужающихся рынках является создание сборочных производств за рубежом. В то же время необходимо учитывать, что все крупные сегменты на рынках уже заняты мировыми игроками. Сегодня производителям все больше и больше приходится бороться за небольшие рыночные ниши и выстраивать работу предприятий «под заказ», адаптируя продукцию к требованиям конкретного заказчика. Основной формой привлечения иностранных инвесторов в высокопроизводительные предприятия является создание совместных с транснациональными корпорациями предприятий либо создание международных альянсов. Наибольшую ценность при этом представляют инвестиции в форме технологий и освоенных рынков, когда инвестор готов инвестировать не только и не столько финансовые ресурсы, сколько готовые технологические решения и маркетинговые «ноу-хау». Примечательны в этом плане также инвестиции, направленные на создание новых отраслей и производственных цепочек в стране. Чтобы не иметь ограничений на общем рынке ЕАЭС эти инвесторы стремятся локализовать свое производство. Поэтому отечественным промышленным организациям необходимо активно включаться в кооперацию с ними, предлагать себя в качестве потенциальных субподрядчиков, осваивать производство необходимых комплектующих. Еще одним вариантом экспортной экспансии является производственно-технологическая кооперация с государствами-членами ЕАЭС посредством формирования цепочек создания стоимости в форме холдинговых структур и трансграничных кластеров в приграничных областях, формирование совместных с ними маркетинговых альянсов на рынках третьих стран. Основным критерием продуктивного взаимовыгодного сотрудничества является экономическая безопасность и финансовая состоятельность промышленного комплекса каждого из участников интеграционного объединения. По этой причине наиболее эффективным представляется применение инструмента расширения рынка путем совместной реализации кооперационных проектов, направленных на создание товаров в сегментах, традиционно импортируемых на рынок ЕАЭС из третьих стран. В этой связи архиважным является внедрение и распространение разработкой коллективом АНО «Развитие инноваций» программы «Подготовка кадрового резерва управления современным производством» на основе вневузовской трёхступенчатой системы индивидуальной подготовки персонала управленческого звена предприятий в целях повышения производительности и эффективности производства. Именно целенаправленная и системная подготовка (воспитание) руководителей предприятий ОПК и других руководителей производственного сектора станет залогом решения поставленных задач выживания и развития России в новых условиях быстро меняющегося мира. Тем более, именно автор данной монографии профессор **Кохно П.А.** в период 1977-2020 годов опубликовал около двух десятков монографий по менеджменту и управлению, включая первую в новой России, которая стала уже бестселлером и до сих пор включена в учебные программы университетов страны и государств СНГ²⁰⁷.

²⁰⁷ Кохно П.А. Менеджмент. / Кохно П.А., Микрюков В.А., Комаров С.Е. – М.: Финансы и статистика, 1993.

В заключение главы отметим реалии подготовки **ЭЛИТЫ РАЗВИТИЯ Русской цивилизации**, так как в мире существуют совсем небольшое число государств, обладающих собственным цивилизационным проектом. Представители Западной цивилизации, подразделяющиеся на атлантическую часть англосаксов, США, Великобритания, и континентальную европейскую германскую часть, Франция, Германия. У проекта **Западной цивилизации** есть изъян. Эта цивилизация – акула, которая дышит, пока движется. Идеология хищника. Экспансия – пока есть потребление. Причём потребление постоянно растущее²⁰⁸. Представители Восточной цивилизации, подразделяющиеся на островную часть, Япония, и континентальную, Китай. У проекта **Восточной цивилизации** тоже есть изъян. Жёлтый дракон слишком прагматичен, слишком увлечён собой и своей пещерой с золотом, слишком презирает остальных, люблюсь собой. Хищника, рискующего, а то и жертвующего жизнью ещё можно представить. Жертвующий собой дракон – это только в европейских детских фэнтези. Дракон не любит войн. Дракон – это тот же самый бессмертный избранный, благодаря своей мощи и торговым связям (закабалению) подмявший под себя остальные народы²⁰⁹. Россия, сама по себе, сама в себе, с собственным цивилизационным проектом, в настоящее время помноженным на ноль компрадорской колониальной элитой. Находясь между двух огней: напором проекта Западной цивилизации и противостоящим напором Восточной цивилизации – «Россия-никакая», Россия без государственной идеологии, основанной на великодержавной идее «Россия-цивилизация», будет всегда «третьим лишним», получая всё сполна «по первое число» и от тех и от этих²¹⁰. У проекта **Русской цивилизации** тоже есть изъян. Это тот самый князь, предводитель, политрук, вставшего впереди войска или поднимающий людей в атаку. Литература (кино, театр) – слепок, фотография действительности. Кто постарше помнят кинофильм «Жошей Бессмертный».

– 224 с. *Кохно П.А.* Союзное государство. Книга 2. Менеджмент предприятий (общие и специальные вопросы). – М.: «Гелиос АРВ», 2004. – 656 с. *Кохно П.А.* Менеджмент успешности: монография / Кохно П.А., Родина Е.А. Отв. ред. д.э.н., проф. Кохно П.А. – М.: ИТД «Перспектива», 2016. – 308 с. *Кохно П.А.* Риск-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 292 с. *Кохно П.А.* Бренд-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 257 с. *Кохно П.А.* Топ-менеджмент: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр научных и образовательных технологий», 2018. – 250 с. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Этюды ресурсной экономики: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», 2017. – 238 с. *Кохно П.А.* Военно-промышленное управление качеством: монография / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 234 с. *Кохно П.А.* Прогрессирующая экономика. Том 2. Промышленная элита: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 224 с. *Кохно П.А.* Модели управления бизнесом корпораций: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 302 с. *Кохно П.А.* Управление качеством вооружения в жизненном цикле. – М.: Граница, 2015. – 336 с. *Кохно П.А.* Управление бизнесом: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Серов Н.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Армавир: РИО АЛСИ, 2017. – 456 с. *Кохно П.А.* Союзное государство. Книга 6. Модели управления политико-финансовой интеграцией / Отв. ред. академик ГАН И.В. Прангишвили. – М.: Наука, 2006. – 407 с. *Кохно П.А., Мартысюк С.П.* Военная безопасность Союзного государства (экономические аспекты). – М.: Пранат, 2002. – 272 с. *Кохно П.А.* Экономическая интеграция и теория управления сложными экономическими системами (предприятиями, концернами, ФПГ). – М.: Перспектива, 1999. – 261 с. *Кохно П.А.* Разработка систем управления качеством оборонной продукции. – М.: Воениздат, 1988. – 472 с. *Кохно П.А., Доронин К.А.* Проблема повышения качества труда и продукции на предприятиях Министерства обороны СССР. – М.: Воениздат, 1985. – 344 с. *Кохно П.А., Кучевский Н.Г.* Прогнозирование грузовых перевозок. – Минск, БГУ им. В.И. Ленина, 1977. – 80 с.

²⁰⁸ *П.А. Кохно*, Западная модель уничтожения конкурентов // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.17439, 02.05.2012.

²⁰⁹ *Енин Ю.И., Кохно П.А., Ци Пэйюй*. Экспорт продукции агропромышленного комплекса Беларуси в Китай // Общество и экономика, 2019, №10. С. 75-81. [3] *Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И.* Белорусско-китайское сотрудничество определяет евразийскую интеграцию // Финансовый бизнес, 2019, №6. С. 45-56.

²¹⁰ *А.А. Звягин*, Русской цивилизации быть! // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.23178, 23.03.2017.

Главное – это чтобы нашёлся богатырь, предводитель, ЭЛИТА. А за народом дело не встанет. Посмеялась нечисть, что один воин вышел в поле против всех. Только вот кинул витязь горсть родной земли, и встали за его спиной полки. России предопределено «Встать во главе слабых против сильных мира сего!». Встать и в прямом смысле, возвысится над схваткой чёрного орла и жёлтого дракона за брненное золото. Потому что красно-огненной птице Феникс подвластны не только дали земные, но и космические. Впрочем, конечно же, претворять Русский Космизм в реальность придётся уже не с нынешними компрадорами во главе с их дачками в Швейцарии или на Лазурном Берегу. Выделим отдельно представителей самобытных стран-цивилизаций - **Иран и Индия**, с которыми Россия может создать весьма устойчивый **«цивилизационный треугольник взаимных интересов»**.

Следует отметить, что проводимая в России система наставничества под руководством Первого заместителя Руководителя Администрации Президента России **Сергея Владиленовича Кириенко** по отбору кандидатов (ЭЛИТЫ) в узлы устойчивого каркаса государственности, по нашему мнению, не является комплексно-эффективной с точки зрения сохранения российского общества как целостной социально-экономической системы. В этом смысле восполнить данный пробел способна 3-х ступенчатая система образования научной школы «Промышленная управленческая элита развития» АНО «Развитие инноваций»²¹¹. Глубоко понимая теоретически и практически смысл и значение **Русской цивилизации**²¹² не только на просторах Евразии²¹³ проектный научный коллектив АНО «Развитие инноваций» готов взять на себя подготовку такой элиты, в первую очередь научно-руководящей элиты промышленных предприятий и корпораций, включая оборонно-промышленный комплекс²¹⁴. Поэтому наше концептуальное понимание **Идеологии «Россия как страна-цивилизация»** состоит в следующем:

1. Лозунг: «Социально – левый, экономически – правый, цивилизационно – русский».
2. Подход: «Общее дело».
3. Путь: «Преображение без утраты идентичности».
4. Порядок: «Сильный центр, местное самоуправление».
5. Внешний вектор: «Россия Великодержавная».
6. Внутренний вектор: «Нравственность принимаемых решений на всех уровнях управления для сохранения общества как целостной системы».

Важно отметить, что с данной характеристикой России как страны цивилизации согласен и **Президент Российской Федерации В.В. Путин**. Он считает, что Россия не просто страна, а отдельная цивилизация. Об этом он заявил в интервью программе «Москва. Кремль. Путин» на телеканале «Россия 1» 17.05.2020. В.В. Путин отметил многонациональный характер государства и объявил, что для сохранения цивилизационного своеобразия нужно «делать упор на высокие технологии и будущее развитие». Чтобы сохранить «отдельную российскую цивилизацию», необходимо развивать высокие технологии. «Это не просто страна, это действительно отдельная цивилизация: это многонациональная страна с большим количеством традиций, культур, вероисповеданий», — сказал В.В. Путин о России. Кроме того, добавил он, необходимо заниматься будущим страны. Президент РФ говорил о важности новых технологий,

²¹¹ А.А. Звягин, На пороге перемен. Часть 2. Элита развития. Преображение. // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26276, 04.04.2020.

²¹² Кохно П.А. Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика, 2011, №8-9. – С. 95-107. Кохно П.А. Модель будущего: монография в 3-х частях / Кохно П.А., Костин А.Л. – М.: Алгоритм, 2013. – 752 с.

²¹³ Кохно П.А. Евразийская индустриально-инфраструктурная интеграция: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 312 с.

²¹⁴ Кохно П.А. Прогрессирующая экономика. Том 2. Промышленная элита: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 224 с.

меняющих мир, еще осенью 2019 года. «Искусственный интеллект, беспилотная техника, генетика, медицина, образование», — перечислял В.В. Путин ключевые факторы для фундамента, на котором будет базироваться дальнейшее развитие страны. Он также отмечал, что нужно наблюдать за достижениями других стран в сфере высоких технологий. Кроме того, важно развивать отечественную науку. «У нас бы никогда не было своих высокотехнологичных видов вооружения, которых пока нет ни у одной страны мира, если бы не было ни фундаментальной науки, ни научных школ, ни инженерных кадров», — указывал В.В. Путин. Сверхдержавой и империей Российскую Федерацию регулярно называют в самых разных западных СМИ. Эти СМИ, по нашему мнению, правильно понимают цивилизационное развитие России, так как наша страна завершает четвёртый этап своего развития как **ИМПЕРИЯ!!!**²¹⁵

5. Перспективные качества лидеров России

Феномен лидерства является особенным проявлением человеческой социально-экономической деятельности. Уникальность лидерства заключена в постоянно существующей проблеме внутри этого феномена. Проблема состоит в единстве и конфликте двух противоположностей в деятельности лидера. Противоречие возникает на стыке основанных на менталитете и традициях консервативных методах лидерства, стоящих на страже основ социума, и необходимости улучшающих изменений и внедрения модернизирующих новаций, чего требует нескончаемая эволюция развития как залог существования человечества. Как справедливо отмечал Рене Декарт: «Если бы люди уточняли значения слов, то они избавили бы себя от половины заблуждений»²¹⁶. В аспекте исторической ретроспективы «лидер» – это идущий впереди, ведущий за собой. В военном деле – это ведущий боевой группы (например, лидер эсминцев ВМФ). В политике – вождь политической партии (не редко, это человек-символ). В экономике – организация, обладающая высокой значимостью на рынке (лидер промышленности). Во всяком случае, всегда есть нечто направляющее и высшее над лидером: стратег, архистратиг, классики партийной идеологии и так далее. В тоже время, лидеры, конечно же, составляют элиту общества. Учёные междисциплинарной научной школы «Промышленная управленческая элита развития» АНО «Развитие инноваций» солидарны с основными положениями теории институционализма, а так же с утверждением о том, что без институциональных развивающих моделей государственного управления цель высокотехнологического рывка в современных условиях недостижима. Из этого прямо следуют следующие положения.

Во-первых. Как известно институты прямо влияют на функционирование социально-экономических систем, по существу создавая понятные правила (рамки), по которым организуются отношения между людьми²¹⁷. Тριάдой главных институциональных составляющих (институтов) являются: 1) структуры и формальные правила (законы, административные акты, организации и проч.); 2) неформальные ограничения (традиции, обычаи, традиции, нормы поведения и проч.); 3) обеспечивающие

²¹⁵ Более подробно смотри статьи: *Кохно П.А.* Будет ли в России научно-руководящий нравственный топ-менеджмент предприятий оборонно-промышленного комплекса? // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 24678, 02.08.2018. *Кохно П.А.* НКО «Союз наставников» новая многообещающая политико-экономическая структура России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 24746, 04.09.2018. *Кохно П.А.* НКО «Союз наставников» начинает реализовывать свои стратегические цели и задачи в интересах опережающего экономического развития России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24811, 28.09.2018. *Кохно П.А.* Приоритетные задачи НКО «Союз Наставников» // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24824, 03.10.2018. *Кохно П.А.* Определяющий постулат долгосрочной стратегии союза наставников // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24936, 14.11.2018.

²¹⁶ Декарт Рене. Начала философии. Соч. в 2 т. – М., 1989, Т.2.

²¹⁷ *Douglass C. North.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. 1990. *Львов Д.С.* Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. *Thrainn Eggertsson.* Economic behavior and institutions. Cambridge: Cambridge University Press. 2010.

соблюдение формальных и неформальных правил, механизмы принуждения, как государственные, так и общественные. Необходимо отметить, что огромные сложности с рыночными преобразованиями в России вызваны не только некритическим и буквальным восприятием идеологии монетаризма (так называемой чикагской школы) с догматической триадой: либерализация, приватизация, стабилизация на фоне жесткого сокращения денежной массы. Но одним из основных факторов неуспеха стало пренебрежение реформаторами созданием всего комплекса рыночных институциональных механизмов, что сыграло не малую негативную роль²¹⁸. Сказанное хорошо иллюстрируется фактическим провалом основных «институтов развития» времён главенства либерального экономического блока в Правительстве РФ²¹⁹. Создание институциональных структур и поддерживающих их законов без механизмов ответственности и принуждения к исполнению, а также без создания неформальной среды поддержки и контроля, очень дорого, в размере нескольких триллионов, обошлись государственной казне за последние 10 лет. Уникальность России, как страны-цивилизации, и особенности менталитета народа при формировании суверенной институциональной среды должны учитываться в обязательном порядке. *Во-вторых*. Приверженцы институционализма рассматривают экономику как часть социальной системы, а не как отдельный вид жизнедеятельности человека без социальной стороны вопроса. Из этого вытекает отрицание институционалистами концепции «рационального человека» или «экономического человека», который руководствуется только прагматическими критериями полезности. Поэтому члены междисциплинарной научной школы «Промышленная управленческая элита» являются приверженцами постулата об имеющемся и всё возрастающем значении нравственного фактора в вопросах управления поступательным развитием экономики. Практический российский опыт свидетельствует, что самые «благие» преобразования, пусть и лежащие в русле объективно необходимых перемен, но проводимые без учета категорий нравственности, морали, этики, социальной справедливости в их специфически российском, народном понимании («по справедливости», «по-божески», «по-людски» и т. п.), лишь усиливали неизбежные при внедрении всего нового реакции отторжения. В этой связи особую важность приобретает аспект формирования культуры управления, суть которой – воспитание ответственности управленцев за успешное и гармоничное социально-экономическое развитие страны. *В-третьих*. Концепция институционализма отрицает подход к экономике как к механической системе (метафора: часовой механизм), который управляется всяческими оптимизациями хозяйствующих субъектов. Институционалисты стоят за трактовку экономики как эволюционирующей системы (метафора: живое дерево). При этом управление осуществляется благодаря процессам, носящим кумулятивный характер, например, решением стратегических задач по управлению человеческими ресурсами.

В-четвёртых. Странники институционализма имеет положительное отношение к использованию методов государственного вмешательства (дирижизма) в рыночную экономику, поскольку считают, что интересы общества первичны. Учёные междисциплинарной научной школы «Промышленная управленческая элита развития» поддерживают следующее положение о том, что на фоне глобального экономического кризиса переход от всевластия свободного рынка к дирижизму есть общемировой тренд, а в силу отечественных особенностей – единственная действенная мера по обеспечению роста экономики высокотехнологичных производств в интересах большинства населения для социально-экономического развития страны, России-цивилизации²²⁰. *В-пятых*. В

²¹⁸ Звягин А.А. Основы системы государственного управления высшим менеджментом предприятий, имеющих стратегическое значение для безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 3 (336). – С. 186–196.

²¹⁹ Оперативное совещание с вице-премьерами об оптимизации институтов развития. Правительство РФ, 23.11.20 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/news/40921/>

²²⁰ Звягин А.А. Высокие технологии. Госвмешательство vs невидимая рука рынка // Экономика

отличие от марксистской экономической теории, где экономика является «базисом» для науки, культуры, политики и так далее, институционалисты рассматривают эти понятия как равноправные и взаимосвязанные. С этой точки зрения институциональная концепция не противоречит цивилизационному подходу, мало того, эта концепция имеет определённые начала, исходящие из этого подхода. Вопрос о цикличности тех или иных процессов, прямо связанных с человеком, является не только прикладным. Это глубоко философский вопрос, уходящий корнями вглубь истории. В рамках философии Ф. Гегеля и его последователей, а также в рамках марксистско-ленинской философии основным методом научного познания универсальных законов развития природы и общества является диалектика, базирующаяся на трёх основных законах: закон перехода количественных изменений в качественные; закон отрицания отрицания; закон единства и борьбы противоположностей²²¹. Из этого логично исходит спиралевидное (циклическое) развитие человеческого общества через отрицание и единство противоположностей: поступательного пути «по прямой» и «хождения по кругу», что в итоге даёт спиралевидный (циклический) характер развития. При этом, каждый новый виток спирали (цикл) хотя и частично похож на предыдущий, но отличается качеством (переход количества в качество). С мыслителями Запада солидарна и древняя философия Востока, среди прочего основывающаяся на даоском тринитаризме (троичности целого, Троице), выражаемом в триаде Небо (Космос) – Земля – Человек. В ходе эволюции Земля и Космос должны воссоединиться благодаря Человеку, в результате бесчисленного периодического повторения проявлений качеств триады²²². Таким образом, следуя цивилизационному подходу, на основе институциональной концепции, применяя диалектический метод познания, проведя сравнительный анализ исторического материала²²³ на большом историческом отрезке времени, автор сформировал гипотезу о цикличности фаз решения стратегических задач управления человеческими ресурсами страны и кумулятивном эффекте решения этих задач для роста экономики страны²²⁴.

За конкретный исторический период исследования взят, имперский период России-цивилизации (1680-е – 2080-е годы), состоящий из четырёх циклов. В настоящее время Россия находится в четвёртом, завершающем имперском цикле. Длительность одной фазы соразмерна ± 30 годам, сопоставимым с периодом сознательной и активной жизни человека. В качестве фаз решения стратегических задач управления человеческими ресурсами определены: фаза постановки сверхзадачи по управлению человеческими ресурсами в обстановке социальной нестабильности и революционных настроений, фаза осмысления путей и рамок решения сверхзадачи по управлению человеческими ресурсами после стресса реформаторских потрясений, фаза решения сверхзадачи развития человеческих ресурсов (бурный экономический рост за счёт кумулятивного эффекта решённой сверхзадачи). Выявлены следующие стратегические задачи управления человеческими ресурсами, решаемые в четырёх имперских циклах: освобождение элиты (выход из пожизненной личной зависимости); освобождение основного трудового ресурса (выход из крепостной зависимости крестьян); освобождение труда (качественные изменения подневольного характера и оплаты труда); изменение качества труда (главенство интеллектуального творческого труда). Новая фаза в текущем (завершающем) имперском цикле Русской цивилизации, согласно авторскому расчёту, начинается на рубеже 2020 – 2021 гг. Следует обратить внимание на аналогичные фазы двух циклов,

высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 4.

²²¹ Маркс К., Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Соч. 2-е изд. – М.: Политиздат, 1961. Т. 20.

²²² Лао-цзы. Дао дэ цзин. Книга пути и достоинства. – М.: АСТ, 2020.

²²³ Большая Российская энциклопедия: В 35 т. – М.: БРЭ, 2004–2017. Советская историческая энциклопедия: В 16 т. – М.: ГИИ «Советская энциклопедия», 1961–1976.

²²⁴ Звягин А.А. На пороге перемен. Часть 2. Элита развития. Преображение. – М.: ООО «Первое экономическое издательство», 2020. – 292 с. Звягин А.А. Прогноз развития Русской цивилизации // Инициативы XXI века. – 2010. – № 3 – С. 47–52.

предыдущих нынешнему. Эти две фазы соответствуют правлению императора Николая I и нахождению во главе Советского государства Сталина И.В. На первый взгляд – это две разнонаправленные системы управления. Одна система (николаевская) – отчётливо стабилизационная, вторая (сталинская) – наоборот, мобилизационная. Сходство лишь в том, что оба эти периода объединяет дикая неприязнь либеральных литераторов и СМИ к правителям страны того времени. Однако в аспекте управления человеческими ресурсами важная общая черта чётко прослеживается – это проблема (противоречие) элиты, которая являлась и естественной опорой, но одновременно и требовала «приведения в чувства» после предыдущих лихих времён. Речь идёт о дворянстве при Николае I, об этих героях 1812 года и заграничного похода русской армии 1813-1814 гг., тех, что «цари на каждом бранном поле, и на балу, и на балу». А также речь идёт о большевиках, революционных героях Гражданской войны времён Сталина И.В., которых «водила молодость в сабельный поход». На самом деле, за пороховым дымом на Сенатской площади, за высокими гвардейскими киверами и за кибитками с очаровательными жёнами, едущими в Сибирь, тихо затёрся неудобный вопрос: «А чего, собственно, хотели то?». Прямо как сейчас через почти 200 лет, только уже на другой площади, площади Независимости в г. Минске: «Ну, долой! А дальше что?».

Николай I чётко понял этот посыл, тем более, что с некоторыми заговорщиками до этого он знался лично. Царственный предшественник, Александр I, оказался не только либеральствующим западником, но и никудышным хозяйственником. Он был весь погружен в «европейский политик», внутренним делам он предпочитал дела международные. Управление экономикой было отдано на откуп дворянской аристократии, часто не на пользу Отечеству. К концу царствования Александра I экономика еле сводила концы с концами. Ущерб и экономические последствия нашествия Наполеона так до конца и не был ликвидирован. Промышленность и торговля переживала не самые лучшие времена. Инновационные эксперименты с военными поселениями закончились фиаско. Больше половины бюджета тратилось на войска. Казнокрадство превысило всякие меры. Однако господа гвардейские офицеры желали продолжения банкета. Только вот ресурсы для этого закончились. К 1825-му году две трети дворянских поместий были заложены (по существу оказались банкротами и были взяты во внешнее управление). Кроме того, треть дворян вообще никогда не служило ни в гражданской службе, ни по военному ведомству. Примерно такое же количество дворян формально выслуживали 5-7 лет и уходили в отставку, предаваясь далее праздному безделью. Дворянство из апологетов Служения Отечеству неотвратимо превращалось в паразитирующий класс. Николай I принял меры. Западническим и глобалистским идеям революционного Просвещения был противопоставлена концепция официальной народности, в упрощённом варианте известная по воинской триаде: «За веру, Царя и Отечество!». В экономике был взят курс на протекционизм (были введены высокие ввозные пошлины на промтовары), говоря современным языком – курс на импортозамещение. Промышленное ускорение в первую очередь коснулось текстильной и чугунолитейной промышленности, позднее, железнодорожного транспорта. Кстати, Николаю I пришлось переломить сопротивление мощнейшей группы вельмож – противников железнодорожного транспорта в Государственном совете. В 1830-е годы в Россию на предприятиях различного назначения использовалось порядка 4 тысяч паровых машин, в 1850-е – уже 48 тысяч паровых машин. Выработка продукции на одного рабочего в промышленности возросла в три раза. Объём хлопчатобумажной продукции вырос в 30 раз, машиностроение (станкостроение) выросло в 32 раза. За тридцатилетие (1830-1860 гг.) за счёт внедрения новых форм хозяйствования и сельскохозяйственных машин ежегодный экспорт зерна вырос с 18 млн пудов до 69 млн пудов. Началось планомерное освоение Сибири и Дальнего Востока. С этой точки зрения город Николаевск-на-Амуре назван в честь императора вполне заслуженно. К подготовке реформы по отмене крепостного права император приступил в 1826 г., правда, в рамках секретного комитета. Тем не менее, при Николае I на четверть сократилось количество

крепостных крестьян (за счёт освобождения посессионных, приписанных к мануфактурам, и других крепостных). Как следствие, городское население увеличилось в два раза. По губернским городам была развёрнута целая сеть промышленно-технических училищ. Надо отметить, что господа офицеры с Сенатской площади тоже стояли за отмену крепостного права, но без наделения крестьян землёй. Это неминуемо привело бы к грандиозному бунту посерьёзнее пугачёвского. Воистину, страшно далеки были они от народа. Дело в том, что крестьянство упрямо и не беспричинно считало пашенную землю своей, то есть «общества», но отданной царём дворянам в качестве платы за государеву службу, однако, не в собственность, а на некоторый срок.

Что же касается дворян, то мелкопоместные и не служившие дворяне были отстранены от деятельности дворянских собраний (только через коллективных представителей). Правительство усложнило раздел больших поместий между несколькими наследниками (закон о майоратах). Для справки: в 1850-х годах мелкопоместные и личные дворяне составляли почти 70% от всех дворян, при этом крупнопоместным землевладельцам (около 10% от числа дворян) принадлежало более 80% земель и крепостных. Особым императорским указом дворяне были разделены на потомственных (передающих сословную принадлежность по наследству) и личных. Были серьёзно ужесточены критерии для получения дворянского статуса в награду за государственную службу и выслугу лет. По этому указу личных дворян фактически приравнивали и записали в одну сословную страту с почётными гражданами. Почётные граждане (с семьями) – это дети личных дворян, предприниматели (мануфактур- и коммерции советники), купцы (первой гильдии), духовенство (закончившие семинарии), учёные (получившие учёную степень), мещане (домовладельцы, отмеченные наградами). А уже из этого разночинного замеса начала формироваться новая опора власти – разночинная бюрократия. При этом вводились условия для получения классного чина: или окончание соответствующего учебного заведения, или сдача экзаменов особым комиссиям при таких учебных заведениях.

Далее кратко проанализируем период руководства **Сталина И.В.** Он более освещённый в специальной и справочной литературе, в отличие от полузабытого и подвергнувшегося либеральному шельмованию царствования Николай I (например, прозвище «Николай Палкин» и миф о тысячах солдат, погибших под шпиритутенами, становится достоянием общественности только через 30 лет после кончины императора). Впрочем, по части либерального шельмования и очернительства, сталинский период также не избежал этой участи. Мы не будем предаваться перечислению успехов пятилеток, индустриализации и технологического прорыва. «Принял Россию с сохой, оставил с атомной бомбой», – этот парафраз хорошо иллюстрирует сталинский период руководства. В этом контексте следует отметить лишь один момент. «Есть люди с известными заслугами в прошлом, люди, ставшие вельможами, люди, которые считают, что законы писаны не для них, а для дураков. Эти зазнавшиеся вельможи думают, что они незаменимы. Бюрократизм и канцелярщина аппаратов управления; болтовня о "руководстве вообще" вместо живого и конкретного руководства; функциональное построение организаций и отсутствие личной ответственности; обезличка в работе и уравниловка в системе зарплаты; отсутствие систематической проверки исполнения; боязнь самокритики, – вот где источники наших трудностей, вот где гнездятся теперь наши трудности», – из отчётного доклада И. В. Сталина на XVII съезда ВКП(б) (1934 г.)²²⁵. Из речи хорошо видно, почему И.В. Сталин в преддверии угрозы большой войны был вынужден зачистить революционных выскочек, «забронзовевших» на руководящих должностях и остановившихся в развитии, применив свойственные тому времени суровые меры.

²²⁵ Сталин И.В. Соч. в 16 томах. – М.: ИМЭЛ. 1952. – Т. 13.

С точки зрения нашего времени, основной управленческий сигнал для элит из разных исторических времён оказался одинаков: ни взятие Парижа в 1814-м, ни Перекопа в 1920-м, ни «особые заслуги» в 1990-х или начала 2000-х, ни «Крым наш!» – больше индальгенцией на паразитизм не являются. Делом надо заниматься, делом! И нести за это дело ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Здесь, вероятно, просто напрашивается смысловой мостик аналогий от отказавшихся от своего предназначения дворян Николая I через «забронзовевших» партийцев, «красных дворян» товарища Сталина И.В. к «новым дворянам», к бенефициарам и детям бенефициаров 90-х и 2000-х, немалая часть из которых приняли за правду лукавый посыл: «Остановись мгновение, ты прекрасно!». Только логично напрашивается вопрос, а что такого эпохального свершили эти «новые дворяне»? С 1989 г. по 2019 г., то есть за последнее тридцатилетие, ВВП стран ЕС вырос в 2 раза, США – в 2,5 раза, Китай – в 3,5 раза, России (в сравнении с РСФСР) – в 0,1 раза. За это время за кордон «ушло» порядка одного триллиона долларов. Плюс к этому, только 30% взрослых граждан РФ имеют банковские вклады, при этом 3% вкладчиков (0,9% взрослого населения) принадлежит 90% вкладов (по информации Агентства страхования вкладов), что соответствует примерно ещё одному триллиону долларов (по оценке Boston Consulting Group). Комментарии, как говорить, излишни. При этом, с точки зрения управления человеческими ресурсами «новые дворяне» – это вовсе не фигура речи. В России созданы клановые и наследуемые дворянские синектуры в руководящем звене государственных структур, госкорпораций, институтов развития, ВУЗов и прочих всяческих ФГУПов, как на федеральном, так и на уровне регионов (хотя сами по себе госкорпорации и институты развития являются мировыми общепринятыми инструментами развития). А образованному классу и трудовым ресурсам уничтожаемого производственного малого и среднего бизнеса милостиво предложено поступить в услужение «новому дворянству» за «тарелку супа». Другое дело, что закабаление человеческих ресурсов в реалиях XXI века бессмысленно. Рабского интеллектуального творческого труда (закабалённого социально, экономически или гибридно в любых пропорциях) не бывает. Даже египетские пирамиды строили всё же не рабы, а нанятые за вполне приличную оплату и условия жизни профессионалы (недавно раскопанные археологами типовые посёлки строителей у подножий пирамид тому свидетельство).

Вытравливание инициативы у активных и грамотных граждан критически вредносно. В результате – вполне объяснимый итог последнего десятилетия России: провал импортозамещения высокотехнологичной продукции, десятки тысяч молодых и умных, покинувших страну, остановка в развитии. И это всё на фоне повсеместного, активного и крайне вольного распоряжения «новым дворянством» бюджетных средств. Например, по справедливому замечанию Председателя Совета Федерации РФ Матвиенко В.И. институты развития: «просто выполняют функции прокладок по перекачиванию немалых средств федерального бюджета, складывается впечатление, что *они* созданы для выгодного трудоустройства нужных людей. В регионах, к сожалению, тоже мода эта пошла, появляется множество тех же самых прокладок». А средства израсходованы действительно не малые, по различным оценкам к 2019 г. они составили 5-6 триллионов рублей. Мы далеки от теории «левого поворота». Большая часть кардинальных завоеваний Великой Октябрьской Социалистической революции так пока никуда и не делись. Бесспорно, за последние 10 лет трудовые отношения, социальное обеспечение, здравоохранение и образование серьёзно искорёжены. Однако суть бесплатного и всестороннего доступа к ним всего населения не уничтожена. Происходящие сейчас драматические и кризисные изменения в мире закладывают новый фундамент нового миропорядка, возможно, на целое тысячелетие вперёд. Поэтому ещё 10-15 лет сохранения в компрадорском положении застывшей страны под водительством «новых дворян» – и Россия окончательно и бесповоротно выпадет из числа стран-лидеров новой эпохи. Поэтому, поправки к Конституции РФ (вероятно, не последние), благотворные изменения в составе Правительства РФ в начале 2020 г., планомерная деятельность правительства

под руководством Мишустина М.В. – это действия сохранившихся здоровых сил в элитах страны, осознавших всю полноту опасности и пагубности положения, в которое завели страну «новые дворяне». Опираясь на прогнозирование по подобию управленческих фаз в предыдущих циклах, можно смело предположить, что, говоря обычным языком, впереди ни для кого в стране никакого «шоколада» нет. Предстоящее тридцатилетие – это скорее аутодафе для одних, горькое лекарство или болезненная прививка для других, ускоряющий пинок для третьих. Генеральный лозунг: «Эмоции в сторону! Работать, работать и работать!».

На основе вышесказанного, выявлен перечень качеств лидеров ближайшего тридцатилетия в России. Качества разделены на три блока. Качествам лидеров, связанных с наступлением нового технологического уклада экономики посвящен целый ряд публикаций. Среди этих качеств наиболее часто отмечаются: чёткое представление и понимание основных механизмов функционирования и управления порученной областью; осознанное принятие личной ответственности за порученную сферу деятельности и понимание неотвратимости наказания за неисполнительность; осознанное восприятие заработка как поощрения за достигнутые результаты, а не за процесс нахождения на рабочем месте; осознанное восприятие выполнения обязанностей как исполнение долга «Служения Отечеству». В тоже время, всё более явственно выступают качествам, связанным с глубинными цивилизационными особенностями, с наступающей новой «Фазой осмысления путей и рамок решения сверхзадачи по управлению человеческими ресурсами после стресса реформаторских потрясений», пока уделено не столь пристальное внимание. К качествам относятся: решительность, способность на оправданный риск в принимаемых решениях, способность отстаивать их и идти до конца; способность к ускоренному принятию решений, к структурному и системному анализу при работе с большими массивами данных; совмещение «стратегического» руководства с позицией «старший член команды» (сохранение обратной связи с коллективом); восприятие новых вызовов как «точек роста», видение возможности и принятие решения в неопределенной среде; восприятие изменений как данность, умение делегировать полномочия и сформировать команду для мозгового штурма; гибкость работы в условиях человеческих противоречий. Умение заинтересовать и удержать лучшие кадры. Как третий блок качеств, нацеленных на перспективу в 50 и более лет, можно назвать умение и навыки по раскрытию творческого потенциала коллектива, а также по обеспечению синергии человека с машинным интеллектом и роботизированными системами для компенсации дефицита человеческих ресурсов на фоне растущих по сложности и количеству задач.

В конце параграфа специально для молодого поколения лидеров страны более чем уместным привести цитату из воспоминаний Байбакова Н.К., который в 33 года возглавил народный комиссариат нефтяной промышленности СССР. Так он был отмечен за удачное и оригинальное технологическое решение и образцовое исполнение задачи по выводу из строя нефтескважин и перерабатывающих заводов в Кавказском регионе в тяжёлых условиях наступления немецко-фашистских войск. При этом с такой же задачей англо-американские силы на ТВД в Юго-Восточной Азии не справились, а японские специалисты быстро ввели в строй захваченные мощности. Немцам сделать подобное так и не удалось. Эта поучительная история была услышана автором на одной встрече Байбакова Н.К., на тот момент председателя Госплана СССР, Героя Социалистического Труда, лауреата Ленинской премии, с молодыми сотрудниками: «в 1944 году я стал наркомом нефтяной промышленности. А через три месяца Сталин пригласил меня в Кремль. Между прочим, я посетовал на то, что со мной даже не поговорили перед новым назначением. Сталин с улыбкой заметил: "Мы хорошо знаем свои кадры, знаем, кого и куда назначить". За полтора часа беседы он решил ряд вопросов дальнейшего развития нашей отрасли». В качестве ремарки. Это большой привет из героического прошлого для нынешних пораженцев и апологетов «Новой нормальности». До конца страшной войны

ещё год, а советские руководители уже составляют планы на послевоенное развитие экономики! «В заключение, он спросил меня: какими свойствами должен обладать нарком? Я ответил: профессионализм и беззаветная преданность делу Коммунистической партии. "Всё это верно, – согласился Сталин. – Но о важнейшем качестве не сказали". А после паузы, коснувшись курительной трубкой моего плеча, добавил: "Советскому наркому нужны, прежде всего, "бичьи" (так он произнес "бычьи") нервы плюс оптимизм"»²²⁶. Вот это и есть, по нашему мнению, главное качество лидера России в предстоящем тридцатилетии.

²²⁶ Интервью Байбакова Н.К., газета «Красная Звезда», 19 октября 2001 г.

Глава 5. Оптимизационные цены экономики нового социализма

1. Методические подходы к определению цены

В данном параграфе рассматриваются методические рекомендации, предназначенные для проведения экспертной оценки хозяйствующим субъектом стоимости (цены) товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее – продукция) и подготовки предложений по проектам контрактных (договорных) цен продукции. Термины и определения, используемые в настоящих методических рекомендациях, соответствуют принятым в законодательных и нормативных правовых актах Российской Федерации.

Цена продукции должна быть обоснованной, т.е. должна не превышать сумму необходимых для производства и реализации такой продукции расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на сопоставимом товарном рынке, при наличии такого рынка на территории Российской Федерации или за ее пределами. В общем виде стоимость (цена) продукции рассчитывается по формуле:

$$P = C + П + НДС, \quad (1)$$

где: P – стоимость (цена) продукции, руб.; C – затраты продукции, руб.; $П$ – прибыль, руб.; НДС – налог на добавленную стоимость, руб.

При определении размера НДС следует учитывать, что отдельные операции, перечисленные в ст.149 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения)²²⁷.

Затраты, включаемые в стоимость продукции, должны отвечать следующим критериям: а) иметь объективную техническую (технологическую) обусловленность включаемых в цену затрат – прямое отнесение затрат к предмету договора или необходимость расходов для нормального функционирования хозяйствующего субъекта; б) подтверждаться полными, достоверными и непротиворечивыми данными, представляемыми в качестве подтверждения затрат; в) соответствовать требованиям, ограничениям и исключениям, указанным в законодательных и нормативных документах, прямо относящихся к вопросу ценообразования продукции. При определении цены продукции осуществляется ретроспективный анализ показателей социально-экономического развития Российской Федерации (индексов цен производителей, индексов-дефляторов по видам экономической деятельности и иных показателей темпов роста), определенных в порядке, заданном Правительством Российской Федерации, методом перерасчета цены (затрат) прошлых периодов к текущим ценам (затратам). В зависимости от вида продукции применяются следующие индексы: для продукции военного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу (ГОЗ) – индексы цен и индексы-дефляторы по видам экономической деятельности, порядок применения которых установлен приказом Минэкономразвития России²²⁸; для продукции гражданского назначения – индекс потребительских цен, размещенный на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (www.gks.ru).

По классификационному признаку затраты группируются по следующим признакам: объекты калькулирования (виды продукции); календарный период, в течение которого затраты включаются в цену продукции; место возникновения затрат; виды затрат (элементы и статьи); зависимость от объемов выпуска продукции (постоянные и переменные). Объектом калькулирования является создаваемая в соответствии с тактико-техническим (техническим) заданием продукция в целом. В связи с чем затраты группируются по продукции, создание которой осуществляется по установленному

²²⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ.

²²⁸ Приказ Минэкономразвития России от 29.01.2015 N 37 «Об утверждении Порядка применения индексов цен и индексов-дефляторов по видам экономической деятельности при прогнозировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу».

заданию. Если нормативной, технической или иной документацией предусмотрено исчисление себестоимости отдельного этапа (подэтапа), работы в составе подэтапа, то в этом случае объектом калькулирования также является этап (подэтап), работа в составе подэтапа. При реализации государственного заказа за счет средств федерального бюджета учитываются затраты отдельно по каждой продукции и государственному заказчику (заказчику) с учетом Правил²²⁹. Затраты группируются по календарным периодам, по истечении которых подводятся итоги исполнения смет затрат. При определении затрат по продукции, сроки создания которой превышают один год, планирование затрат осуществляется на весь период ее создания с разбивкой по годам.

В зависимости от места возникновения затраты группируются по структурным подразделениям хозяйствующего субъекта. Затраты группируются по калькуляционным статьям в соответствии с Учетной политикой хозяйствующего субъекта. Затраты в зависимости от способов включения в стоимость продукции подразделяются на прямые и косвенные затраты. В группировке затрат по статьям калькуляции прямые расходы подразделяются по элементам, а косвенные образуют комплексные статьи (состоят из затрат, включающих несколько элементов), различающиеся по их функциональной роли в производственном процессе. Под прямыми понимаются затраты, связанные непосредственно с созданием продукции: затраты на материалы, оборудование, заработную плату непосредственных исполнителей, затраты по работам, выполняемым сторонними организациями и предприятиями, и другие затраты. К косвенным затратам относятся расходы, связанные с созданием нескольких видов продукции, управлением и организацией создания продукции (расходы на содержание аппарата управления, хозяйственные и др.), а также расходы вспомогательных хозяйств и опытных (экспериментальных) производств, не состоящих на самостоятельном балансе, которые прямо отнести на конкретную продукцию не представляется возможным. Группировка затрат по элементам предназначена для выявления всех затрат на производство по их видам. Указанная группировка отличается от группировки затрат по калькуляционным статьям тем, что в ней все затраты, включая комплексные, распределяются по видам, характеризующим их экономическое содержание. Группировка затрат осуществляется по следующим видам (элементам): материальные затраты; затраты на оплату труда; страховые взносы; амортизация основных средств и нематериальных активов; прочие затраты. При изменении объемов выпуска продукции меняются условия производства, что влияет на размер заработной платы и численности основных исполнителей, других переменных затрат, величина которых меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей (объема выпуска).

В общем виде затраты состоят из постоянных и переменных затрат, которые в сумме образуют – полные (валовые):

$$C_{\text{в}} = C_{\text{п}} + C_{\text{в}}, \quad (2)$$

где: $C_{\text{в}}$ - затраты полные (валовые), руб.; $C_{\text{п}}$ – затраты постоянные, не зависящие от изменения объемов выпуска продукции, руб.; $C_{\text{в}}$ – затраты переменные, зависящие от изменения объемов выпуска продукции, руб.

Постоянные затраты не являются всегда постоянными, так как при развитии своих мощностей могут увеличиваться производственные площади, количество персонала и др. В результате постоянные издержки тоже будут изменяться, поэтому правильнее их назвать условно-постоянные издержки. Аналогично и для переменных затрат – условно переменные издержки. В целях изучения зависимости между изменениями объема продаж, расходов и прибыли проводится анализ безубыточности, т.е. анализ критической точки (точки безубыточности или порога рентабельности). Критической считается такая

²²⁹ Правила ведения организациями, выполняющими государственный заказ за счет средств федерального бюджета, раздельного учета результатов финансово - хозяйственной деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 N 47.

величина объёма продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от реализации продукции, то есть еще не имеет прибыли, но уже и не имеет убытка. Взаимосвязь "затраты-объем-прибыль" выражена схематично на рисунке 1.

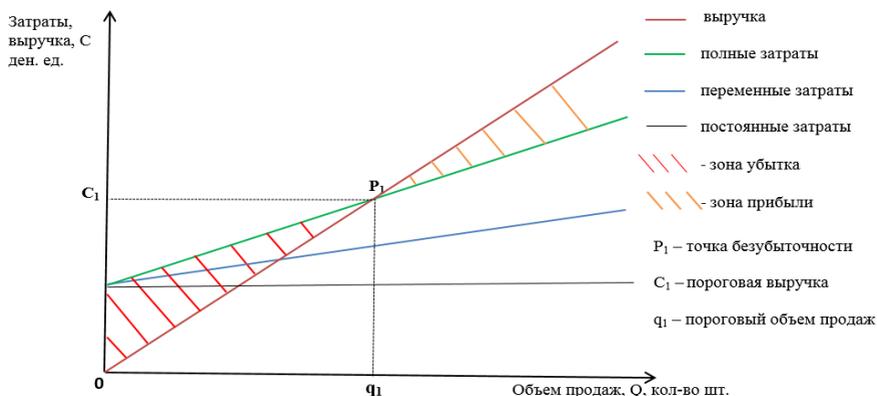


Рисунок 1. График анализа поведения затрат, прибыли и объёма продаж

График безубыточности схематично показывает объем суммарных постоянных затрат, суммарных переменных затрат, общих затрат (сумма общих постоянных и общих переменных затрат) и объем продаж при заданной цене продукции. Если цена единицы продукции, затраты, эффективность или другие условия изменяются, то модель должна быть пересмотрена. На рисунке 1 точка безубыточности (P_1) определяется как точка пересечения прямой полных затрат и прямой выручки от реализации продукции. Точка безубыточности является важным ориентиром в ценообразовании продукции, так как она показывает уровень продаж, ниже которого хозяйствующий субъект будет нести убытки. По этой причине ее можно рассматривать как минимально приемлемый (пороговый) объем продаж продукции (q_1).

Величина прибыли в составе цены продукции является расчетной величиной и определяется исходя из применяемых нормативов рентабельности. Рентабельность определяется по формуле:

$$R_i = \frac{\Pi_i}{C_i} \times 100\%, \quad (3)$$

где: R_i – норматив рентабельности i – й продукции, %; Π_i – прибыль в составе цены i - й продукции, руб.; C_i – себестоимость в составе цены i - й продукции, руб.

Рентабельность определяется исходя из величины прибыли, обеспечивающей условия эффективного функционирования хозяйствующего субъекта, и с учетом соблюдения баланса его интересов с заказчиком продукции. В случае определения цены продукции, поставляемой по ГОЗ, прибыль: не может превышать 1% привнесенных затрат хозяйствующего субъекта на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов), а также работ (услуг) других исполнителей, участвующих в выполнении госконтракта, и 20% остальных (собственных) затрат хозяйствующего субъекта на поставку продукции по госконтракту; не может быть менее 5% затрат хозяйствующего субъекта на поставку продукции по госконтракту, в состав которых не включаются затраты хозяйствующего субъекта на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов), а также работ (услуг) других исполнителей ГОЗ, участвующих в выполнении госконтракта. В соответствии с постановлением Правительства²³⁰ в случае

²³⁰ Постановление Правительства РФ от 28.04.2015 N 407 (ред. от 04.09.2015) «О порядке определения начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта,

представления хозяйствующим субъектом, определенным в качестве единственного поставщика, госзаказчику документов, подтверждающих необходимость направления части прибыли от выполнения госконтракта на развитие производства для эффективного выполнения заданий ГОЗ (включая снижение трудоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства, накладных расходов), размер прибыли в расчетах цены на продукцию не может превышать 1% плановых затрат хозяйствующего субъекта на оплату покупок комплектующих изделий (полуфабрикатов), а также работ (услуг) других исполнителей ГОЗ, участвующих в выполнении госконтракта, и 25% остальных его плановых затрат на поставку продукции по госконтракту. Конкретный размер прибыли в этом случае определяется госзаказчиком по согласованию с соответствующим отраслевым органом с учетом участия хозяйствующего субъекта в реализации инвестиционных проектов.

При выборе метода определения и обоснования цены продукции необходимо руководствоваться принципом эффективности планирования и расходования средств, предусматривающим необходимость достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного объема средств. Перед проведением расчета цены продукции необходимо определить вид рынка, к которому относится рынок продукции (товарный рынок): рынок с развитой или неразвитой конкуренцией. В случае, если рассматриваемый товарный рынок относится к рынку с развитой конкуренцией, то цена продукции определяется в первую очередь с использованием метода сопоставимых рыночных цен и с учетом наличия (отсутствия) на рынке идентичной или однородной продукции. В случае, если рассматриваемый товарный рынок относится к рынку с неразвитой конкуренцией, то цена продукции определяется затратным методом. Кроме того, затратный метод применяется при определении цены продукции, для которой существует рынок с развитой конкуренцией после определения цены такой продукции методом сопоставимых рыночных цен. Общий порядок применения каждого из перечисленных методов определяется статьей 22 Федерального закона о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ²³¹ и с учетом методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утвержденные приказом Минэкономразвития России от 02.10.2013 N 567²³².

Определение и обоснование цены продукции методом сопоставимых рыночных цен подразумевает сравнение уровня цены, устанавливаемой на продукцию хозяйствующего субъекта, с уровнем цен, устанавливаемых на рассматриваемом конкурентном рынке другими хозяйствующими субъектами на идентичную или однородную продукцию.

В соответствии с пунктами 3.5 и 3.6 рекомендаций²³³: «Идентичными признаются: товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки (функциональные, технические, качественные, а также эксплуатационные характеристики). При определении идентичности товаров могут учитываться, в частности, страна происхождения и производитель. Незначительные различия во внешнем виде товаров могут не учитываться; работы, услуги, обладающие одинаковыми характерными для них основными признаками (качественными характеристиками), в том числе реализуемые с использованием

заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу».

²³¹ Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

²³² Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утвержденные приказом Минэкономразвития России от 02.10.2013 N 567.

²³³ Там же.

одинаковых методик, технологий, подходов, выполняемые (оказываемые) подрядчиками, исполнителями с сопоставимой квалификацией. Однородными признаются: товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются их качество, репутация на рынке, страна происхождения; работы, услуги, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики, что позволяет им быть коммерчески и (или) функционально взаимозаменяемыми. При определении однородности работ, услуг учитываются их качество, репутация на рынке, а также вид работ, услуг, их объем, уникальность и коммерческая взаимозаменяемость».

В целях получения информации о рыночных ценах на идентичную или однородную продукцию в соответствии с пунктом 3.7.4 методических рекомендаций рекомендуется «осуществить сбор и анализ следующей общедоступной ценовой информации: о ценах на продукцию, содержащейся в рекламе, каталогах, описаниях товаров и в других предложениях, обращенных к неопределенному кругу лиц, в том числе признаваемой в соответствии с гражданским законодательством публичными офертами; о котировках на российских биржах и иностранных биржах; о котировках на электронных площадках; данных государственной статистической отчетности о ценах продукции; о ценах продукции, содержащейся в официальных источниках информации уполномоченных государственных органов и муниципальных органов в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов Российской Федерации, муниципальными нормативными правовыми актами, в официальных источниках информации иностранных государств, международных организаций или иных общедоступных изданиях; данных информационно-ценовых агентств. При этом в расчет рекомендуется принимать информацию таких агентств, которая предоставлена на условиях раскрытия методологии расчета цен; данных из иных источников (Интернет), в том числе из общедоступных результатов изучения рынка». Помимо перечисленного в целях всестороннего изучения рынка и формирования вывода о его состоянии осуществляется сбор информации о потребителях рынка, и его анализ, заключающийся в изучении предложения и спроса, поведения потенциальных и реальных потребителей, конъюнктуры рынка, динамики цен. Анализ рынка сбыта должен просчитать возможность и параметры отклонения результатов деятельности определенного субъекта, связанных с нестабильной ситуацией конкретного отраслевого рынка. Для определения цены продукции методом сопоставимых рыночных цен осуществляется перерасчет цен на идентичную или однородную продукцию прошлых периодов к текущим ценам с применением индексов.

При определении и обосновании цены продукции затратным методом²³⁴ устанавливается перечень калькуляционных статей расходов, который определяется учетной политикой хозяйствующего субъекта на основании и в соответствии с требованиями положений по бухгалтерскому учету. При формировании цены продукции, поставляемой по ГОЗ, необходимо учитывать требования Порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения²³⁵. В общем виде цена продукции, определяемая затратным методом (P), имеет следующую аналитическую зависимость:

$$P = C_{\text{м}} + C_{\text{ФОТ}} + C_{\text{страх}} + C_{\text{НР}} + C_{\text{проч}} + П, \quad (4)$$

где: $C_{\text{м}}$ – затраты на материалы, руб.; $C_{\text{ФОТ}}$ – затраты на оплату труда, руб.; $C_{\text{страх}}$ –

²³⁴ Более подробно смотри статью: Чеботарев С.С., Шишков В.В. Методы определения цены оборонной продукции // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №4. С. 38-43.

²³⁵ Порядок определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу, утвержденный приказом Минпромэнерго России от 23.08.2006 N 200.

страховые взносы на обязательное социальное страхование, руб.; $C_{Нр}$ – накладные расходы, руб.; $C_{проч}$ – прочие затраты (затраты на подготовку и освоение производства, затраты на специальную технологическую оснастку, специальные затраты, проч.), руб.; Π – прибыль, руб.

Статья «Затраты на материалы». Себестоимость материальных затрат рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{м}} = C_{\text{с}} + C_{\text{в}} + C_{\text{пп}} + C_{\text{стор}} + C_{\text{тзр}} + C_{\text{топ}} + C_{\text{э}} + C_{\text{т}} - C_{\text{воз}}, \quad (5)$$

где: $C_{\text{м}}$ – совокупность затрат на материалы; $C_{\text{с}}$ – затраты на приобретение основных материалов и сырья, используемых при производстве продукции в соответствии с технологией и образующих ее основу, с учетом технологических потерь в пределах норм; $C_{\text{в}}$ – затраты на приобретение вспомогательных материалов, используемых при производстве на технологические цели, которые являются необходимым компонентом в процессе производства, относящиеся на себестоимость изделий по соответствующим нормам и нормативам; $C_{\text{пп}}$ – затраты на приобретение покупных полуфабрикатов – заготовок и деталей в не обработанном виде с учетом неизбежных технологических потерь, порядок нормирования которых регламентируется нормативными документами, при этом организации, имеющие собственные заготовительные производства, в отдельных случаях могут калькулировать и показывать эти затраты отдельно как полуфабрикаты собственного производства; $C_{\text{стор}}$ – затраты на оплату работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями/собственными обслуживающими производствами, которые могут быть прямо отнесены на себестоимость продукции. $C_{\text{тзр}}$ – транспортно-заготовительные расходы – ввозные таможенные пошлины и сборы, провозную плату, стоимость услуг по доставке и разгрузке, содержание заготовительных цехов и складов, расходы на оплату командировок, непосредственно связанные с заготовкой материалов, потери сырья и материалов в пределах норм естественной убыли, утвержденных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации; $C_{\text{топ}}$ – затраты на все виды получаемого и непосредственно вырабатываемого топлива на технологические цели. Расчет расходов на топливо осуществляется на основе региональных цен; $C_{\text{э}}$ – затраты на приобретаемую и вырабатываемую электрическую, тепловую и другие виды энергии на технологические цели, в состав которых включаются также расходы на трансформацию и передачу энергии, относимую на стоимость изделий прямым способом или по нормативам. Расчет затрат на покупную энергию осуществляется исходя из действующих в регионе цен на электроэнергию на розничном рынке для промышленных потребителей или на оптовом рынке в зависимости от их статуса как субъектов рынка электрической энергии (мощности) и тарифов на тепловую энергию; $C_{\text{т}}$ – затраты по оплате невозвратной (включая восстановление) тары и упаковки, полученных от поставщиков материальных ресурсов. $C_{\text{воз}}$ – стоимость остатков материальных ресурсов, образующихся во время процесса изготовления продукции и утративших частично потребительские качества исходного материала (возвратные отходы). При этом возвратные отходы должны оцениваться: по пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования); по полной цене исходного материального ресурса, если отходы реализуются на сторону для использования в качестве полноценного ресурса.

Порядок проведения оценки затрат на материалы осуществляется в соответствии с требованиями положения по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01²³⁶ и методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов²³⁷. При этом необходимо учитывать, что стоимость материалов, относимых на данную статью,

²³⁶ Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов «ПБУ 5/01», утвержденное приказом Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н.

²³⁷ Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов», утвержденные приказом Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н.

формируется исходя из цен их приобретения, наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплаченных снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

Статья «Затраты на оплату труда». По данной статье отражаются затраты на оплату труда основных (непосредственных) исполнителей, включенные в две калькуляционные статьи: основная заработная плата основных (непосредственных) исполнителей (далее – ОЗП); дополнительная заработная плата основных (непосредственных) исполнителей (далее – ДЗП). Оценка затрат на оплату труда осуществляется в соответствии с действующей у хозяйствующего субъекта системой оплаты труда. Перечень расходов на оплату труда, подлежащих включению в ОЗП и ДЗП, определяется статьей 255 НК РФ. В состав ОЗП включаются:

1. Затраты на оплату труда рабочих-повременщиков, оплату труда, начисляемую за выполнение операций по сдельным нормам и расценкам и оплату труда других категорий работающих, непосредственно участвующих в процессе создания продукции. Размер затрат на оплату труда определяется исходя из расчетной (плановой) трудоемкости и оплаты труда работника определенной квалификации (Таблица 1).

Таблица 1

Расшифровка основной заработной платы на продукцию № п/п	Вид работ (пример)	Трудоемкость и заработная плата, руб.		
		трудоемкость, чел/час	стоимость чел/час, руб.	основная заработная плата, руб.
1	2	3	4	5
1	Подготовительная			
2	Входной контроль			
3	Изготовление КИ (СЧ)			
4	Регулировка			
5	Маркировка			
6	Спец. проверки			
7	Комплектование			
8	Контрольная (предъявительские испытания)			
9	Упаковка			
ИТОГО				

2. Начисления стимулирующего характера. В состав начислений стимулирующего характера включаются премии за производственные результаты, надбавки к должностным окладам и иные начисления, предусмотренные системой оплаты труда хозяйствующего субъекта.

3. Затраты на оплату труда за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (расходы, связанные с особым режимом работы и условиями труда в соответствии с законодательством Российской Федерации).

В состав ДЗП (компенсации) включает начисления за неотработанное время, установленные хозяйствующим субъектом в соответствии с трудовым законодательством, и относится на себестоимость продукции по согласованному с заказчиком нормативу к ОЗП.

Статья «Страховые взносы на обязательное социальное страхование». В состав данной статьи включаются суммы страховых взносов, уплаченных в Пенсионный фонд

Российской Федерации на обязательное пенсионное страхование, в Фонд социального страхования Российской Федерации на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование. Тарифы страховых взносов ежегодно определяются в соответствии с Федеральным законом о страховых взносах²³⁸ и Федеральным законом об обязательном социальном страховании²³⁹. Статья «Накладные расходы» включает затраты, связанные с организацией и управлением деятельностью хозяйствующего субъекта в целом (расходы общего назначения): ОЗП и ДЗП управленческого персонала с учетом страховых взносов на обязательное социальное страхование, амортизация и содержание, а также ремонт имущества общего назначения, др. При этом, необходимо исходить из того, что основным регулятором обоснованности отнесения затрат на данный вид расходов является 25 глава НК РФ, а именно следующие статьи: статья 253 «Расходы, связанные с производством и реализацией»; статья 254 «Материальные расходы»; статья 255 «Расходы на оплату труда»; статья 256 «Амортизируемое имущество»; статья 257 «Порядок определения стоимости амортизируемого имущества»; статья 258 «Амортизационные группы (подгруппы). Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп (подгрупп)»; статья 259 «Методы и порядок расчета сумм амортизации»; статья 260 «Расходы на ремонт основных средств»; статья 263 «Расходы на обязательное и добровольное страхование имущества». Кроме того, при принятии решения об отнесении затрат на данную статью необходимо учитывать требования статьи 270 НК РФ. При оценке затрат следует учитывать то, что в состав накладных расходов не включаются расходы на работы, выполняемые для собственного капитального строительства или ремонта, а также услуги для непромышленных хозяйств. Статья «Затраты на подготовку и освоение производства» включает пусковые расходы и затраты на подготовку и освоение производства новых видов продукции, а также продукции, объемы производства которой увеличились в два и более раза, относимые на себестоимость этой продукции в порядке, согласованном с заказчиком, если ранее такие расходы не были возмещены отдельным договором.

Статья «Затраты на специальную технологическую оснастку» включает затраты на создание, приобретение, ремонт и поддержание в рабочем состоянии специальной технологической оснастки общего назначения. В процессе производства любого изделия применяются различные инструменты и приспособления. Они так же, как и основные средства, участвуют в производственном процессе многократно, а поэтому их стоимость переносится (включается) в себестоимость продукции постепенно по мере износа, т.е. частями. Для более правильного отражения суммы износа инструментов и приспособлений в себестоимости продукции они разделяются на две основные группы: специальные инструменты и приспособления, называемые в целом «спецоснастка» продукции; инструменты и приспособления общего пользования. Особенностью специальных инструментов и приспособлений является то, что они изготавливаются по специальным чертежам и техническим условиям только для производства определенных изделий независимо от их стоимости и срока службы (к ним относятся: модели, штампы, пресс-формы, а также специальный режущий и мерительный инструменты и специальные приспособления). Расходы по изготовлению и приобретению стандартных инструментов, контрольно-измерительной аппаратуры общего применения на данную статью не

²³⁸ Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

²³⁹ Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

относятся. При оценке затрат по статье «Затраты на специальную технологическую оснастку» необходимо иметь в виду, что бухгалтерский учет спецоснастки должен осуществляться в соответствии с Методическими указаниями по бухгалтерскому учету специального инструмента²⁴⁰. Для определения стоимости комплекта спецоснастки, изготавливаемой непосредственно хозяйствующим субъектом, составляются калькуляции на каждое наименование спецоснастки в разрезе статей затрат (материалы и полуфабрикаты, заработная плата, цеховые расходы). Стоимость спецоснастки, изготавливаемой непосредственно хозяйствующим субъектом, учитывается на внутривзводских (межцеховых) заказах по цеховой стоимости, т. е. без начисления общехозяйственных расходов:

$$C_c = C_m + C_z + C_{\text{опр}} - C_{\text{им}} \quad (6)$$

где: C_c – стоимость изготовленной спецоснастки, руб.; C_m – стоимость основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов (за минусом возвратных отходов), топлива и энергии на технологические нужды, руб. Стоимость материалов определяется исходя из норм расхода на единицу спецоснастки; C_z – стоимость основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих с учетом страховых взносов на обязательное социальное страхование, руб. Заработная плата определяется исходя из трудоемкости изготовления конкретного вида спецоснастки и среднего разряда работ. Средний разряд определяется по данным цехов, занятых изготовлением этого вида оснастки; $C_{\text{опр}}$ – стоимость общепроизводственных расходов, которая складывается из установленного процента к основной заработной плате по отделам-изготовителям данной оснастки, руб.; $C_{\text{им}}$ – стоимость материальных ценностей, остающихся после списания спецоснастки в износ, по цене их возможного использования, руб.

Статья «Специальные расходы» включает следующие затраты на содержание специальных служб хозяйствующего субъекта, оказание специальной технической помощи сторонними исполнителями, проведение в соответствии с техпроцессами различных видов испытаний, а также затрат, связанных с обеспечением этих испытаний (оплата труда участников испытаний, цена готовых изделий, амортизируемых при испытаниях; цена расходных материалов и других материальных ценностей, за исключением стоимости их по цене возможного использования, и др.). На эту же статью относятся такие расходы, как: платежи институтам или другим организациям за техническую помощь, оказываемую в связи с производством продукции; оплата экспертиз и консультаций, имеющих непосредственное отношение к изготовлению данной продукции; стоимость технической документации (технические описания, правила эксплуатации изделий и др.). При этом стоимость указанных работ и услуг относится на статью «Специальные расходы» лишь в случае, если при распределении расходов по обслуживанию производства и управлению по видам продукции последние будут уменьшены на ту же сумму. К специальным расходам не могут быть отнесены следующие затраты: затраты, связанные с выполнением предусмотренных технологическим процессом работ по изготовлению и испытанию готовых изделий. Эти затраты включаются в соответствующие статьи калькуляции прямым путем; затраты по обслуживанию производства отдельных изделий в случае, если эти затраты возмещаются заказчиком сверх оптовой цены изделия или за счет специальных ассигнований; затраты по ремонту (включая стоимость готовых изделий, расходуемых у потребителей при производстве гарантийных работ) проданной с гарантией продукции, если последняя вышла из строя ранее установленного для нее гарантийного срока. Эти расходы не планируются, а только учитываются по статье «Потери от брака». Для определения суммы

²⁴⁰ Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды, утвержденные приказом Минфина РФ от 26.12.2002 N 135н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении. Первоначальный текст документа опубликован в Российской газете, N 30, 15.02.2003.

затрат на специальные расходы для вновь осваиваемых изделий составляется смета в порядке, аналогичном для калькуляционной статьи «Затраты на специальную технологическую оснастку». При этом смета специальных расходов должна составляться по отдельным видам этих расходов с необходимыми обоснованиями и расчетами. В эти расходы также включаются: стоимость изделий, подвергнутых испытаниям и пришедших в негодность (уничтоженных), — исходя из заводской себестоимости этих изделий; стоимость полуфабрикатов и деталей, полностью использованных в результате испытаний — по цеховой себестоимости этих деталей и полуфабрикатов; расходы по приведению в товарный вид изделий, подвергнутых испытаниями передаваемых для эксплуатации в войска. В случае, если затраты на проведение специальных испытаний составляют большие суммы в себестоимости продукции, их расчет производится на основе согласованного между заказчиком и исполнителем количества всех типов испытаний, предусмотренных техническими условиями и подлежащих проведению в планируемом году. Согласованное количество испытаний должно быть оформлено специальным протоколом до рассмотрения проектов новых оптовых цен с указанием, что в случае сокращения количества испытаний или проведения их сверх согласованного количества, стороны производят соответствующий перерасчет путем установления доплат или скидок к действующим оптовым ценам. Расходы по оплате научно-исследовательским институтам или другим организациям за техническую помощь, оказываемую в связи с производством данного изделия, должны определяться исходя из заключенных договоров и стоимости работ, согласованной с военным представительством и др.

Статья «Прочие производственные затраты» включает затраты, не включенные в затраты, перечисленные выше:

$$C_{п} = C_{пр} + C_{с} + C_{др}, \quad (7)$$

где: $C_{п}$ – совокупность прочих производственных затрат, руб.; $C_{пр}$ – затраты, связанные с использованием заемных средств, руб.; $C_{с}$ – размер страховых взносов по различным видам страхования рисков, возникающих при производстве, хранении и транспортировке продукции, руб. Расходы по обязательным видам страхования включаются в пределах страховых тарифов, утвержденных в соответствии с законодательством Российской Федерации и требованиями международных конвенций, расходы по другим видам страхования включаются по нормативам, согласованным с заказчиком; $C_{др}$ – другие виды затрат в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком, руб. Итогом данной статьи является принятие решения о цене продукции.

Таким образом, в результате определения цены продукции одним из двух или двумя методами, описанными в предлагаемых к использованию методических рекомендаций, составляется матрица принятия решения (Таблица 2).

Таблица 2. Форма матрицы принятия решения хозяйствующим субъектом о стоимости (цене) продукции

№	Наименование продукции	Стоимость (цена), руб.					принято хозяйствующим субъектом (P_n)	Примечание (обоснование решения)
		продукции, определенная затратным методом (P_3)	Продукции-аналогов					
			продукция - аналог 1 (P_{a1})	продукция - аналог 2 (P_{a2})	продукция - аналог n (P_{an})	средняя цена продукции-аналогов (P_a)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Продукция 1							
	Продукция 2							
	...							
	Продукция n							

В случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, меньше средней цены продукции-аналога (P_3 (гр.3 таблицы 2) < $\overline{P_a}$ (гр.7 таблицы 2)), возможные варианты принятия решения о цене продукции P_n в зависимости от целей маркетинговой политики приведены на рисунке 2 и таблице 3.

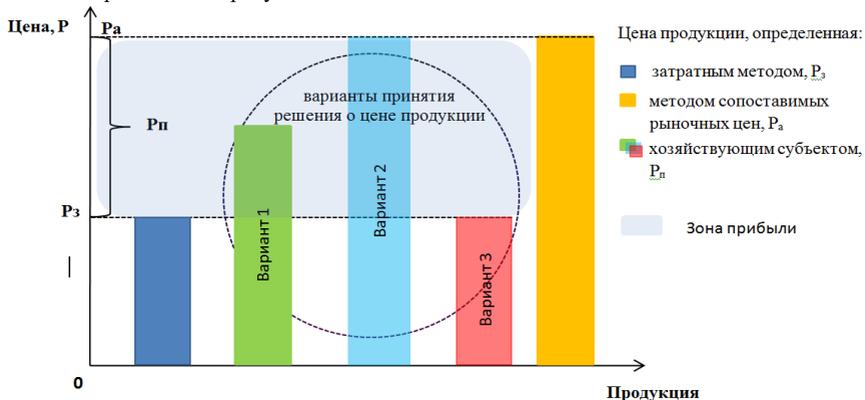


Рисунок 2. Варианты принятия решения о стоимости (цене) продукции в случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, меньше цены продукции-аналога

Таблица 3. Варианты принятия решения о стоимости (цене) продукции в случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, меньше цены продукции-аналога

Вариант (приоритетность)	Вариант принятия решения о цене продукции	Последствия
1	Цена продукции выше цены, определенной затратным методом, но ниже цены аналога $P_n < P_n < \overline{P_a}$	Продукция реализуема на рынке, прибыльна
2	Цена продукции принята на уровне продукции-аналога $P_n < P_n = \overline{P_a}$	Продукция реализуема на рынке в случае наличия дополнительных опций, прибыльна в большей степени, чем в варианте 1
3	Цена продукции принята на уровне затрат $P_n = P_n < \overline{P_a}$	Продукция реализуема на рынке в меньшей степени, чем в варианте 1, безубыточна (прибыль = 0)

В случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, больше средней цены продукции-аналога (P_3 (гр.3 таблицы 2) > $\overline{P_a}$ (гр.7 таблицы 2)), возможны 3 варианта принятия решения о цене продукции, приведенные на рисунке 3 и таблице 4.

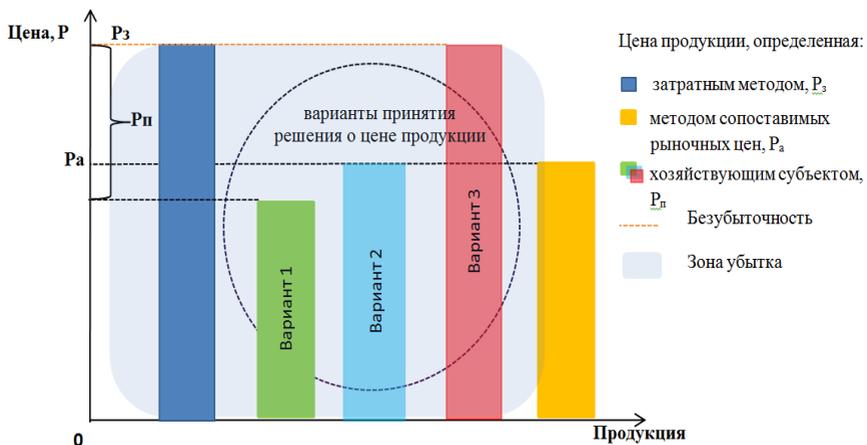


Рисунок 3. Варианты принятия решения о стоимости (цене) продукции в случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, больше цены продукции-аналога

Таблица 4. Варианты принятия решения о стоимости (цене) продукции в случае, когда цена продукции, определенная затратным методом, больше цены продукции-аналога

Вариант (приоритетность)	Вариант принятия решения о цене продукции	Последствия
1	Цена продукции ниже цены, определенной затратным методом, и ниже цены аналога $P_n < \overline{P_a} < P_z$	Продукция реализуема на рынке, убыток
2	Цена продукции принята на уровне продукции-аналога $P_z > P_n = \overline{P_a}$	Продукция реализуема на рынке в случае наличия дополнительных опций, убыточна в меньшей степени, чем в варианте 1
3	Цена продукции принята на уровне затрат $P_z = P_n > \overline{P_a}$	Продукция реализуема в наименьшей степени при наличии максимально возможных дополнительных опций, безубыточна (прибыль 0)

2. Расчет интегральной оценки общей предпочтительности заявки на выполнение НИОКР

Важным этапом НИОКР является составление технического задания (ТЗ), в котором определяются: наименование и область применения изделия; основание для разработки; цель и назначение разработки; технические требования; условия эксплуатации; экономические показатели; экологические требования; требования по безопасности; необходимые стадии и этапы работ; порядок контроля и приемки, а также иные условия, диктуемые спецификой изделия. Подготовка ТЗ включает в себя: изучение патентной информации и специальной литературы; становление основных параметров изделия; планирование процесса конструирования и технологической проработки; калькулирование себестоимости и оценку экономической эффективности проектируемого изделия. Ниже приведены количественно-качественные критерии заявки на участие в лоте по выбору организации по выполнению заказа в области безопасности энергетических объектов.

Критерии оценки заявки и их весовые коэффициенты

Наименование неценовых критериев оценки	Весовой коэффициент*
1. Цена заявки (рейтинг по критерию стоимости)	0,6
2. Наличие необходимых допусков, лицензий, сертификатов (п. 2.5.1 ТЗ)	0,1
3. Опыт выполнения работ по обеспечению безопасности или ТО (п. 2.5.3 ТЗ)	0,2
4. Квалифицированный персонал (п. 2.5.4 ТЗ)	0,1

Неценовые критерии оценки

Наличие необходимых допусков, лицензий, сертификатов (п. 2.5.1 ТЗ)

Результат проверки	Начисляемые баллы
Отсутствие одного из обязательных документов	0
Наличие всех обязательных документов	10

Опыт выполнения работ по обеспечению безопасности или ТО ИТСО (п. 2.5.3 ТЗ)	
Результат проверки	Начисляемые баллы
Опыт менее 3-х лет или имеется отрицательный опыт	0
Опыт от 3-х до 5-и лет	5
Опыт более 5-и лет	10

Квалифицированный персонал (п. 2.5.4 ТЗ)

Результат проверки	Начисляемые баллы
Менее 5 чел.	0
От 5 до 10 чел.	5
Более 10 чел.	10

Расчет рейтинга (оценка) по критерию стоимости заявок

Рейтинг заявки рассчитывается как значение, равное разнице в процентах между ценой заявки участника и объявленной начальной (максимальной) ценой договора (ценой лота).

Расчет значения производится по следующей формуле:

$$R_{Si} = \frac{S_{\max} - S_i}{S_{\max}} \times 100,$$

где: R_{Si} - рейтинг i -й заявки по критерию стоимости; S_{\max} - начальная (максимальная) цена договора (цена лота), установленная в закупочной документации; S_i - стоимость заявки i -го участника.

Полученное значение ценового рейтинга заявки является балльной оценкой по данному критерию. Полученные оценки по каждому неценовому критерию, а также рейтинг по критерию стоимости заявки применяется для расчета интегральной оценки общей предпочтительности заявки участника. Данный показатель рассчитывается как сумма полученных балльных оценок с учетом их весовых коэффициентов.

$$R_i = (K_1 \times V_1) + (K_2 \times V_2) + \dots + (K_z \times V_z) + (R_{Si} \times V_s),$$

где: R_i - общий рейтинг предпочтительности i -й заявки; $K_1 - K_z$ - балльные оценки по критериям без учета весовых коэффициентов; $V_1 - V_z$ - весовые коэффициенты

соответствующих критериев; R_{si} - рейтинг i -й заявки по критерию стоимости; V_s – весовой коэффициент по критерию стоимости.

Приведенная выше методика расчета может быть применена только при покупке товаров таких как: силовой кабель, бумага, канцелярские принадлежности и т.п. Весовой коэффициент цены заявки (0,6) не может иметь **определяющее** значение при расчете выбора поставщика на техническое обслуживание высокотехнологичных наукоёмких изделий, обеспечивающих безопасность объектов энергетики. Например, при коэффициенте цены заявки 0,6 (60%) один из участников открытого конкурса снизит цену в два раза и выиграет конкурс, не имея квалифицированного персонала (п. 2.5.4 ТЗ); опыта выполнения работ по обеспечению безопасности или ТО ИТСО (п. 2.5.3 ТЗ); необходимых допусков, лицензий, сертификатов (п. 2.5.1 ТЗ), то есть это может сделать любая фирма, зарегистрированная на торговой площадке. Поэтому нами предлагается применить дополнительно следующие **обязательные** качественно-количественные критерии выбора поставщика на техническое обслуживание высокотехнологичных наукоёмких изделий, обеспечивающих безопасность объектов:

1. Надежность (репутация, отзывы).

2. Цена.

3. Местоположение (Пример: конкурс выиграла ЗАО «ЦеСиС» из г. Пенза.

Последствия их работы компания МОЭСК (г. Москва) устраняет до сих пор).

4. Опыт работы в данной отрасли.

5. Наличие квалифицированного персонала (у многих компаний его просто нет, ищутся специалисты давно там не работающие. Пример: ЗАО «ЦеСиС»).

6. Финансовое состояние поставщика (Банковские гарантии).

7. Необходимые разрешения и сертификаты.

Расчета рейтинга поставщика на основе предлагаемых критериев оценки и их весовые коэффициенты приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Количественно-качественная оценка рейтинга поставщика

Номер по порядку	Критерий поставщика	выбора	Удельный вес критерия	Оценка значимости критерия по 10-балльной шкале	Произведение удельного веса критерия на оценку
1	Надежность		0,30	7	2,1
2	Цена		0,25	6	1,5
3	Местоположение		0,10	5	0,5
4	Опыт работы		0,10	4	0,4
5	Классифицированный персонал		0,10	7	0,7
6	Финансовое состояние поставщика	и	0,10	4	0,2
7	Разрешения и сертификаты		0,05	4	0,2
			1,00		5,6

Кроме того, дополнительно в Договоре следует предусмотреть: наличие у поставщика услуг информационной системы связи и обработки заказов; обязательства поставщика услуг по гарантийному обслуживанию (Пример: фирма которая установила МОЭСК (г. Москва) систему АСЗП, не поменяла ни одну камеру и ни один датчик после окончания договора, а теперь она в числе фаворитов на новое техническое обслуживание, предлагая самую низкую цену). В итоге, согласованное со службами предприятия и одобренное заказчиком ТЗ дает основание для начала процесса выполнения НИР или конструирования изделия. В иных областях деятельности ТЗ имеют другое наполнение, которое зависит от специфики проблем, для решения которых они разрабатываются. Вместе с тем любое техническое задание содержит более или менее четкие контуры и/или раскрытие подходов к тому, как будет решаться поставленная задача. При этом важным вопросом остаётся оценка эффективности использования финансовых средств всех уровней, выделенных, в первую очередь, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

3. Ценообразование в системе управления полным жизненным циклом изделий

В целях полноценного и эффективного информационного взаимодействия между разработчиками, производителями и эксплуатирующими вооружение, военную и специальную технику (ВВСТ) подразделениями Вооруженных сил России 7 мая 2012 г. Президентом был подписан Указ № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса», где одним из пунктов ответственным лицам была поставлена задача создания системы управления полным жизненным циклом вооружения, военной и специальной техники (СУПЖЦ ВВСТ)²⁴¹. На основании данного указа для создания СУПЖЦ ВВСТ была сформирована рабочая группа, состоящая из специалистов Министерства обороны Российской Федерации и Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Несмотря на имеющийся мировой опыт создания и успешного функционирования СУПЖЦ ВВСТ, в частности, в США, в России частично сформулировать цель функционирования данной системы удалось лишь к 2014 году. Общая формулировка цели прозвучала из уст Юрия Борисова, в настоящее время занимающий должность заместителя Председателя Правительства РФ: «...Создание системы управления полным жизненным циклом ВВСТ позволит скоординировать деятельность заказчиков, разработчиков, производителей и эксплуатирующих организаций. Основная цель – достижение требуемых значений характеристик ВВСТ, основными из которых являются боевая эффективность, техническая готовность и стоимость жизненного цикла при оптимизации расходов на разработку, производство, эксплуатацию и утилизацию военной техники». В этом же году Государственным стандартом (ГОСТом) Р 56135-2014 определена концепция СУПЖЦ ВВСТ (Рисунок 1).

Концепция разработки, внедрения и развития системы управления полным жизненным циклом вооружения, военной и специальной техники в теории представляет собой единое управление полным жизненным циклом изделия, то есть: формирование технического задания, разработка и конструирование, выпуск, внедрение в войска, эксплуатация и ремонт, утилизация. Реализация данной концепции должна привести к рационализации использования ресурсов на каждом этапе, снижению издержек, соблюдению качества продукции, объемов и сроков поставки, оперативному исправлению недостатков и ремонту. Согласно концепции в срок до 2021 года СУПЖЦ должна быть создана и апробирована. Но по состоянию на конец 2020 года частично решена лишь

²⁴¹ Более подробно смотри: *Голубев, С.С., Кукушкина, Г.Р.* Проблемы развития системы управления полным жизненным циклом вооружения, военной и специальной техники // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 4.

задача организации взаимодействия объектов управления: в полной мере не отработаны рабочие связи между элементами схемы управления.

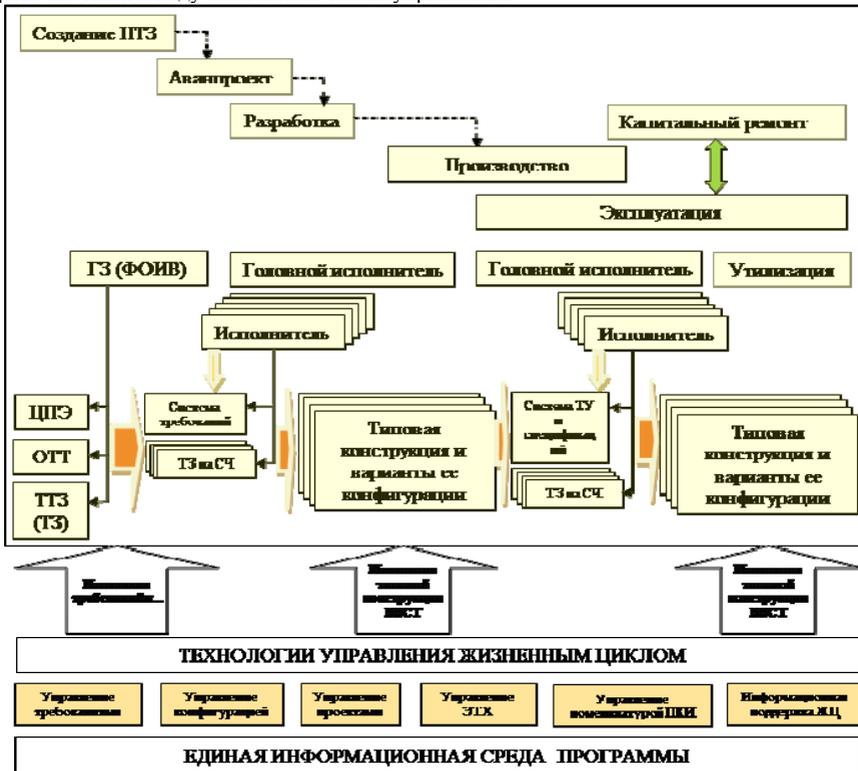


Рис. 1 – Схема управления жизненным циклом ВВСТ. Источник: ГОСТ Р 56135-2014 «Управление жизненным циклом продукции военного назначения».

Существующая СУПЖЦ ВВСТ имеет следующие проблемы, требующие как можно скорое решения: каждый из головных исполнителей (создание, производство, ремонт) обеспечивают качество работ лишь на собственном этапе жизненного цикла (ЖЦ), и, как следствие, лишь за него и несут ответственность. В этой связи, работы на отдельных стадиях ЖЦ зачастую слабо взаимосвязаны, приводят к ситуациям, когда ремонт изделия производят специалисты, незнакомые с самой концепцией функционирования и использования изделия; нормативно не проработан механизм, предписывающий предприятиям промышленности проводить сервисное обслуживание и ремонт ВВСТ; в силу несовершенства способов объективного контроля за работой изделий практически у всех участников ЖЦ, входящих в кооперацию по производству изделий (кроме, пожалуй, собственно применяющих ВВСТ воинских формирований), отсутствует информация о реальных показателях расхода ресурсов, надежности, готовности, затратах на каждом этапе жизненного цикла изделия. Не определен механизм достоверного расчета стоимости каждого этапа жизненного цикла изделия от проектирования до утилизации, вследствие чего у Заказчиков, органов военного управления отсутствует объективная информация о затратах на полный ЖЦ изделия, дающая возможность анализа и снижения уровня издержек; в достаточной мере не отработаны методы определения влияния решений технического характера этапа

проектирования и разработки на формирование стоимости полного жизненного цикла ВВСТ, на возможное качество изделий и их готовности; полностью не переведена в электронный вид и не систематизирована в единую базу данных проектная, научная, эксплуатационная и техническая документация о существующих и разрабатываемых ВВСТ; с течением времени при эксплуатации изделия некоторые узлы и агрегаты изделий ВВСТ могут исчезнуть из производства, что повлечет трудности в ремонте и замене неисправных агрегатов. Основные существующие проблемы развития управления полным жизненным циклом можно разделить на два вида (Таблица 1).

Таблица 1. Недостатки существующей системы управления жизненным циклом ВВСТ

Этапы полного ЦЖ	Научно-исследовательские работы (НИР)	Разработка	Производство	Эксплуатация и ремонт
Нормативное и методическое обеспечение	<ul style="list-style-type: none"> - методический аппарат обоснования тактико-технических характеристик (ТТХ), оценки стоимости и объемов работ основан на экспертных (субъективных оценках); - не сформирован механизм обязательной оценки готовности научно-технического задания (НТЗ) и учета полученных оценок при формировании Государственного оборонного заказа (ГОЗ); - низкий уровень развития моделей боевого применения изделий 	<ul style="list-style-type: none"> - методический аппарат оценки стоимости ЖЦ изделия, оптимизации его конструкции не позволяет получить точных результатов; - отсутствует эффективный доступ к каталогу производственных системы (ПС); - не обеспечивается учет технологических возможностей предприятий-изготовителей ВВСТ и особенностей системы эксплуатации 	<ul style="list-style-type: none"> - не регламентирован вопрос передачи производителю электронной КД; - отсутствует эффективный доступ к каталогу ПС 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая степень использования средств объективного контроля, автоматической диагностики изделий
Информационное обеспечение	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие полной статистической информации о ЖЦ существующих образцов ВВСТ; - не систематизированы данные о ранее проведенных оценках стоимости, объемах работ по созданию ВВСТ и степени их достоверности 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие необходимой статистической информации о ЖЦ существующих образцов ВВСТ; - отсутствие исходных данных по системам эксплуатации; - проектная документация и конструкторская документация (КД) в бумажном виде содержит ошибки, затруднено ее повторное использование при разработке новых изделий; - не полнота каталога ПС 	<ul style="list-style-type: none"> - технологическая документация в бумажном виде содержит ошибки, затруднено ее повторное использование (корректировка) при освоении производства новых изделий; - не полнота каталога ПС 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие полной детальной информации о результатах эксплуатации ВВСТ, номенклатуре запасных частей, инструментов и принадлежности (ЗИП) и объемах имеющихся запасов; - отсутствие актуальной эксплуатационной документации

Для решения части проблем (в плане разработки и производства новейших (новых) образцов вооружения) в развитии СУПЖЦ ВВСТ руководством Вооруженных сил

постепенно внедряется практика заключения контракта жизненного цикла (КЖЦ), когда с предприятиями промышленности заключается долгосрочный контракт на разработку, производство, сопровождение при эксплуатации, ремонт, сервисное обслуживание и утилизацию определенного образца вооружения. При реализации КЖЦ так же возникает ряд вопросов, требующих первоочередного решения. Первый и основной – техническое переоснащение предприятий промышленности и сервисных предприятий, включающее в том числе и создание центров подготовки военнослужащих по ремонту и эксплуатации новейших образцов вооружения. Реализация КЖЦ требует также больших финансовых и трудовых затрат, работа по этому направлению ведется, но до завершения еще довольно далеко. При этом, проблемы возникают из-за отсутствия определения и воплощения специфики КЖЦ для различных видов ВВСТ (воздушной и наземной техники, автомобилей, кораблей, артиллерийских и зенитных систем, стрелкового оружия), включающих так же особенности сервисного обслуживания и ремонта данных видов. Для КЖЦ по ремонту и сервисному обслуживанию ВВСТ имеется свое название – сервисный экономический контракт, предусматривающий техническое обслуживание ВВСТ при эксплуатации (ремонт, сервисное обслуживание, собственно техническое обслуживание) и утилизацию по окончании эксплуатации. В качестве примера усредненные данные по сервисному обслуживанию (ремонту) агрегатов и блоков, которое выполняет публичное акционерное общество «Объединенная авиастроительная корпорация» (ПАО «ОАК») представлены в таблице 2.

Таблица 2. Мероприятия и сроки их выполнения, производящиеся ПАО «ОАК» в рамках исполнения сервисного экономического контракта

№ п/п	Наименование работ	Сроки выполнения
1	Отгрузка изделий в ремонт	
2	Доставка изделий в ремонт	
3	Оформление договорной работы	
4	Ремонт изделий на ПП	без закупки ЗИП с закупкой ЗИП
5	Формирование пакета документов о выполнении ремонта	

Итого: 330-430 дней.

Специалистами выделяется одна из проблем в организации и исполнении контракта сервисного обслуживания – излишне затянутые сроки исполнения мероприятий в рамках контракта, основную долю которых занимает документальное оформление данных мероприятий (в частности, не в последнюю очередь, из-за бюрократизма существующей системы и широко в использовании бумажных носителей информации). Первые попытки внедрения КЖЦ в системе оборонно-промышленного комплекса страны (ОПК) имели место еще в 2007 году; и они были встречены промышленностью исключительно положительно, в силу предоставления возможности предприятиям полного контроля и обеспечения эксплуатации своих изделий, а также избавления от посредников и конкурентов. КЖЦ позволял всем участникам, в условиях ограниченного бюджетного финансирования, долгосрочно планировать экономическую и техническую деятельность, гибко используя временные и финансовые инструменты, добиваясь устойчивости своего финансового положения с одной стороны, и повышения эффективности эксплуатации ВВСТ с другой. Примеры внедрения КЖЦ на различных стадиях жизненного цикла приведены в таблице 3. Но с течением времени в существующей системе КЖЦ стали возникать проблемы, которые трудно устранить, существенно изменившие отношение всех заинтересованных к этим контрактам. Другой проблемой, возникающей при заключении контракта, является острый вопрос **формирования и регулирования цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ**, а также правовое регулирование установления данных цен. В развитии организации и использования КЖЦ в полной мере проявляется характерная для СУПЖЦ проблема –

отсутствие необходимой нормативной технической и правовой базы, что в полной мере влияет на корректное исполнение сервисных контрактов.

Таблица 3. Примеры внедрения КЖЦ на различных стадиях жизненного цикла

Пилотный проект	Исполнитель	Стадия жизненного цикла
Ракетный комплекс	АО «ГРЦ им. В. П. Макеева»	Научно-исследовательские работы и разработка
Разработка, внедрение и развитие системы управления ЖЦ боевых кораблей.	АО «ОСК», ФГУП Крыловский ГРЦ»	Научно-исследовательские работы и разработка. Производство.
Положение о пилотном проекте по формированию системы управления ЖЦ авиационной техники военного назначения и авиационной техники специального назначения.	АО «ОАК»	Научно-исследовательские работы и разработка. Эксплуатация.
Формирование системы управления ЖЦ ВВСТ на примере танка на унифицированной платформе «Армата»	ОА «НПК «Уралвагонзавод»	Производство. Ремонт (капитальный ремонт)
Разработка, внедрение и развитие системы управления ЖЦ вертолетной техники на примере многоцелевого вертолета	ОА «Вертолеты России»	Эксплуатация.
Формирование системы управления ЖЦ военной автомобильной техники	ПАО «КАМАЗ», АО «Ремдизель»	Ремонт (капитальный ремонт).

Для решения существующей проблемы ценообразования необходимо выработать и внедрить единые принципы ценообразования продукции оборонной промышленности, разработать методику определения начальной (максимальной) цены контракта на сервисное обслуживание ВВСТ. При заключении долгосрочного КЖЦ применяются следующие виды цен ГОЗ: фиксированная цена (ФЦ), возмещение издержек, ориентировочная цена (ОЦ). Фиксированные цены формируются путем сложения полной стоимости мероприятий обеспечения ЖЦ, возложенных на предприятие промышленности условиями КЦЖ (Рисунок 2). Основной проблемой, возникающей при заключении долгосрочных КЖЦ, становится непрогнозируемый рост цен на оборонную продукцию, в том числе агрегатов и деталей, а так же запасных частей: данный рост формирует фиксированные цены на настоящий момент, иногда существенно отличающиеся от ориентировочных цен на момент заключения контракта, что зачастую приводит либо к недопоставке изделий (образов продукции) либо к значительному увеличению сроков такой поставки. На этом этапе так же возникает парадокс: предприятие-исполнитель работать себе в убыток не будет и повышает цену, вследствие чего на стороне заказчика (Министерства обороны России) образуется неэффективное расходование бюджетных средств. Были разработаны и внедрены отдельные нормативно-правовые документы, направленные на повышение обоснованности и объективности ценообразования, но все эти документы влияют на формирование цен калькуляционным, то есть, затратным, методом. Метод расчета стоимости военной продукции исходя из цен аналогов, изредка применяемый органами военного управления, так же, по сути, является затратным методом, так как имеет в своей основе суммирование расходов по выполненным работам и трудовым затратам в отношении данного аналога.

Затратный метод ценообразования, применяемый при формировании цены на оборонную продукцию, имеет несколько существенных недостатков: ни один из участников КЖЦ не заинтересован в снижении себестоимости оборонной продукции; неэффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов вследствие нежелания предприятий ОПК предпринимать шаги к снижению материалоемкости продукции и трудоемкости работ, а также к совершенствованию организации труда; возникновение так называемого «конфликта финансирования»: производство сложной, высокотехнологичной, наукоемкой продукции военного назначения имеет в своей основе принципиально не определенный характер финансовых

затрат; в то же время финансирование данного производства жестко регламентировано по определенным статьям (элементам, изделиям).

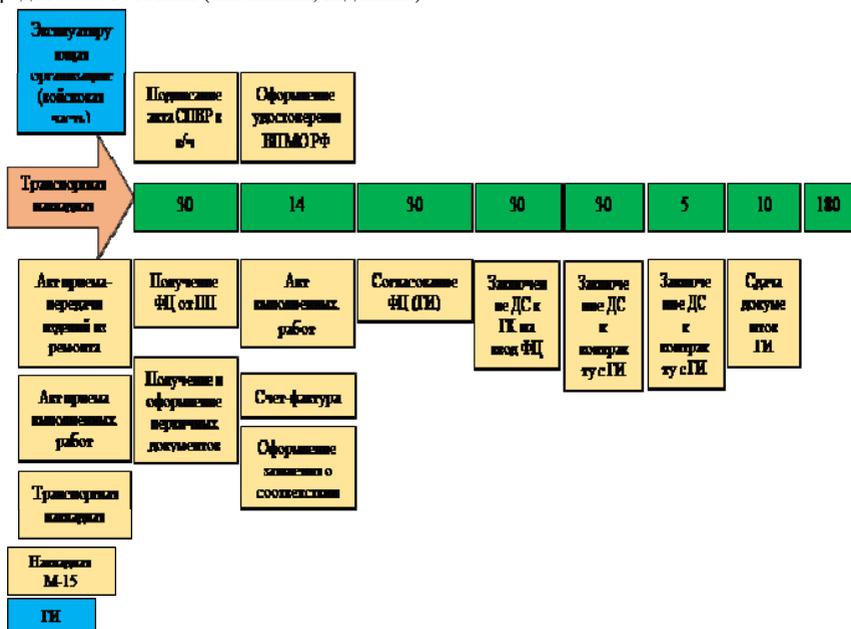


Рис. 2 – Процесс формирования фиксированной цены ГОЗ

Зачастую возникает ситуация, когда для эффективного решения текущих организационных либо научно-технических проблем необходимо дополнительное финансирование, которое можно было бы «изъять» из заложенного на производство другого вида продукции, не требующего такого количества затрат, но затратный метод ценообразования не позволяет предприятиям предпринимать таких действий; затратный метод ценообразования не позволяет развивать научную и инженерно-техническую школу и не способствует заинтересованности в продолжении работы на предприятиях ОПК молодых и высококвалифицированных кадров. Единственным преимуществом калькуляционного (затратного) метода ценообразования является возможность жесткого контроля за расходованием финансовых средств, позволяющая сравнить уровень соответствия произведенных затрат выделенному объему финансирования; весь этот процесс сопровождается излишним бумажным документооборотом, требующим огромных затрат временных ресурсов. Жесткие рамки, в которые помещен процесс ценообразования, не отвечают требованиям развития инноваций – постоянному и непрерывному увеличению эффективности использования финансовых ресурсов и экономии, с целью привлечения освободившихся денег в развитие других решений. Сложившаяся схема никоим образом не направлена на стимуляцию ОПК к внедрению механизмов реализации принципа «цена-качество», когда снижается себестоимость продукции при повышении либо сохранении необходимого уровня качества (соответствия свойств изделия предъявленным требованиям готовности к выполнению определенных задач и установленного срока службы). Выходом из сложившейся ситуации была бы разработка метода формирования цены в зависимости от качества произведенной продукции, то есть реализации принципа ценообразования в зависимости от ценности изделий. Такой метод должен разрабатываться на основе единства двух аспектов:

эффективность использования выделенных бюджетных средств со стороны заказчика; поддержания необходимого уровня экономической привлекательности заказа для исполнителей. Жесткое регламентирование законодательством всех процессов деятельности в ГОЗ не позволяет своевременно и в полном объеме вносить сообразные сложившимся ситуациям корректировки, не прописанные в первоначальных условиях, в долгосрочный контракт (а такие ситуации в процессе деятельности ОПК возникает великое множество). Все это так же неминуемо затягивает сроки сдачи заказов и сказывается на качестве продукции. Другой немаловажной проблемой, образующееся при заключении и исполнении КЖЦ является наличие обязательной лицензии на производство определенного вида продукции, выполнение работ и оказание услуг. И, если исполнители, при заключении контракта, эту лицензию имеют, то у многих соисполнителей необходимая документация отсутствует. Еще больше затягивает процесс реализации контракта договорная работа (занимающая зачастую более половины времени от общего исполнения заказа) исполнителей с соисполнителями. Отсчет технологического цикла начинается лишь от момента заключения договора и получения аванса (Рисунок 3).

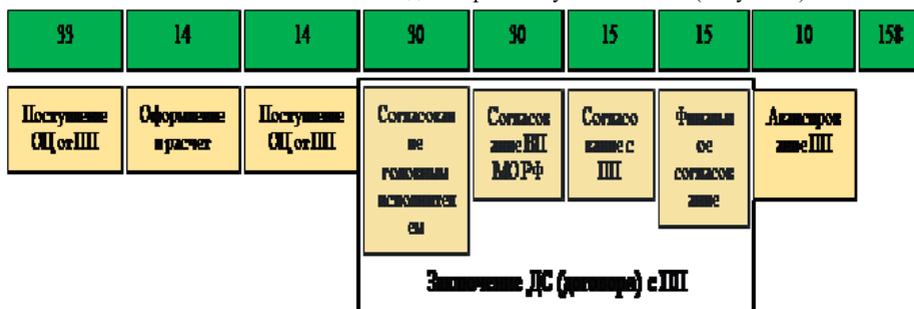


Рис. 3 – Работа с соисполнителем по заключению договора подряда

Основное отличие практики КЖЦ военных отраслей от гражданской промышленности в том, что во-первых, технические задания на военную продукцию зачастую носят специфический характер, включающей большой процент неопределенности, (не совсем понятно, какими ТТХ должен обладать конечный образец), во-вторых, заявленный срок службы изделия в силу специфики использования может существенно отличаться от реального, и в-третьих, ВВСТ в ходе эксплуатации может поменять несколько мест дислокации, в связи с чем появляются трудности в логистике ремонта и обслуживания, (в контракте прописаны затраты на перемещение в одну точку дислокации, а может потребоваться перемещение в другую точку, иногда отличающейся от нормативной на сотни и тысячи километров). В связи с этим, применять опыт гражданских контрактов ЖЦ к военным конечно можно, но со значительными оговорками, предполагающими правовые, экономические и нормативно-технические особенности, что на настоящее время реализовано весьма слабо. Из гражданской промышленности лишь необходимо взять рекомендации по оплате послепродажного обслуживания, когда оплата зависит от достигнутых технических показателей. Таким образом, для решения вышеперечисленных проблем развития СУПЖЦ ВВСТ, по мнению авторов, необходимо проведение следующих работ: создание единого контролирующего органа в Министерстве обороны РФ, который, в зависимости от задач, будет формировать рабочие группы по ведению и контролю полного жизненного цикла определенного образца вооружения; разработка и применение соответствующей законодательной и нормативно-правовой базы, регламентирующей организацию системы управления полным жизненным циклом ВВСТ, в том числе внесение изменений в постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1087 «Об определении случаев заключения

контракта жизненного цикла»; формирование единой электронной базы проектной, производственной, технической и эксплуатационной документации на новые образцы вооружения; перенос в эту базу бумажной документации на существующие ВВСТ. В настоящее время в этом направлении проводится работа в рамках государственного контракта «Изготовление и поставка аппаратно-программного комплекта электронной эксплуатационной документации из состава единого комплекса учебно-тренировочных средств; внедрение механизмов объективного контроля за техническим состоянием образца вооружения на всех этапах жизненного цикла; введение нормативной регламентации заключения и регулирования КЖЦ, и, как одной из его разновидностей, контракта сервисного обслуживания; изменение метода формирования цены на разработку, производство, обслуживание изделий в процессе жизненного цикла, в том числе определение начальной (максимальной) цены контракта на сервисное обслуживание ВВСТ. Успешное выполнение данных работ позволит качественно изменить систему управления полным жизненным циклом ВВСТ, приведя ее в соответствие поставленным целям и концепцией. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день развитие СУПЖЦ ВВСТ весьма далеко от заявленного конечного этапа. Для приведения СУПЖЦ в соответствие поставленным целям, задачам и концепции необходимо решение нескольких существующих фундаментальных проблем в области: нормативно-правового обеспечения, получения достоверной и полной информации об изделиях, реализации контрактов жизненного цикла, нерациональности метода ценообразования и других. Для преодоления данных препятствий предложено в авторских монографиях²⁴² несколько путей решения, реализация которых приведет к совершенствованию системы управления полным жизненным циклом военных и гражданских изделий двойного предназначения.

4. Цена последовательной замены изделий

Одним из наиболее эффективных и экономически целесообразных путей оптимизации жизненного цикла (ЖЦ) образцов вооружения и военной техники по сравнению с затратами на создание нового изделия, особенно при реализации модульного принципа построения и принципа запланированной модернизации, когда уже на стадии разработки образца закладываются технические и конструктивные возможности для последующей модернизации. В настоящее время обновление, как правило, может происходить с периодом 10–15 лет, что делает возможность реакции на это путем создания нового средства весьма проблематичным, поскольку длительность НИОКР²⁴³ по созданию современных эффективных средств вооружённой борьбы может составлять от 5 до 10 лет. Заранее прогнозировать технические характеристики новых изделий противника затруднительно. Поэтому для достижения требуемой эффективности изделия в приемлемые сроки фактически нет альтернативы запланированной модернизации, при которой повышение тактико-технических характеристик средства можно достичь не только в гораздо более сжатые сроки, но и с меньшим техническим риском. В авторской монографии²⁴⁴ рассмотрена задача минимизации стоимости ЖЦ при заданной (не ниже

²⁴² Кохно, П.А. Методология оптимизации цены продукции: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 240 с. Кохно, П.А. Корпоративная экономика информационных систем: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; под ред. проф. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 274 с. Кохно, П.А. Модели управления бизнесом корпораций: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 302 с. Кохно, П.А., Кохно, А.П. Эффективный оборонно-промышленный комплекс: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018. – 432 с. Кохно, П.А. Корпоративная экономика государственных заказов: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; под ред. проф. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 258 с.

²⁴³ Кохно, П.А. Системные закономерности НИОКР / Каштанов В.В., Кохно П.А., Лаптев В.Н. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 490 с.

²⁴⁴ Кохно, П.А. Разработка систем управления качеством оборонной продукции. – М.: Воениздат, 1988. – 472 с.

требуемой) функциональной или боевой эффективности образца, где в качестве критериального показателя выбраны среднегодовые затраты на единичный образец на протяжении всего ЖЦ:

$$\bar{C} = \frac{1}{T(\bar{x}(t)\bar{y}(t))} \left[\frac{1}{n} \int_{t_0}^{t_1} z(\bar{x}(t), \bar{y}(t)) dt + \int_{t_2}^{t_3} z(\bar{x}(t), \bar{y}(t)) dt \right] \quad (1)$$

или в упрощенном виде

$$\bar{C} = \frac{1}{T} \left(\frac{1}{n} (C^{НИР} + C^{ОКР}) + C^{СЕР} + \sum_{i=1}^m C_i^{КР} + C^{ЭК} \right) \quad (2)$$

где: $\bar{x}(t), \bar{y}(t)$ – свойства образца и условия их реализации в момент t ; n – число изделий образца, поставленных в войска; t_0 – момент начала ЖЦ (начало НИОКР); t_1 – момент окончания ЖЦ (снятие с вооружения); t_2 – момент поставки в войска; T – длительность ЖЦ ($T = t_1 - t_0$), которая определяется тем периодом, на котором образец сохраняет достаточный уровень эффективности (не ниже требуемого); $C^{НИР}, C^{ОКР}, C^{СЕР}, C^{КР}, C^{ЭК}$ – стоимости НИР, ОКР, серийного производства, стоимость капитального ремонта и стоимость эксплуатации в год t соответственно.

При реализации модернизационного задела в образце несколько увеличиваются затраты на ОКР и серийное производство, поскольку требуется внесение некоторой конструктивной и (или) функциональной избыточности для обеспечения модернизационной пригодности²⁴⁵. Также требуются ассигнования на ОКР по модернизации. Отметим, что затраты на ОКР по модернизации значительно меньше затрат на ОКР по разработке совершенно нового образца. Также важным эффектом запланированной модернизации является снижение затрат на производство модернизируемых изделий, поскольку нет необходимости производить новые изделия, но достаточно проводить доработку уже существующих изделий. При этом зачастую не требуется новых носителей (транспортной базы), несущих конструкций, ряда технических систем. Длительность эксплуатации при сохранении эффективности образца за счет модернизационных мероприятий значительно увеличивается, при этом нет необходимости разрабатывать новый полномасштабный образец, что обуславливает снижение среднегодовых затрат. Как альтернативу модернизации для обеспечения такой же функциональной (боевой) эффективности следует рассматривать последовательную замену друг другом новых образцов. То есть можно рассматривать две стратегии поддержания функциональной (боевой) эффективности: можно заменить устаревший образец совершенно новым, затем этот новый заменить еще более новым и т.д., или производить замену устаревших образцов модернизируемыми (рис. 1). Положим, что технико-экономические показатели новых образцов одинаковы. Пусть при стратегии замены новыми образцами проведено μ ОКР. Снижение среднегодовых затрат при модернизациях одного образца по сравнению с разработкой ряда новых образцов запишем как:

²⁴⁵ Более подробно смотри: Аносов, Р.С., Бывших, Д.М., Дмитриев, А.В. Анализ повышения эффективности жизненного цикла образцов техники радиоэлектронной борьбы путем обеспечения и реализации модернизационного задела // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 3. – С. 115-126.

$$\Delta \bar{C} = \frac{1}{T} \left(\frac{\mu}{n} (C^{ЖЦ} + C^{ОКР}) + \mu C^{СЭ} + \tau C_{\text{Э}}^{\text{ЖЦ}} + C^{ЖЦ} \right) - \frac{1}{T} \left(\frac{1}{n} (C^{ЖЦ} + C_M^{ОКР}) + C_{\text{Э}}^{\text{ОКР}} + (\mu - 1) C_M^{СЭ} + \tau C_{\text{Э}}^{\text{ЖЦ}} + C_M^{ЖЦ} \right), \quad (3)$$

где индекс m относится к случаю модернизируемого образца; τ – суммарная длительность эксплуатации образцов без модернизации, равная длительности эксплуатации одного образца с модернизацией; $C_{\text{Э}}^{\text{ОКР}}$ – затраты на изделие с оптимальным уровнем модернизационной пригодности (МПр).

Формирование (базис)
эффективности

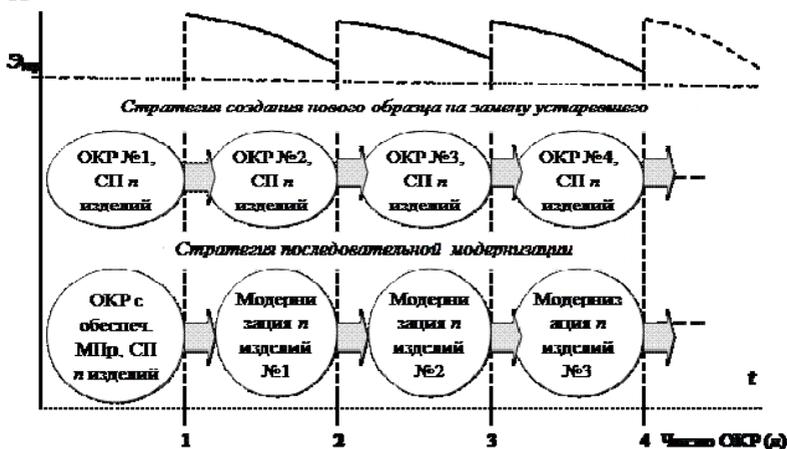


Рисунок 1. Стратегии поддержания требуемого уровня эффективности образца:
 \bar{E}_{tr} – требуемый уровень эффективности; t – время.

В статье²⁴⁶ приведены среднестатистические соотношения затрат на стадиях ЖЦ образцов техники радиоэлектронной борьбы (РЭ), актуализированные их значения приведены в таблице 1. Примем, что затраты на разработку модернизируемого образца складываются из затрат на проведение полномасштабной ОКР без обеспечения МПр, затрат на обеспечение оптимального значения МПр и затрат при модернизации на разработку новых ТУ, РКД, ЭД. Используя значения таблицы 1, в выражении (3) выразим стоимости стадий ЖЦ через стоимость серийного производства:

$$\Delta \bar{C} = \frac{C^{СЭ}}{T} \left(\frac{2,4\mu - 3,1}{n} + 0,7\mu - 0,01\tau - 1,02\tau \right) \quad (4)$$

Отметим, что $\tau = T - t_{\text{иокр}}$, где $t_{\text{иокр}}$ – длительность НИОКР.

²⁴⁶ Аносов, Р.С., Бывших, Д.М., Дмитриев, А.В. Анализ повышения эффективности жизненного цикла образцов техники радиоэлектронной борьбы путем обеспечения и реализации модернизационного задела // Экономика высокотехнологичных производств. – 2020. – Том 1. – № 3. – С. 115-126.

Таблица 1. Среднестатистические соотношения затрат на стадиях ЖЦ образцов техники РЭБ

Стадия ЖЦ	Вид затрат	Стоимость*
НИР	Затраты на проведение НИР,	0,1
ОКР	Затраты на проведение полномасштабной ОКР без обеспечения МПр,	3,0
	Затраты на проведение ОКР по разработке новых технических условий (ТУ), рабочей конструкторской документации (РКД), эксплуатационной документации (ЭД),	0,7
	Затраты на обеспечение оптимального значения МПр,	0,8
СП	Затраты на производство одного изделия	1,0
	Затраты на изделие с оптимальным значением МПр,	1,25
	Затраты на модернизацию одного изделия	0,3
Эксплуатация	Затраты на годовую эксплуатацию одного изделия,	0,1
	Удорожание эксплуатации при модернизации,	0,01
Капитальный ремонт	Затраты на капитальный ремонт одного изделия,	0,25
	Удорожание капитального ремонта одного изделия при модернизации,	0,075
*) в долях от стоимости СП		

Далее приведены графики зависимости $\overline{\Delta C}(\mu)$ при различных значениях параметров (рисунки 2 и 3). Снижение эффективности ЖЦ образца при $\mu=1$ на рис. 2 объясняется тем, что в этом случае создан более дорогой по сравнению с обычным образцом с повышенной МПр, но эффект от обеспечения МПр не реализован, поскольку модернизация далее не проводилась. Как следует из рис. 3, темпы повышения эффективности ЖЦ единичного образца при модернизации в зависимости от серийности снижаются, что обусловлено тем, что повышение эффективности ЖЦ при модернизации обеспечивается в основном за счет снижения затрат на ОКР. При отнесении этого снижения затрат к единичному образцу (изделию) этот эффект снижения затрат нивелируется тем более, чем выше серийность образца. Однако это не означает, что модернизация при высокой серийности нецелесообразна. Выражение (4) базируется на среднестатистических соотношениях в затратах на образец техники РЭБ. Соотношения для реальных образцов могут значительно отличаться от усредненных, так и затраты на обеспечение МПр (при построении зависимостей принято $13,4C^{сер}$) могут также отличаться от принятых в (4).

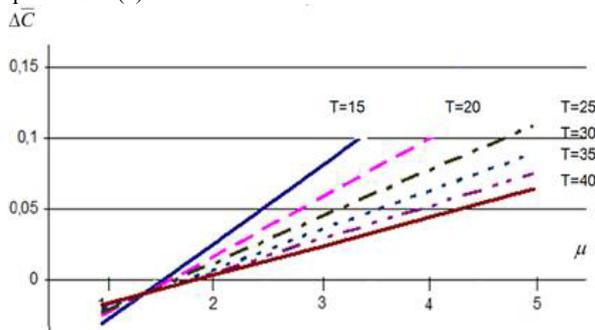


Рисунок 2. Повышение эффективности ЖЦ единичного образца в зависимости от числа его модернизаций: T – длительность ЖЦ; $t_{шюр} = 5$; $n = 20$.

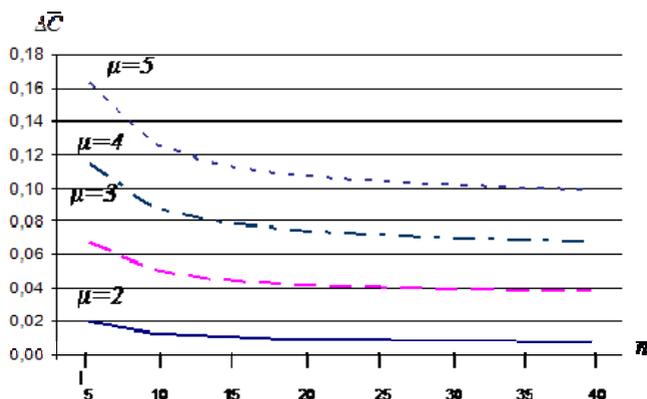


Рисунок 3. Повышение эффективности ЖЦ единичного образца при модернизации в зависимости от серийности n : $T = 25$; $t_{\text{шопр}} = 5$.

Поэтому представляется целесообразным рассмотреть зависимость повышения эффективности ЖЦ единичного образца от затрат на обеспечение модернизационного задела (рис. 4).

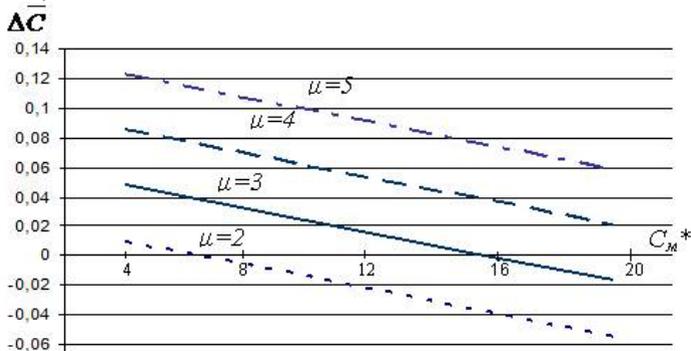


Рисунок 4. Повышение эффективности ЖЦ единичного образца при модернизации в зависимости от затрат на обеспечение модернизационного задела: C_m^* – затраты на модернизационный задел в долях от стоимости серийного образца; $T = 25$; $t_{\text{шопр}} = 5$; $n = 10$.

Как следует из рис. 4, при повышении затрат на обеспечение модернизационного задела может сложиться ситуация, когда даже двукратная модернизация не обеспечивает повышение эффективности ЖЦ. Это обуславливает необходимость технико-экономического анализа эффектов от создания модернизационного задела для каждого конкретного образца. Анализ зависимости (4) и иллюстрирующих ее графиков подтверждает целесообразность модернизации в аспекте повышения эффективности ЖЦ и позволяет сделать следующие выводы: эффективность ЖЦ при обеспечении модернизационного задела повышается тем больше, чем больше модернизаций будет проведено на ЖЦ образца; обеспечение МПр особенно актуально для мелкосерийных образцов, какими являются образцы техники РЭБ (при меньших n – выше $\Delta\bar{C}$); существует некоторое значение соотношения между затратами на модернизационный задел и числом модернизаций, при превышении которого модернизация не дает повышения эффективности ЖЦ. Эффекты модернизации, рассмотренные в аспекте относительного повышения эффективности ЖЦ единичного образца, возможно, выглядят

довольно скромно. Однако при оценках затрат в абсолютных показателях значимость эффекта реализации модернизационного задела очевидна.

Представленные результаты подразумевают, что меры по обеспечению МПР не ухудшают другие характеристики образца (надежность, ремонтпригодность, контролепригодность и т.д.). Зачастую повышение какой-либо характеристики может негативно сказываться на других показателях качества образца. Так, если меры по повышению МПР ухудшили надежность, то это повысит затраты на ремонты, и при большой серийности и длительности эксплуатации повышение этих затрат в целом может быть значительным настолько, что сделает обеспечение МПР экономически нецелесообразным. Это обуславливает актуальность исследований вопросов комплексной оптимизации качества вооружения, военной и специальной техники²⁴⁷.

5. Экономические инструменты стоимостной оптимизации цены

В условиях нарастания социальной напряженности и спада деловой активности практически во всех отраслях промышленности задача своевременного парирования внутренних угроз для устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса России является одной из первоочередных²⁴⁸. Успешность ее решения во многом определяется наличием результативного диалога государства и предприятий ОПК на уровне экономических институтов внутри страны. Эффективность такого диалога во многом зависит от уровня развития организационно-экономических механизмов управления предприятиями ОПК, прозрачности принимаемых решений, развитости информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей оперативное и беспрепятственное взаимодействие всех заинтересованных сторон. Благодаря принятому федеральному закону от 05.04.2013 N 44-ФЗ и Постановлениям Правительства РФ²⁴⁹ за предыдущие 3-4 года достигнуты определенные успехи в сфере развития методологии ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, усовершенствованы отдельные механизмы управления его формированием, размещением и исполнением, развивается межведомственное взаимодействие по обеспечению контроля в данной сфере. Однако всех принятых мер в сфере формирования обоснованного состава и величины затрат на производство оборонной продукции пока явно недостаточно – качественных изменений, как в деятельности органов исполнительной власти, так и в повышении степени вовлеченности экспертного сообщества и отраслевых институтов в полной мере достигнуть, к сожалению, пока не удалось. В этих условиях задача совершенствования организационно-экономического механизма формирования цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ представляется крайне актуальной²⁵⁰. Развитие ОПК в

²⁴⁷ *Кохно, П.А.* Вооружение оборонно-промышленного комплекса в системе кластеров / авторы Кохно П.А., Кожанов Д.А., Чеботарев С.С., Юсупов Р.М. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2015. – 360 с. Кохно, П.А. Управление качеством вооружения в жизненном цикле / авторы Кохно П.А., Кожанов Д.А., Чеботарев С.С., Юсупов Р.М. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2015. – 336 с.

²⁴⁸ *Кохно П.А., Чеботарев С.С.* Управление социально устойчивой экономикой // Общество и экономика, 2014, №1. С. 51-70. *Кохно П.А., Чеботарев С.С.* Синергия социалистического управления и капиталистического менеджмента в решении проблем оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России, 2015, №1. С. 19-34. *Кохно П.А., Чеботарев С.С.* Модели и перспективы развития оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России, 2015, №2. С. 3-20.

²⁴⁹ Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Постановление Правительства РФ от 28.04.2015 N 407 (ред. от 04.09.2015) «О порядке определения начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу». Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 N 331 (ред. от 25.12.2015) "Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016). Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2013 № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу».

²⁵⁰ *Кохно, П.А.* Цена гособоронзаказа. // Арсенал Отечества, 2020, №.6(50). С. 72-78.

программный период 2016-2018 гг. определялось, факторами, прежде всего, обусловленными: 1) уровнем государственной поддержки ОПК, как ключевой отрасли обеспечивающей обороноспособность страны; 2) предпринимаемыми усилиями по преодолению как введенных санкций со стороны ЕС и США, так и последствий финансового кризиса в отраслях-потребителях продукции ОПК (в первую очередь естественных монополий); 3) необходимостью переориентации предприятий-потребителей импортного сырья, материалов и комплектующих (например, электронная компонентная база, продукция украинского ВПК) на использование аналогичных изделий отечественного производства; 4) успешностью реализации политики по повышению финансовой и технологической независимости ОПК, как со стороны государства, так и самих предприятий и организаций. Развитие ОПК сдерживается нерешенными до настоящего времени следующими проблемами²⁵¹: опережающий рост цен на энергоносители, сырье, материалы, полуфабрикаты и покупные изделия при сдерживании роста цен на собственную продукцию в целях сохранения позиций на внутреннем и внешнем рынках; непрогнозируемый рост доллара США и евро, в которых происходят расчеты за поставки импортного сырья, материалов и комплектующих; отсутствие учета в действующей системе ценообразования особенностей производства продукции, поставляемой по ГОЗ; сохраняющаяся зависимость производства ряда важнейших видов ВВСТ от поставок комплектующих по импорту; неритмичное финансирование НИОКР, выполняемых в рамках ГОЗ; особенности действующих федеральных целевых программ; мелкосерийность производства и низкая загрузка мощностей; малая доступность кредитных средств и высокие проценты по кредитам и займам; высокий физический износ активной части основных фондов большинства промышленных предприятий ОПК. Кроме того, по мнению авторов статьи²⁵² (и мы с этим мнением согласны), основными проблемами установления обоснованной цены продукции по ГОЗ являются: недостаточная точность прогнозирования стоимости программных мероприятий и ВВСТ; несовершенство методологии анализа альтернативных вариантов достижения заданных параметров ВВСТ для обоснования предложений по номенклатуре производимой продукции оборонного назначения; недостаточное применение многовариантного планирования на основе ситуационного моделирования и прогнозирования.

1. Недостаточная точность прогнозирования стоимости программных мероприятий и ВВСТ. В соответствии с действующим порядком определение начальных цен осуществляется почти исключительно с использованием аналогового метода²⁵³. В соответствии с данным методом новая цена изделия определяется методом инфляционного индексирования цены предшествующего изделия и ее умножения на коэффициент новизны, определяемый экспертным путем. При этом допущенные однажды ошибки в определении цены продукции-аналога не только воспроизводятся, но и приумножаются в последующих образцах. Коэффициент новизны определяется с высокой долей субъективизма, результатом чего часто оказывается кратное отклонение расчетной начальной цены от справедливой (обоснованной), а также сохранение неприемлемо высокого уровня коррупционного потенциала заключаемых государственных контрактов. Тот факт, что новые технологии позволяют удешевлять выпуск продукции (микросхемы, компьютерная техника, некоторые материалы и др.) практически не принимается во

²⁵¹ Кохно П.А. Экономика опережающей промышленности: монография / Кохно П.А., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр Научных и образовательных технологий», 2016. – 343 с. Кохно П.А., Кожанов Д.А., Чеботарев С.С., Юсупов Р.М. Вооружение оборонно-промышленного комплекса в системе кластеров / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2015. – 360 с.

²⁵² Более подробно смотри статью: Чеботарев С.С., Журенков Д.А. Организационно-экономический механизм формирования цены на оборонную продукцию: анализ и предложения по совершенствованию // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №3, С. 21-30.

²⁵³ Порядок определения состава затрат на производство продукции оборонного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу, утвержденный приказом Минпромэнерго России от 23.08.2006 N 200.

внимание (использование аналогового метода для расчета цены ОКР «Б-11» демонстрирует неприемлемость действующих подходов расчета цен на ПВН - здесь и далее приведены условные названия работ): начальная (максимальная) цена ОКР «Б-11» рассчитана методом инфляционного индексирования цены предшествующего изделия (ОКР «Р») и ее умножения на коэффициент новизны, определяемый экспертным путем (см. рис. 1). В силу субъективной оценки новизны две экспертные организации предложили установить коэффициент новизны не выше соответственно 2,0 и 2,5. По мнению государственного заказчика новизна оценивается коэффициентом 3,0. Ввиду отсутствия методологии безальтернативного определения сложности и новизны расчетная цена завышается с 1,27 млрд. рублей до 1,65 млрд. рублей, то есть на 30%. Все это открывает исполнителям ГОЗ возможности получения все возрастающих ресурсов без осуществления реальной модернизации и инноватизации производства на базе старых технологических решений. Следовательно, переход от экстенсивного к интенсивному росту научно-производственного потенциала исполнителей ГОЗ возможен только на основе радикального изменения подходов к ценообразованию и перехода от аналогового метода к затратно-калькуляционному и другим методам, позволяющим резко повысить точность расчетов стоимости ВВСТ и повысить эффективность использования бюджетных средств.

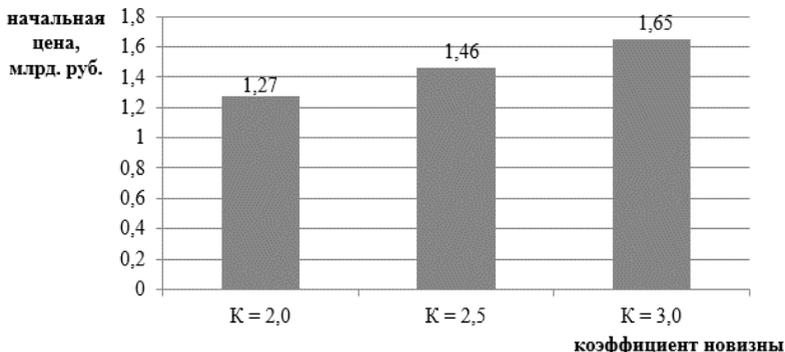


Рисунок 1 – Значения начальной цены ОКР «Б-11» с учетом различных коэффициентов новизны

2. Несовершенство методологии анализа альтернативных вариантов достижения заданных параметров ВВСТ для обоснования предложений по номенклатуре производимой продукции оборонного назначения. Анализ альтернативных вариантов достижения заданных параметров ВВСТ предполагает внедрение подходов, позволяющих принимать управленческие решения в пользу конкретных вариантов производства на основе оценки стоимостных и эффективностных показателей, в том числе расчета и анализа по критерию «цена-качество». Для этого необходим системный мониторинг показателей трудоемкости и материалоемкости на предприятиях-исполнителях ГОЗ. Необходимость системного осуществления мониторинга проиллюстрируем на следующем примере. Потенциальный исполнитель ОКР «Б-11» оценил стоимость собственных работ в 294,4 млн. рублей, в том числе ФОТ – 68,4 млн. рублей, используемый для оплаты труда проектно-конструкторского персонала численностью 77 человек со средней заработной платой 23,3 тыс. рублей (линия затрат «А» на рис. 2). Мониторинг персонала предприятия и технологической трудоемкости показал, что фактически работает 59 человек (преимущественно – не конструкторский персонал) со средней заработной платой в 127,7 тыс. рублей. При полной занятости в течение 4-х лет ФОТ составил бы около 286,8 млн. рублей (линия затрат «Б»). Кроме того,

одновременно на предприятии выполняется еще 4 ОКР, что предполагает уменьшение трудоемкости ОКР «Б-11» на 80%. Таким образом, третий вариант ФОТ оценивается в 57,4 млн. рублей и представлен линией затрат «В». Следовательно, стоимостной метод должен использоваться на основе системного мониторинга трудоемкости и цен исполнителей ГОЗ, что позволит обеспечить существенную экономию бюджетных средств, снизить риски неисполнения ГОЗ, и анализировать альтернативные варианты достижения заданных параметров ВВСТ.

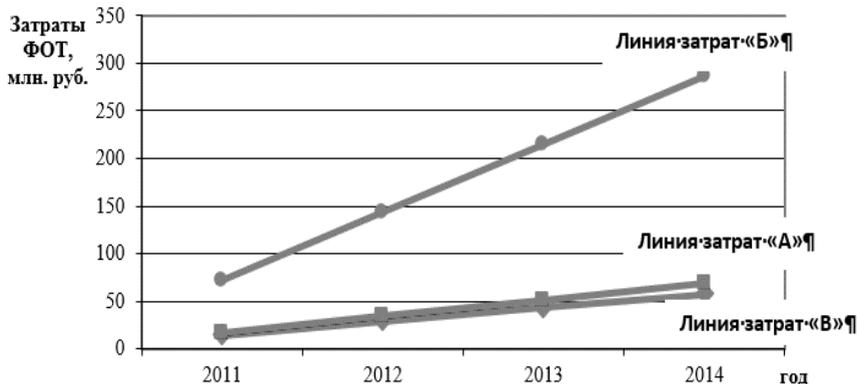


Рисунок 2 – Обоснование необходимости осуществления мониторинга показателей предприятия ОПК

Аналоговый метод расчета цены является простым, но недостаточно чувствительным для оценки по критерию «цена-качество», достигаемых при различных вариантах номенклатуры продукции, так как не позволяет оперировать ее расчетными стоимостными параметрами.

3. Недостаточное применение многовариантного планирования на основе ситуационного моделирования и прогнозирования. Многовариантное планирование и прогнозирование предполагает построение сетевых графиков работ и выбор такого производственного пути (графа), который обеспечивал бы достижение установленных тактико-технических показателей при минимальных ресурсных затратах. Для этого процесс разработки и производства ВВСТ приходится рассматривать не статично, а в динамике, обусловленной большим числом внешних и внутренних факторов. Аналоговый метод учитывает только инфляционную динамику цены ВВСТ – аналога, но не отдельных комплектующих, материалов, работ и услуг создаваемых ВВСТ, что делает невозможным планирование на основе ситуационного моделирования и прогнозирования. Ограниченность аналоговой методологии проявляется в большом числе работ по ГОЗ. Так сроки ОКР «Е-12» перенесены на 5 лет (до 2020 года): необходимые объемы ассигнований для развертывания системы до полного состава выросли более, чем в два раза (с 28,45 млрд. рублей до 58,18 млрд. рублей) (см. рис. 3). При выполнении (ОКР «А-14») в 2008 году головным разработчиком выявлен дефицит финансирования в объеме 10,3 млрд. рублей, а сроки разработки перенесены на 7 лет (с 2005 на 2012 год) (см. рис. 4). Сроки завершения создания перспективного комплекса (ОКР «Б-11») перенесены на 5 лет (с 2005 на 2010 год). Стоимость работ относительно плановых показателей только в 2009 году увеличена на 6,09 млрд. рублей. При создании многофункционального комплекса (ОКР «П-15») исполнителем выявлен дефицит финансирования в объеме 7,0 млрд. рублей, а срока завершения опытно-конструкторской работы перенесен с 2012 на 2014 год.

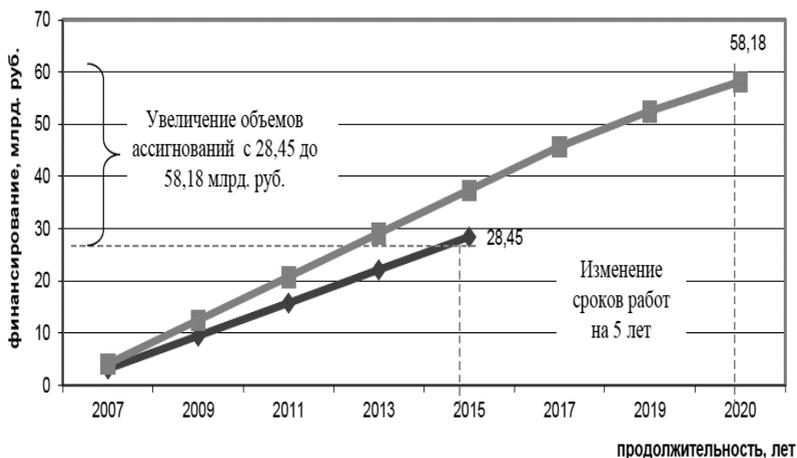


Рисунок 3 – Изменение стоимости и сроков выполнения ОКР «Е-12»

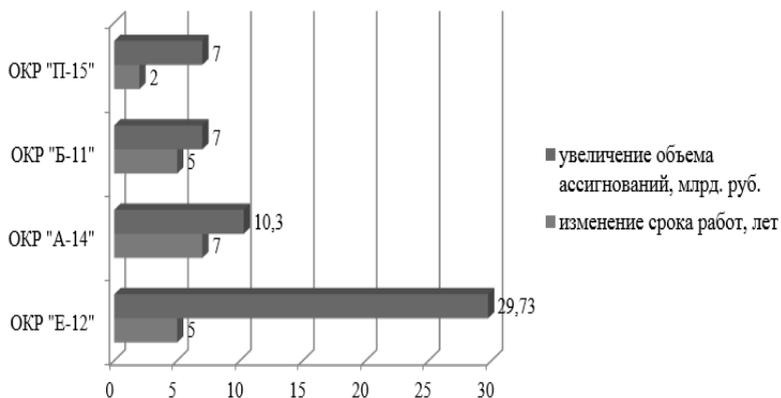


Рисунок 4 – Изменение стоимости и сроков выполнения ОКР

Следует отметить, что обязанность государственного заказчика формировать прогнозную цену с использованием нормативно-параметрического метода, основанного на зависимости цены от значений основных параметров продукции с учетом установления верхнего предела прибыли определена Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.12.2013 № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу». В этих условиях анализ, систематизация и пересмотр отдельных аспектов действующей государственной политики в сфере ценообразования на продукцию оборонного назначения представляются крайне актуальными.

В настоящее время стало очевидным, что существующая в рамках бухгалтерского учета традиционная модель управления затратами, основанная на калькуляции полной себестоимости, не учитывает в полной мере особенности хозяйственной деятельности предприятия-исполнителя ГОЗ в современной конкурентной среде. Как недостаток методологии управления затратами нужно отметить, что существующая элементная структура себестоимости ВВСТ учитывает прежде всего производственный, а не

рыночный характер затрат, и служит целям создания удобств для контрольно-надзорных органов, а не целям повышения эффективности предпринимательской деятельности предприятия-исполнителя ГОЗ. В современных условиях возникает необходимость оценить возможности оптимизации различных затрат на производство и реализацию ВВСТ, которые были бы ниже возможной рыночной цены, но обеспечивали оптимальный уровень рентабельности. Экономические трудности возникшие в 2015 году: падение уровня промышленного производства, перебои в производственно-хозяйственной деятельности предприятий ОПК, вынужденные сокращения квалифицированных работников не способствуют повышения качества оценки возможностей оптимизации различных затрат. Тем не менее, все больше выявляется необходимость воздействия на величину издержек как весьма эффективного инструмента повышения эффективности использования бюджетных ассигнований для производства ВВСТ. Главная цель экспертизы действующей государственной политики в сфере ценообразования на продукцию оборонного назначения – обоснование возможностей оптимизации различных затрат заключается в том, чтобы наиболее эффективным способом определить цену на продукцию по ГОЗ. Ключевая задача – выбор системы воздействия на ожидаемое повышение эффективности использования бюджетных ассигнований для производства продукции по ГОЗ. Под «оценкой возможностей оптимизации затрат» должна пониматься деятельность по систематической увязке управленческих действий в процессе исследования ожидаемого повышения эффективности использования бюджетных ассигнований для производства продукции по ГОЗ, включая увязку действий самого предприятия-поставщика продукции по ГОЗ. Необходимо особо отметить, что оценка возможностей оптимизации различных затрат – это непрерывный во времени процесс комплексного воздействия на издержки предприятия-изготовителя ГОЗ с целью обеспечения их оптимального уровня, структуры и динамики. Оценка возможностей оптимизации различных затрат требует не только анализа вопросов экономии при расходовании производственных ресурсов на производство ВВСТ, но и выявления затрат, возникновение которых связано с внешними, не зависящими от предприятия-изготовителя ВВСТ, причинами. Предметом пристального внимания должна являться не столько величина себестоимости продукции по ГОЗ, точное и полное определение которой сегодня не может быть загадкой для бухгалтера, сколько **выявление и предотвращение неоправданных затрат**, которых нужно и можно было бы избежать. Выявление и предотвращение таких затрат, связанных с организационными факторами, нормативно-правовыми, финансово-экономическими, является функцией не только предприятия-исполнителя ГОЗ, но и федеральных органов исполнительной власти, поскольку их деятельность во многом определяет загрузку и эффективность использования специализированных мощностей военного производства. Для выявления возможностей оптимизации различных затрат необходимо определить какие отрицательные отклонения какими факторами вызваны, установить виновного за произошедшее негативное отклонение, принять решения, позволяющие избежать нежелательных отклонений в будущем.

6. Направления совершенствования государственной политики в сфере ценообразования на военную и продукцию двойного применения

Основными объектами экспертизы действующей государственной политики в сфере ценообразования на продукцию оборонного назначения должны стать объекты управления затратами (уровень, формирование и структура издержек), технология управления затратами (осуществление процедур, необходимых для выявления отклонений фактических показателей затрат от стандартных), субъекты управления затратами (госзаказчики, ФОИВ, осуществляющие процедуры управления затратами, предприятия-исполнители ГОЗ), предметы управления затратами (отдельные характеристики состояния затрат: изменения расходов сырья и материалов, лимитов ФОТ и др.). Основной принцип

экспертизы действующей государственной политики в сфере ценообразования на продукцию оборонного – системный подход в исследовании процесса изменений и рисков увеличения затрат на производство ВВСТ, достоверность информационных потоков, квалификация исследователей, которым поручается обоснование и выработка решений по устранению выявленных в результате контрольно-надзорных действий. Аналитические подходы изучения риска увеличения издержек и предупреждающие их меры должны включать²⁵⁴: 1) статистический метод изучения колебания затрат, потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном направлении производства ВВСТ (с одновременным установлением величины и частоты возникновения той или иной экономической тенденции, а также составлением наиболее вероятного прогноза увеличения затрат на будущее); 2) установление потенциальных зон риска удорожания различных затрат, имея в виду, что перерасход затрат может быть вызван одним из четырёх факторов или комбинаций – первоначальной недооценкой стоимости ВВСТ; изменением границ производства ВВСТ; изменением производственного процесса; увеличением первоначальной стоимости кооперационных поставок; 3) метод использования аналогов структуры затрат – отыскание и использование сопоставимых явлений, систем, подходов.

На основании изложенного можно сделать следующие предложения, в целях совершенствования государственной политики в сфере ценообразования на продукцию, поставляемую по ГОЗ, определяющих решение проблем внешних и внутренних причин, отрицательно влияющих на процесс оценки возможностей оптимизации затрат на ВВСТ:

усилить технико-экономический аудит экспертами ФАС России этапов формирования федерального бюджета и ГОЗ с обязательным привлечением государственных заказчиков и основных исполнителей (Минпромторг России, Роскосмос и Росатом);

разработать механизмы учета при проведении конкурсов на размещение ГОЗ условие полной загрузки созданных производственных мощностей предприятий-исполнителей ГОЗ и иных организаций, занимающих доминирующее положение на товарном рынке (или обладающих монополией на производство продукции по ГОЗ);

усилить ответственность Минпромторга России за доведение до головных предприятий ОПК прогнозных цен (на стадии проработки предложений по номенклатуре ГОЗ) с целью минимизирования риска возникновения необоснованных различных затрат и сокращения времени при окончательном согласовании предприятием контракта (после утверждения ГОЗ);

усилить ответственность Минпромторга России за устранение причин, связанных с финансовой устойчивостью головных предприятий-исполнителей ГОЗ, на стадии формирования госзаказчиком годовых контрактов;

вести в систему контрольных проверок ФАС России выполнения заданий ГОЗ двухсторонний аудит как головных исполнителей (исполнителей) соответствующих отраслей промышленности, так и госзаказчиков в части соблюдения сроков заключения контрактов при размещении ГОЗ, включая сроки согласования цен на ВВСТ, а также своевременного финансирования (авансирование и оплата за поставленную продукцию) предприятий-исполнителей ГОЗ;

усилить ответственность Минпромторга России и ФАС России за устранение причин, связанных с необоснованным увеличением затрат, превышающих оптимальный уровень, установленный при формировании годовых контрактов по каждому изделию ГОЗ;

сформировать постоянно действующие комиссии в системе ФАС России с

²⁵⁴ *Кохно П.А.* Система рисков, влияющая на деятельность экономических субъектов // Общество и экономика, 2014, №6. С. 97-116. *Кохно П.А., Лантев В.Н., Чеботарев С.С.* Экономика управляемой гармонии. Книга 2. Экономика управляемых рисков / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с.

привлечением представителей Минпромторга и Минобороны для регулярного проведения мониторинга (по единому межведомственному регламенту и на основе межведомственных методических материалов) технологического и финансово-экономического состояния головных исполнителей и исполнителей, выполняющих задания ГОЗ. Одновременно обязать Экспертный совет по ГОЗ при ФАС России разработать обязательные для выполнения решения по соблюдению оптимального уровня различных затрат, связанных с выполнением ГОЗ;

установить единое межведомственное информационно-аналитическое обеспечение поддержки решений на всех уровнях федеральных органов исполнительной власти по вопросам ценообразования и эффективности бюджетных ассигнований. Для качественной подготовки и обоснования оптимизации различных затрат на производство ВВСТ необходимы значительные объёмы исходных данных; такой процесс невозможен без развития соответствующих функций ИАС «Ценообразование по ГОЗ» и расширения ее межведомственного сегмента, а также применения единых стандартов и общероссийских классификаторов технико-экономической информации военного производства в целях ее совместимости с другими государственными информационными системами;

обеспечить в интересах ФАС России должную координацию по тематической направленности прикладных НИР по разработке информационно-аналитических, прогнозных и экспертных материалов, выполняемых экономико-информационными институтами оборонно-промышленного комплекса;

решить проблему организации проведения единых торгов, на которых однотипная продукция (техника общего применения) должна закупаться по согласованной цене для всех заказчиков;

вести порядок проведения обязательного аудита различных затрат (цены) на продукцию оборонного назначения и внедрения его в систему обязательного аудита производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций ОПК, участвующих в выполнении ГОЗ;

внедрить в практику стратегический анализ общих затрат, функционально-стоимостной анализ, управление факторами поведения затрат, управление динамикой затрат;

в условиях развивающегося кризиса и макроэкономической нестабильности, проявляющейся, в том числе, в высокой динамике инфляционных процессов, представляется целесообразным разработать механизм компенсации превышения фактических расходов, обусловленных выполнением государственных контрактов, над контрактной ценой, если такое превышение произошло по причинам, не зависящим от предприятий-исполнителей государственного оборонного заказа.

Кроме того, целесообразно в ценообразовании на продукцию военного и двойного назначения применять золотое сечение (золотые пропорции)²⁵⁵. В частности, принимая те или иные решения о системе ценообразования на продукцию предприятий ОПК (или иную конкурентную продукцию) следует знать, что для больших количеств малоистинных знаний, когда энтропия их истинности равна $0,38$ (т.е. где большая доля хаоса) нет смысла создавать сложные оптимизационные алгоритмы, а использовать пропорции Фибоначчи²⁵⁶. Точка энтропии истинности $0,38$ – это есть точка минимально структурированного знания. Знание с этой точки отсчета начинает уменьшать энтропию и увеличивать истинность.

Для науки увеличение истинности знаний и есть её основное занятие и предназначение. Наука должна как можно дальше уйти от неопределенности,

²⁵⁵ Кожно П.А., Иванус А.И. Золотые пропорции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2014, №2. С. 11-19. Кожно П.А., Костин А.И. Союзное государство. Книга 7. Интеграция по золотому сечению. – Москва: Гелиос АРВ, 2006.-656 с.

²⁵⁶ Кожно П.А., Иванус А.И. Золотые пропорции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2014, №2. С. 11-19.

максимизировать истинность, уменьшить энтропию знаний. Но этот путь есть путь величайшим образом затратный, рутинный, продуманный, последовательный. На процесс получения знаний научными методами уходят годы, расходуются огромные человеческие, финансовые, материальные, энергетические и другие ресурсы.

Результаты статистической обработки данных внутреннего и мирового рынков высокотехнологичной продукции предприятий ОПК относительно ценовых значений на вооружение, военную и специальную технику (ВВСТ) показали: средние отношения величин $C_{мин}/C_{макс}$ и $(C_{ср}-C_{мин})/(C_{макс}-C_{мин})$ несущественно отличаются от величины $0,62$. Для исследованных групп различных видов военной и продукции двойного применения показано, что конкурентный рынок ВВСТ: во-первых, является самогармонизовавшимся (т.е. самопроизвольно, без регулирующих усилий извне) по цене и принявшим устойчивое состояние; во-вторых, имеет место наличие «вложенности» отрезков ($C_{макс}$; $C_{мин}$) и ($C_{ср}$; $C_{мин}$), что указывает на их фрактальную природу, поэтому можно данный тип самогармонизации ценовых показателей назвать **фрактальной самогармонизацией**. Одновременно на этих же рынках проведены исследования зависимости отношения $C_{мин}/C_{макс}$ от количества конкурентов. Данные исследования представлены на рис. 1.

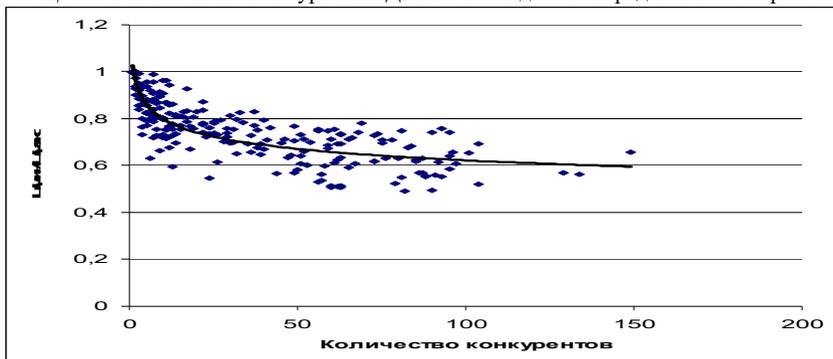


Рис. 1. Зависимость $C_{мин}/C_{макс}$ от количества конкурентов

На рис. 1 показано, что данная величина асимптотически стремится к гармоничному значению $0,62$, а, следовательно, величина хаотичного разброса ценовой выборки стремится к величине $1 - 0,62 = 0,38$. Гармоничность рынка исчезает при малом количестве конкурентов. Это очевидно, т.к. небольшому количеству конкурентов организационно более просто договориться между собой о ценах. В этом и есть проявление влияния дополнительных знаний конкурентов о намерениях друг друга относительно цен и, как следствие — наличие негармоничных ценовых пропорций. В случае, когда число конкурентов велико (например, более 100), им организационно чрезвычайно сложно договариваться, количество их знаний о намерениях друг друга становятся ничтожно малым, что приводит к гармонизации показателя отношения минимальной цены на изделие к её максимальной цене, то есть $C_{мин} / C_{макс}$ ²⁵⁷.

²⁵⁷ Кохно П.А. Конкурентный цикл вооружения // Военная мысль, 2016, №6. С. 57-67. Кохно П.А. Эффективный менеджмент производства вооружения // Военная мысль, 2015, № 1. С. 70-78. Кохно П.А. Ценообразование на вооружение: методы управления // Военная мысль, 2013, № 11. С. 3-13.

Глава 6. Внутренний двигатель социалистической экономики в России

1. Усиление противоречий между трудом и капиталом ускоряют движение России к социалистической экономике²⁵⁸

В этом параграфе мы не рассматриваем политическую составляющую, во многом главенствующую в российской сегодняшней действительности, а исследуем причину нынешнего социально-экономического состояния страны и населения с точки зрения экономических теорий. Решение проблемы в СССР. Одной из причин экономического кризиса в СССР послужила ориентация производства на государственное потребление. Мы гордились темпами развития группы «А», так называемое "производство средств производства" составляло 80%. Страна больше всех выплавляла чугуна и стали, танков и самолетов, атомных подводных лодок, экскаваторов, бульдозеров, станков и другой техники производили тоже много, но их катастрофически не хватало. В результате износ фондов к 1991 году достиг 68%. Группа «Б» - производство товаров для населения - не превышало 20%. Этих товаров тоже катастрофически не хватало. Их просто не было. Импорт закупался в мизерном количестве "только для себя". Но в государстве существовало экономическое равновесие так, как его рассматривает классическая экономика. Экономическое равновесие в классической экономике рассматривается, прежде всего, как взаимосвязь сбережений и инвестиций на макроуровне, а также как равенство суммы средств, находящихся в обороте, с суммарным количеством товаров и услуг, находящихся также в это время в обороте:

$$\Sigma D = \Sigma T + \Sigma Y; D > \uparrow CB > \uparrow Q > \uparrow Z.$$

Увеличение доходов (D) стимулирует рост сбережений (CB), сбережения направляются в инвестиции, которые увеличивают объем производства (Q) и занятость (Z). В СССР все сбережения хранились в Сбербанке, под 2% годовых, кредиты выдавались под 3%, безработицы практически не было (кроме туеядцев). Инвестиции направлялись на развитие группы "А" - строились металлургические заводы, магиистри, развивались нефте- и газодобывающие отрасли, готовились к повороту сибирских рек. В итоге росли доходы, сбережения (покупать было практически нечего). Соответствие между совокупным спросом и совокупным предложением обеспечивалось через твердые цены. Но сама теория классической экономики, в которой механизм свободного ценообразования, обеспечивающий гибкие цены, не только регулирует распределение ресурсов, но и обеспечивает решение критических (неравновесных) ситуаций, полностью не выполнялась. Решение нашей критической ситуации, выраженной в виде острого дефицита всего, отсутствовала. Результат - кризис экономики и власти. Согласно классической теории, на каждом рынке имеется одна ключевая переменная (цена, продукт, заработная плата), обеспечивающая равновесность рынка. Равновесие на рынке товаров (через спрос и предложение инвестиций) определяет норма процента. На денежном рынке в качестве определяющей переменной выступает уровень цен.

²⁵⁸ Более подробно смотри: *Кохно, П.А.*, Главное противоречие между трудом и капиталом в современной России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.16743, 11.08.2011. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 1. Экономика как бизнес-процесс / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 294 с. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 2. Экономика управляемых рисков / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 3. Экономика муниципального образования / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 292 с. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 4. Экономика исследований и разработок / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 5. Экономика интеллектуальной продукции / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с.

Соответствие между спросом и предложением на рынке труда регулирует величина реальной заработной платы. Подчеркиваем реальная. В СССР одним из самых престижных учебных заведений были торговые, так как реальная заработная плата торговых работников была намного выше, чем у шахтеров, металлургов, строителей. Они "сидели" на дефиците. Классическая экономическая теория не столь проста и однозначна. Между расходами и использованием этих средств часто возникает разрыв. В СССР этот разрыв катастрофически рос за счет роста инвестиций в группу «А» и стабилизации потребления на очень низком уровне. Возникла опасность инфляции, деньги обесценивались, экономика потребления строилась на личных связях, все больший вес приобретал доступ к материальным благам, распределительной системе. "Капиталистическая", рыночная экономика казалась спасением от всеобщего дефицита, решением всех проблем экономического развития. Многие наши экономисты спешно стали изучать экономику рыночную, экономику "западных" и "восточных" стран, шагнувших далеко вперед в части своего технологического и потребительского развития. Необходимо отметить, что экономическая наука, как и практически все науки, не имеющие под собой материальной базы, развивается на основе изучения практики, с использованием методов и моделей планирования и прогнозирования.

К сожалению, рыночная экономика в это время переживала один из своих очередных кризисов - рост инфляции и преобладанием для ее снижения монетаристских методов. Монетаризм - это теория макрорегулирования экономики на основе жесткого денежного регулирования. Монетаристы считают главным инструментом денежно-кредитные методы обеспечения занятости и стабилизации экономики, государственное регулирование ограничивается контролем над денежной массой, изменение денежного предложения призвано прямо соответствовать увеличению (динамике) цен и национального дохода. Монетаристы в своей деятельности используют, в основном, макроэкономические показатели, которые фиксируются на определенном уровне с целью достижения финансовой стабилизации - обменный курс валют, номинальная денежная масса, номинальная заработная плата и др. Все это образует, так называемый, "монетаристский якорь". Более глубоко изучать экономику рынка наши реформаторы времени себе не дали. Прибавляла уверенности классическая подготовка в области теории марксизма-ленинизма в период обучения в советских университетах, советской аспирантуре, работа над кандидатскими и докторскими диссертациями на основе наследия К. Маркса и В.И. Ленина. Время показало, что они были отличными учениками. Недостатки "развитого социализма" померкли перед ужасами общества "первоначального накопления капитала": массовой безработицей, неплатежами, нищенской заработной платой и ее периодическими невыплатами, неконтролируемым ростом цен на продукты питания и товары первой необходимости, инфляцией, многократно опережающей рост заработной платы, отсутствием каких-либо политических и экономических инструментов защиты человека на производстве. Постоянное перекаldывание проблем государства на плечи простого населения в процессе так называемых реформ жилищно-коммунального хозяйства, энергетики привело к большому снижению уровня жизни граждан России. Великий русский философ И.А. Ильин в своей работе "Путь духовного обновления" очень образно отметил зависимость общества от отношения к человеку: "Невозможно создать хорошую ткань из гнилых нитей; нельзя построить прочный дом из трухлявого, рассыпающегося кирпича; большие и умирающие, стена в унисон, не создадут прекрасного хорового пения. Где личный дух пренебрежен и унижен, общественность будет больною и творчески бессильною". Теории решения противоречий между обществом (трудом) и капиталом. Нас учили, как безжалостно капиталистическое общество к простому человеку, как оно его нещадно эксплуатирует, выжимая так называемую прибавочную стоимость. И большинство отечественных менеджеров усвоили эти принципы и творчески развивают "капиталистическую" идеологию на практике, искренне веря, что безжалостность, эксплуатация и есть основные

принципы управления при капитализме. Чего стоит только недавнее законодательное предложение РСПП (олигарх М.Д. Прохоров – Председатель Всероссийской Политической партии «Правое дело») о 10-часовом рабочем дне и 60-часовой рабочей неделе. Результаты так называемых экономических реформ не могли быть такими ужасными, если бы в России существовало хоть какое-то гражданское общество, если бы россиянам была бы присуща гражданственность. И это объяснимо с позиции теории "иерархии потребностей" А. Маслоу. Она как нельзя лучше объясняет причины отсутствия гражданского общества и очень низкой гражданственности в России. Согласно А. Маслоу, мы удовлетворяем потребности высшего уровня лишь тогда, когда удовлетворены низшие из них. Психологи утверждают: "В иерархии потребностей Маслоу выражена идея, что некоторые потребности, пока они не удовлетворены, более побуждающие, чем остальные. Первоочередными являются физиологические потребности". Вот эту самую теорию А. Маслоу наши замечательные реформаторы должны были бы знать, а раз знали, напрашивается мысль, что ошибки, допущенные при проведении реформ, были заранее продуманы.

На основании вышеприведенного можно утверждать, что экономическое состояние общества России выгодно власти, усилия которой направлены на скорейшее распределение богатств России среди ею избранных. Людям, живущим в нищете, не до того. Монетаризм как нельзя лучше подходил для реализации далеко идущих планов наших "реформаторов". Регулируй курс валют, придерживай доллар, дай возможность его приобретения по низким ценам "избранным", сдерживай рост заработной платы, устанавливай его минимум на отметке невыживания, и можешь прибирать к рукам богатства одной из самых богатых природными ресурсами страны.

Капиталистическая, рыночная экономика давно уже выработала методы решения противоречий между обществом и капиталом и как нельзя лучше эти методы объединил один из "столпов" западной школы экономики Джон Мейнард Кейнс. Его именем названа теория, решающая противоречия развития рыночной экономики, противоречия, впервые выявленные К. Марксом и очень его возмущившие (из чего и родилась коммунистическая идея). Ради объективности необходимо отметить, что начало решения этих противоречий все-таки принадлежит К. Марксу. Но если материалист К. Маркс все проблемы свел к собственности, к ее национализации как условию перехода к управляемой экономике, то Кейнс показал, что можно регулировать экономику без национализации, вне зависимости от того, чья собственность: частная, коллективная или государственная. В отличие от классической экономики, у Кейнса сбережения являются функцией не процента, а дохода, цены не гибкие, а фиксированные, равновесие в обществе достигается за счет эффективного спроса. Рынок товаров является ключевым, уравнивание спроса и предложения проходит не в результате повышения или понижения цен, а в результате изменения запасов. Кейнсианская модель базовая для анализа процессов выпуска товаров и услуг, установление цен в экономике, она позволяет выявить причины колебаний и предсказать последствия. Количество товаров и услуг, которые способны приобрести потребители при сложившемся уровне цен, зависит от объема выпуска и общего уровня цен. Совокупный спрос изменится под влиянием динамики цен. Один из вариантов - чем выше уровень цен, тем меньше запасы денег у потребителей и, соответственно, меньше количество товаров и услуг, на которые предъявляется платежеспособный спрос (это один из худших вариантов). По этому варианту как раз и развивалась экономика России. Также существует обратная зависимость - рост спроса на деньги влечет за собой повышение процентной ставки (знакомая картина). Известная формула рыночной экономики "спрос рождает предложение" подтверждает кейнсианскую модель экономики. Монетаризм имеет право на существование, но это уже будет кризис рыночной экономики. Совокупное предложение показывает, какое количество товаров и услуг может быть произведено и представлено на рынок производителями при разных уровнях средних цен. Но если объем выпуска прямо пропорционален спросу, а спрос обратно пропорционален

уровню цен, то предложение прямо пропорционально и уровню цен и объему выпуска. При этом следует отметить, что объем выпуска характеризует один из основных социальных показателей - занятость населения, то есть уровень безработицы. Кейнс объяснил процесс формирования совокупного предложения и объемов производства, отметил влияние на развитие экономики технологического процесса, сдвигов производственных факторов. Интересна кейнсианская модель возможности уравнивания точки равновесия, которая отражает соответствие равновесной цены и равновесного объема производства. При нарушении равновесия должен вступать в действие рыночный механизм, который выравнивает совокупный спрос и совокупное предложение, прежде всего за счет ценового механизма. Д. Кейнс проповедовал теорию экономического равновесия в обществе, в его модели возможны следующие варианты: 1) совокупное предложение превышает совокупный спрос - сбыв товаров затруднен, запасы нарастают, рост производства тормозится, возможен его спад; 2) совокупный спрос обгоняет совокупное предложение - запасы сокращаются, неудовлетворенный спрос стимулирует рост производства.

Наши "реформаторы" работают по первому варианту. Теория экономического равновесия Кейнса предполагает такое состояние экономики, когда используются все экономические ресурсы страны, в том числе и трудовые, обеспечивается высокий уровень потребления, за счет растущего уровня потребления повышается объем производства, происходит рост внутреннего валового продукта (ВВП). В равновесной экономике не может быть ни избытка простаивающих мощностей, ни избыточной продукции, ни чрезмерного перенапряжения в применении ресурсов. Равновесие означает, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления, равновесие спроса и предложения на всех основных рынках. основополагающим экономическим постулатом кейнсианства является обязательное участие государства в регулировании процессов на макроуровне. Это и установление размера минимальной оплаты труда на достаточно высоком уровне и прожиточного минимума, обеспечивающего человека, неспособного к труду на достойном уровне жизни, социальных гарантий и т.д. Развивая теорию Д. Кейнса, английский экономист Д. Хикс и американский Э. Хансен разработали модель, названную модель Хикса-Хансена. Первая часть модели призвана отразить условия равновесия на рынке товаров, вторая на рынке денег:

JS - LM,

где: JS - "инвестиции-сбережения", LM - "ликвидность, деньги", J - инвестиции; S - сбережения; L - спрос на деньги, M - предложение денег.

Условия равновесия на рынке товаров служит равновесию инвестиций и сбережений, на денежном - равенство между спросом на деньги и их предложением (денежной массой). Изменения на рынке товаров вызывают определенные сдвиги на рынке денег и наоборот. Равновесие на обоих рынках определяется одновременно нормой процента и уровнем дохода. Уровень "инвестиции - сбережения" показывает соотношение между процентной ставкой и уровнем дохода. Сбережения и инвестиции зависят от уровня дохода и процентной ставки. А если уровень дохода очень низкий, а процентная ставка очень высокая? Сбережения в этом случае также очень малы и инвестиции стремятся к этой очень маленькой величине. Вот и причина низкой инвестиционной активности! Но равновесие есть, правда, на очень низком уровне. У нас тоже равновесие на очень - очень низком уровне. Причина - регулирующие этот рынок инструменты - уровень дохода и процентная ставка, одна из них бесконечно мала, другая безобразна велика. Доказано, что равновесность этих инструментов взаимосвязано, устанавливается на одном уровне (в нашем случае очень низком). Только при изменении условий их образования возможно их формирование на другом более высоком уровне. Если растет спрос на деньги, а предложения нет, растет процентная ставка, следом падает спрос на деньги. Тоже равновесие, но похожее на смерть экономики. Арифметика! Модель JS – LM в нашем случае характеризует очень слабое развитие экономики, что закономерно.

Равновесие (JS - LM) двух рынков удовлетворяет равновесию сбережений и инвестиций, а также равновесие спроса на деньги и их предложения. Равновесие на каждом из двух рынков устанавливается не автономно, а взаимосвязано, изменения на одном рынке независимо влекут за собой соответствующие сдвиги на другом. Принимая это за аксиому, предположим для повышения роста экономики планомерно повышать спрос за счет планомерного, динамичного повышения доходов населения, роста заработной платы. Чтобы не вызвать ажиотажа на рынке сбережений и предложения денег, что сразу отразится на уровне инфляции, повышение необходимо начинать с самой низкооплачиваемой категории населения, а также пенсионеров и бюджетников, одновременно льготируя инвестиции в развитие производств потребительского рынка. Модель Хикса-Хансена получила признание Кейнса и стала весьма популярной. Эта модель означает конкретизацию кейнсианской трактовки функциональных взаимосвязей на товарном и денежном рынках, она помогает представить функциональные зависимости на этих рынках, схему денежного равновесия, влияние экономической политики на экономику.

Критерии равновесия рынка. В отличие от монетаристской концепции, принятой на вооружение нашими "реформаторами", согласно которой равновесие в экономике устанавливается автоматически, Дж. Кейнс и его последователи исходят из того, что для достижения соответствия между основными параметрами рынка необходимо участие внешних факторов, вмешательство государства, а в переходной экономике этот фактор становится главенствующим, не позволяющий развиваться эгоистической, олигархической экономике. Рыночные условия хозяйствования в СССР, а затем в независимой России должны были бы возникнуть как результат ухода (отхода) от тоталитарной модели хозяйствования, продиктованной тоталитарным режимом, существовавшим в СССР с конца 20-х годов (начиная с так называемой сталинской эпохи). Переход к рыночным условиям хозяйствования - процесс вторичный, первичный же - переход общества от тоталитарного режима к демократии, к модели гражданского общества и правового государства. Процессы и тенденции загнивания, разложения и вырождения возникли и окрепли в СССР именно потому, что из попыток реформ жестко исключалась демократизация общества и хозяйства. Тоталитарный режим справедливо воспринимал демократию как свой антипод, а отсюда и его неспособность к самореформированию. Путь к оздоровлению обстановки в обществе и в хозяйстве открывала демократическая антитоталитарная революция, включающая как устранение тоталитарного политического режима, так и демократическую реформу управления хозяйством и управления трудом. Критерием верного направления и успеха демократических реформ является, без всякого сомнения, возникновение реальной многосубъектности в обществе и в хозяйстве (это главный признак гражданского общества, отличающий его от тоталитарного, в которого единственным реальным субъектом является правящая каста - номенклатура, узурпирующая всю полноту и общественную, и хозяйственную власти). Демократические реформы управления трудом также состоят в устранении монополии на это управление, в развитии реальной многосубъектности в социально-трудовой сфере.

В последнее время государственные информационные средства усиленно внедряют в наше сознание мысль, что жизнь в стране налаживается, и жизнь народа становится все лучше и лучше. Все это напоминает слова песни из известной оперетты: "Все хорошо прекрасная маркиза, все хорошо, все хорошо...". Окончание этой песни известно. Особенно "хорошо" нам живется при регулярном повышении цен на коммунальные услуги и сопутствующие по жизни товары первой необходимости. Предприятиям постоянно "хорошо" при регулярном повышении цен на энергоносители - все меньше и меньше остается денег для заработной платы. Меньше денег - меньше забот. Но начинают возникать вопросы: куда катимся? кому это надо? и неизменный: что делать? Видно забыли наши правители, что именно с этого, последнего, вопроса у В.И. Ленина возникло

желание идти другим путем. Отсутствие экономики в политике Правительства России. И все-таки нас пытаются убедить в проведении нашим Правительством какой-то новой экономической политики. На наш взгляд, суть этой "новой экономической политики" - в полном отсутствии экономики в политике нашего Правительства. Особенно это видно на примере шарахания с ценами на энергоносители и реформой жилищно-коммунального хозяйства. Во что превращается страна? Половина населения - руководящие и обслуживающие Государство чиновники, вторая половина - нищие, оплачивающие и этих чиновников, и их услуги. Складывается впечатление, что Нашим чиновникам уже Наш Народ не нужен, все действия этой огромной армии направлены на удовлетворение своих постоянно растущих потребностей и общение друг с другом, что вполне соответствует открытому господином Паркинсоном более 50 лет назад закону. А против закона не возражаем! Разве можно в наборе действий Правительства России - политиков "нового поколения" - рассмотреть хоть одно экономическое решение? Очень и очень затруднительно. В основном правильные лозунги и масса эмоций. Мерительный, самый чувствительный инструмент этого - развитие производств в России. Что такое рост в 4%? Топтание на месте, имитация движения вперед. Всем понятно, что если не принять срочных мер по изменению отношения к промышленному производству, наша жизнь не улучшится. На одной нефти, особенно с ее непредсказуемой ценой, далеко не уедешь. Чтобы не быть голословным посмотрим, что уже сделано "хорошего": Несколько лет дебатировался вопрос о снижении ставки налога на прибыль. Приводились очень убедительные аргументы - установили 30%. Предприятия немного вздохнули, уже начали было вкладывать средства на расширенное воспроизводство основных фондов. Но в 2001 году без всяких расчетов и разговоров принимается опять 35%. В 2002 году как будто бы одумались, снизили до 24%, но убрали льготы на расширенное воспроизводство и модернизацию основных фондов. Не потерял только тот, кто и не думал обновлять оборудование на своих предприятиях. В 1999 году стабилизировались цены на материалы - металл, цемент, запасные части, большинство сырьевых ресурсов. Можно было целенаправленно планировать свое развитие. Но не всем нужна стабильность в экономике, приватизация еще не окончилась, осталась еще очень заманчивый куш - естественные монополии. Вот, вот (2011-2012 гг.) начнется приватизация и этих остатков социализма. При стабильно растущей экономике вряд ли кто-нибудь посмеет покуситься на приватизацию этого лакомого куска. А так глядишь, и можно будет порыбачить в мутной водиче. Кто-то, когда-то изрек - государство как собственник неэффективен. И почему-то все поверили? А почему бы и государству не научиться хозяйничать эффективно? Трудно подобрать честных и безразличных? Конечно, трудно, но вполне возможно. Нужно только доверить этот отбор честным и безразличным. Не надо спешить, уже столько сделано наспех! Промышленность ждет стабилизации, только при стабилизации начнется коренное обновление технологий производств на качественно новом уровне - уровне высоких- и нано технологий. Не менее важной проблемой является всеобщая нищенская оплата за труд. Стратеги от экономики должны же соображать, что просто необходимо создать такие экономические условия существования "труда и капитала", чтобы человек старался больше работать, был заинтересован в успешной работе своего предприятия, поменьше бы вспоминал свое "социалистическое" прошлое, гордился своим трудом и своей Родиной. А если по-простому - Человек Труда должен за свой труд получать достойную плату. Критикуя систему плановой советской экономики, никто не отрицает, что цель и той системы, и сегодняшней, практически бессистемной, одна - сбалансировать производство и потребление, не допускать скачков инфляции. Да, был дисбаланс цен, созданный той экономикой, и мы его, худо - бедно, почти ликвидировали, почти. Не ликвидирован этот дисбаланс в самом важном ~ цене на труд. Темп роста цен на материальные и энергетические ресурсы несопоставим с ростом заработной платы. Многие ученые пытались обосновать цену труда человека. Теория оказалась бессильна, решили, - необходимо просто иметь совесть и платить так, чтобы Человек Труда жил

достойно! И у "них" там так и сделали. Ну а если у работодателей совести нет, - устанавливается минимум, ниже которого нельзя! И уже бесспорно - у наших работодателей, в том числе и у "государства", совести нет. Как жить на малую заработную плату молодым семьям? Как жить на нищенские пособия по безработице? Как жить на пенсию в 4000 – 7000 рублей и с нашими ценами на лекарства? Все понимают! Так жить нельзя! Только существовать! Почему же молчат? Ждут новых потрясений? Дождутся! Во многих цивилизованных странах тоже установлен минимум оплаты труда. А у нас - скромно так прописали в новом КЗОТе - оплата за труд должна быть не меньше прожиточного минимума. Им бы так жить! На сегодня этот минимум как минимум в три раза больше! Это прожиточный. А платить за работу необходимо примерно как во всех развитых странах. Почему это у нас минимальная оплата труда в 18 раз ниже, чем в Японии, в 15 раз ниже, чем в США и Германии, в 6 раз ниже, чем в Польше? Можно сослаться на высокую производительность труда в этих странах, никто не спорит, у них она выше. Но не настолько же? И даже при их демократии Государство устанавливает им минимальную оплату за Труд! По имеющимся данным в США это 6\$ в час, в Германии 6 евро в час, в Японии 1200 иен в час. Неужели мы не потянем рублей этак на 80 в час? Это по минимуму, по первому разряду нянечке в больнице? Установить законом, привязав к сегодняшним ценам на продукты питания, стоимости коммунальных услуг, своевременно индексировать. Тогда и отчисления с заработной платы возрастут, и пенсионерам добавится, и порядка на рынке труда будет больше. И никакой катастрофы не случится. Никто из получивших эту минимальную оплату не побежит покупать доллары, а вот спрос на товары повседневного спроса вырастет. Цены несомненно возрастут тоже. Но, если у нас в цене этих продуктов и товаров лежит 15% заработной платы - 15 коп. на 1 рубль - увеличение цены произойдет на 90 коп. или примерно в 2 раза. Доля заработной платы в цене товара в этом случае составит 50-55%, что вполне соответствует принятому во всем цивилизованном мире стандарту. Одновременно взять под жесткий контроль весь рынок труда, направить все усилия на ликвидацию нелегального. Установить жесткие наказания работодателя за нарушение трудового законодательства. Не надо сажать в тюрьму, но штрафы должны быть ужасными.

Еще одна проблема - скорейшее техническое перевооружение! Если целенаправленно решать эту проблему, то в первую очередь нужно открыть шлюзы для финансовых вливаний без ограничений и оговорок - все что тратится на расширенное воспроизводство и модернизацию производств, не должно облагаться никакими налогами! Создать приоритет развития не на "словах, а на деле". Если без общих фраз и конкретно, необходимо внести изменения в 25 главу Налогового Кодекса, а именно: "Все затраты на реконструкцию, обновление, модернизацию, новое промышленное строительство, затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий, по повышению качества продукции, проведению научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, созданию новых видов сырья и материалов, переоснащению производства, **ВКЛЮЧАЮТСЯ** в себестоимость продукции". Нам, как никакой стране мира, необходимы инвестиции на расширенное воспроизводство основных фондов, они у нас никакие. Чем еще привлечь инвесторов, как не льготами? А для нерадивых хозяев, не думающих о развитии своих предприятий, добавить в той же главе: "Амортизационные отчисления текущего года, не используемые на воспроизводство основных фондов в текущем году, в себестоимость продукции **НЕ ВКЛЮЧАЮТСЯ!**" И только при накоплении этих средств на специальном, легко проверяемом счете в банке и последующим использованием их для воспроизводства, разрешить включать их в себестоимость продукции. Нерадивые хозяева быстро поймут, что им выгоднее обновлять оборудование своих предприятий, чем платить налог с увеличенной прибыли. Все это, несомненно, очень положительно повлияет на всю экономику России, активизирует производство оборудования, повысит инвестиционную привлекательность наших предприятий, обеспечит повышение качества продукции. Ведь сегодня более половины

средств амортизации, а это огромные деньги, используется на что угодно, только не на воспроизводство основных фондов, поэтому у нас и идет снижение их стоимости на 5-6% в год!?

Необходимо также убрать пошлины и другие налоги на ввоз современного оборудования и новейших технологий, аналоги которых в России не производятся. Ведь чем больше этого новейшего оборудования мы завезем, чем быстрее отладим производство, тем быстрее получим дополнительный налог на имущество, новые высокооплачиваемые рабочие места, движение новых товаров и, несомненно, более высокий уровень жизни граждан России! Что еще нужно? Необходимо как можно быстрее создать для инвесторов и инвестиций благоприятные условия, сверхблагоприятные, немислимые условия! И не на словах, а на деле. И еще. Необходимо объявить мораторий на повышение цен на продукцию и услуги естественных монополий - газ, электроэнергию, железнодорожные тарифы, хотя бы лет на пять. Пусть развиваются за счет издержек производства, ликвидации непроизводственных затрат. И мы не только ждём, но и требуем от Власти, чтобы она: быстрее определялась с приоритетами развития экономики; быстрее закончила с воровством и коррупцией; больше занималась не саморекламой, а развитием производств; быстрее создала условия для стабильной работы предприятий. А если все это трудно запомнить, можно одной фразой: Необходимо быстрее создать нормальные условия жизни для граждан России. А это невозможно сделать без устранения главного противоречия между трудом и капиталом: «Несоответствие системы управления социально ориентированному государству, заявленному в Конституции Российской Федерации».

2. Предприятия коллективных форм хозяйствования

В современных условиях при наличии кризисных явлений в экономике неминуемым становится движение муниципальной власти экономически развитых стран в сторону: расширения своих полномочий; использования потенциальных источников самфинансирования муниципальных образований; институционализации экономической деятельности, основанной на признании социально-экономической эффективности новых для муниципальной экономики институциональных образований – разных форм и видов кооперативов, ассоциаций, фондов, обществ взаимного страхования и других так называемых «социальных предприятий», которые представляют организационную основу европейской социальной экономики и чья социальная предпринимательская инициатива направлена на смягчение или решение социальных проблем, а ее результативность выражена в улучшении качества жизни людей²⁵⁹. Либерализация государственной социальной политики в западноевропейских странах привела к существенному сокращению муниципального финансирования учреждений здравоохранения и учреждений дошкольного воспитания. Выход из ситуации был найден благодаря разработке механизма взаимодействия созданных медицинских кооперативов, родительских детских садиков (имеют статус ассоциаций) с муниципальной властью. Создание таких кооперативов и ассоциаций специалистами сферы социального обеспечения помогло им сохранить работу или найти ее. В свою очередь, муниципалитеты активно участвуют в организации и развитии и других кооперативов, например, кооперативов, которые оказывают услуги по содержанию жилья, услуги пожилым людям, услуги кооперативных стоматологических клиник и медицинских центров. Из-за того, что у пользователей этих услуг чаще всего отсутствует необходимая квалификация или нет мотивов для создания кооператива, муниципалитеты поощряют создание кооперативов самим персоналом. В Швеции на примере кооперативов, которые оказывают услуги умственно отсталым людям, изучалась полезность для муниципалитетов кооперативов социального обслуживания. Целью этих кооперативов

²⁵⁹ Кохно П.А. Муниципальные экономика / Кохно П.А. и др. - М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 538 с.

является трудоустройство умственно отсталых. С помощью кооперативов инвалидов у муниципалитетов появилась возможность существенной экономии финансовых ресурсов – и все благодаря тому, что услуги кооперативов оказались дешевле муниципальных. Муниципалитеты заключают взаимные соглашения о сотрудничестве, разделении обязанностей и покупке услуг. Многие муниципалитеты осуществляют рекламу кооперативных служб, распространяя информацию и проводя тренинги. Кроме контроля за предоставлением социальных услуг, муниципалитет может своей финансовой поддержкой влиять на деятельность кооператива. В соглашениях о сотрудничестве и приобретении услуг муниципалитет может сохранить за собой права администрирования и контроля, что, однако, не должно противоречить законодательству. Муниципалитет может стать членом кооператива и избирать своих представителей для участия в собраниях кооператива²⁶⁰. Таким образом, анализ зарубежного опыта организации и функционирования инфраструктурного обеспечения муниципальных образований позволяет сделать вывод, что модель европейского социально - ориентированного инфраструктурного обеспечения муниципальных образований со своими основными институтами оказалась достаточно успешной в обеспечении взаимодействия с муниципальными образованиями в процессе осуществления последними своих социальных программ. В индустриальном обществе основу богатства составляет энергия: уголь, нефть, газ, уран и производная от ископаемых ресурсов электроэнергия. Под защитой ядерного оружия массового поражения индустриальное общество расширенного воспроизводства капитала за счет неограниченного доступа к различного рода кредитным ресурсам уперлось в пределы роста, прежде всего, по ископаемому сырью и отравлению окружающей среды. В постиндустриальном обществе основу богатства составляет информация и знания: нематериальные аспекты человеческой жизни и труда способные приносить экстраординарную прибыль на вложенный капитал. Основной объем капитализации уходит в goodwill (деловую репутацию) – нематериальное благо, неотчуждаемое от его обладателя и связанное со способностями создавать новое.

Поскольку способности людей разные, особое значение приобретает экономическая модель развития государства, направленная на общее благо, обеспечивающая равенство вклада каждого без уравниловки в распределении результатов. Это то, что не удалось сделать марксистам-ленинцам и их последователям в реальном социализме, когда принцип «наше» вследствие отчуждения от собственности превратился в «ничье». То же и с принципом «мое» в либеральной модели, когда личная корысть выталкивает общественный интерес опять в «ничье». «Ничье» же неминуемо скатывается в ограбление и уничтожение природы, а, следовательно, и человечества. И только «свое» уравнивает всех личной ответственностью за результат, позволяя складывать неравновеликие (материальные и нематериальные) доли разных людей, скрепляя слаженную соразмерность работы на общее благо круговой порукой. Артельный принцип круговой поруки и есть этика общего на любых уровнях организации совместной жизни разных людей от сельскохозяйственной коммуны до патерналистского государства. По мнению А.П. Девятова и мы разделяем это мнение, этика общего непременно в гармонии с окружающей средой выстраивает хоть и скромное счастье без роскоши, но для всех²⁶¹. Наглядным примером артельного принципа круговой поруки через акционерный капитал может служить деятельность закрытых акционерных обществ работников (народных предприятий), путевку в жизнь которым дал Федеральный закон № 115 от 19 июля 1998 г.

²⁶⁰ Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 3. Экономика муниципального образования / Кохно П.А. и др. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 292 с.

²⁶¹ Девятов А.П. Картина мира для Царя Правды // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.23883, 26.10.2017.

«Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)». Союз народных предприятий функционировал в России с 1999 г. Его первым руководителем был знаменитый учёный Св. Н. Федоров. По данным, восстановленного в 2016 г. Национального Союза народных и коллективных предприятий Российской Федерации (НСНКП), таких предприятий в настоящее время всего 40, но все они работают эффективнее, чем аналогичные частнокапиталистические или государственные. Хорошей иллюстрацией тому, что народные предприятия имеют лучшие производственные показатели, чем аналогичные государственные или частнокапиталистические, служит деятельность первого в России народного предприятия – Закрытое акционерное общество работников «Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С. П. Титова», созданного в 1998 г. Численность работников – 1800 человек, непрерывно растут объемы производства (в год не менее 7%). Развитие, и в том числе крупная модернизация, осуществляется за счет собственных накоплений. Предприятие – второе в Татарстане по объему налогов после гиганта КАМАЗа. Средняя зарплата – более 40 000 руб. в месяц, что выше, чем среднеотраслевая и средняя по республике. При выходе на пенсию работнику-акционеру выплачивается сумма, которая равняется государственной пенсии за 10 лет.

Обширный международный опыт в течение десятилетий убедительно доказал перспективность коллективных форм хозяйствования, поэтому в данном вопросе Россия позиционирует себя как страна, использующая чужие инновации. Как нередко бывает в нашей истории. В данном случае мы перенимаем те достижения, в которых мы имели приоритет и затем потеряли передовые позиции. Удивительно, но факт: по числу кооперативов различных типов – потребительских, производственных, кредитных – и их членов в них (14 млн. человек) Российская Империя в начале XX века занимала первое место в мире. И что особенно важно – основным принципом их работы было правило, что все кооператоры равноправны, и каждый имеет один голос. И решали сложные вопросы экономики и управления²⁶². О самом факте существования коллективных предприятий знает очень небольшая часть граждан²⁶³, поэтому приведем основные принципы функционирования этих предприятий, заложенные в Законе №115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)»: работникам народного предприятия должны принадлежать акции, номинальная стоимость которых составляет более 75% его уставного капитала; один акционер народного предприятия, являющийся его работником, не вправе владеть количеством акций этого предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% его уставного капитала; при увольнении работник-акционер обязан продать народному предприятию его акции; среднесписочная численность работников народного предприятия должна составлять не менее 51 человека, численность акционеров – не более 5000 человек; решения по важнейшим вопросам деятельности предприятия принимает общее собрание акционеров по принципу «один акционер – один голос»; доля работников народного предприятия, не являющихся его акционерами, не должна превышать 10% общей численности его персонала; размер оплаты труда генерального директора не может более чем в 10 раз превышать среднюю заработную плату одного работника предприятия; работник-акционер народного предприятия имеет право продать по договорной цене не более 20% принадлежащих ему акций самому предприятию или его акционерам. Только в случае их отказа он может продать акции работникам предприятия, не являющимися его акционерами. Важным преимуществом народных предприятий является оптимальное решение вопросов мотивации труда. Оплата труда в этих предприятиях в наибольшей

²⁶² Приоритетные направления развития регионов: инновации и предпринимательство. Коллективная монография. – М.: Изд. «Научный консультант», 2017.

²⁶³ Экономика и жизнь. 2015 [Электронный ресурс] URL: http://www.eg-online.ru/eg/ac/diagram.php?VOTE_ID=185 (дата обращения: 25.12.2017).

степени соответствует принципам справедливости²⁶⁴. Плюс к этому предприятие обеспечивает удовлетворение многих социальных потребностей, чем это делается в частных или государственных фирмах. Хорошей иллюстрацией тому, что народные предприятия имеют лучшие производственные показатели, чем аналогичные государственные или частнокапиталистические, служит деятельность первого в России народного предприятия – Закрытое акционерное общество работников «Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат им. С. П. Титова», созданного в 1998 г. Численность работников – 1800 человек, непрерывно растут объемы производства (в год не менее 7%). Развитие, и в том числе крупная модернизация, осуществляется за счет собственных накоплений. Предприятие – второе в Татарстане по объему налогов после гиганта КАМАЗа²⁶⁵. Средняя зарплата – более 40 000 руб. в месяц, что выше, чем среднеотраслевая и средняя по республике. При выходе на пенсию работнику-акционеру выплачивается сумма, которая равняется государственной пенсии за 10 лет.

В стратегии развития Европейского союза до 2020 г. особо подчеркнута роль кооперативов в реализации планов ЕС в сфере инноваций²⁶⁶. Отмечено, что инновационная способность кооперативов обосновывается их демократической моделью функционирования (принятие решений голосованием: один человек – один голос), близостью контактов с обществом, что способствует проведению актуальных исследований и как следствие – созданию инновационных продуктов. Ориентация кооперативов на долгосрочные цели, для реализации которых требуется постоянное изучение состояния общества и рынка, способствует стабильному росту их экономических показателей. В России проблемам коллективных форм хозяйствования уделяется немало внимания. Однако это происходит, в основном, в научно-исследовательском плане. Ученые давно и убедительно доказали перспективность народных предприятий и кроме популяризации мировых достижений в этой области имеют и свои разработки. Например, на основе анализа итогов деятельности сотен американских предприятий доказано, что эффективность акционерных обществ работников находится в пределах численности этих предприятий, не превышающей 4500 человек²⁶⁷. Доказано также, что народные предприятия наиболее эффективны при количестве работающих 300–500 человек. Почему же коллективные формы хозяйствования и, в частности, народные предприятия, мировой опыт функционирования которых доказал их преимущества, а отечественные предприятия подтвердили общую тенденцию их высокой экономической и социальной эффективности, все-таки в таком малом количестве представлены в нашем народном хозяйстве? И это при том, что наша страна имеет давние исторические традиции развития кооперации, а сейчас российская экономика в кризисе, и любые меры по улучшению экономического положения из хорошо зарекомендовавших себя должны бы внедряться беспрепятственно?

Ответ на эти вопросы не сложный. Идеология коллективных предприятий противоречит идеологии общества, построенного в России.

За 20 лет существования народных предприятий руководящая страной элита имела возможность оценить по достоинству их преимущества. Она это сделала и, без сомнения, хорошо уяснила опасность расширения коллективистского движения для существующей в стране экономики. Поэтому инновационный проект под названием «народные предприятия» в реальных российских условиях может развиваться только снизу, с мест. Опыт Липецкой области, в которой созданы и успешно функционируют 17 народных

²⁶⁴ Кохно П.А. Финансовые основы гармоничной экономики труда // Человек и труд, 2013, №10. С. 37-40.

²⁶⁵ www.nbk.ru (Дата обращения 10.10.2017 г.).

²⁶⁶ Коллективные формы хозяйствования в современной экономике: монография / (ЦЭМИ РАН). – М.: ИД «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2017.

²⁶⁷ Сергеев А.С. Экономическая эффективность предприятия с коллективной формой собственности // Экономика и менеджмент систем управления. Воронеж: Научная книга. – 2013. – №1.

предприятий (из 40 зарегистрированных в стране) внушает определенный оптимизм в том, что эта эффективная форма хозяйствования в недалекой перспективе пробьет себе дорогу. Любой вид инновационной деятельности вызывает цепную реакцию изменений во многих других видах деятельности. С практической точки зрения инновационная экономика – это новый путь экономического развития, основанный на эффективном использовании накопленных междисциплинарных знаний и применении их в разработке промышленных технологий создания качественно новых продуктов (услуг) на основе ресурсосбережения. Специалисты обоснованно считают, и с этим следует согласиться, что организация инновационной экономики должна учитывать следующие принципы: инновационная политика должна строиться не по традиционной схеме «государство – бизнес», а по схеме «федеральное правительство – региональные администрации – бизнес»; инновационная экономика должна выстраиваться на основе не ресурсного, а технологического преимущества; инновационная экономика – это, прежде всего гибкая, динамичная экономика, в которой создаются новые, исчезают отжившие компании, идет поиск новых рынков, освоение новых рыночных ниш; инновационная экономика страны должна быть конкурентоспособной, как на внутреннем, так и внешнем рынках; стержнем инновационной экономики является региональная составляющая. Из этого следует, что инновационная политика в России должна начинаться на региональном уровне.

Для инновации в области совершенствования общественных институтов и организации производства на всех уровнях существует практически неограниченное поле деятельности. Особенно интересны и актуальны для настоящего периода развития России проблемы внедрения инноваций, требующие активного участия широкого круга работников. Принято считать, что впервые научные определения территориального производственного кластера, как экономической категории, сформулировал М. Портер. Он считал, что кластер – «это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»²⁶⁸. Основными функциями кластера являются: решение фундаментальных задач бизнеса в национальных экономиках или в регионах; повышение конкурентоспособности субъектов кластера в основном через широкое внедрение инноваций; повышение уровня развития региона и его привлекательности для бизнеса. Следует отметить, что сам факт создания кластера – это уже инновационное мероприятие, поскольку требует новых подходов, новых новаторских способов мышления в экономике. Важно отметить существенную особенность кластера, связанную с возможностью использования энергии масс для улучшения их социально-экономического положения на основе самостоятельного участия в деятельности кластера, не задекларированного государственными или муниципальными органами. Поэтому новая цифровая экономика социально-ориентированной России, как минимум, должна базироваться на компаниях и предприятиях коллективных форм хозяйствования, в первую очередь на народных предприятиях. Важным преимуществом народных предприятий является оптимальное решение вопросов мотивации труда. Оплата труда в этих предприятиях в наибольшей степени соответствует принципам справедливости, изложенным в авторской теории «Экономика управляемой гармонии»²⁶⁹.

²⁶⁸ Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. Дом «Вильямс». – 2010. – С. 258.

²⁶⁹ Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 1. Экономика как бизнес-процесс / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 294 с. Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 2. Экономика управляемых рисков / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 3. Экономика муниципального образования / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 292 с. Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 4. Экономика исследований и разработок / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 5. Экономика интеллектуальной

Плюс к этому народное предприятие обеспечивает удовлетворение многих социальных потребностей: в лечении, в отдыхе, занятии спортом, жилье в значительно большей мере, чем это делается в частных или государственных фирмах. Атмосфера демократии, когда человек чувствует свою реальную, а не декларируемую сопричастность к решению стратегических и тактических вопросов деятельности предприятия, для абсолютного большинства людей является мощным стимулом к повышению эффективного труда и его инновационной направленности. Кроме того, народные предприятия – это гражданская собственность, позволяющая перейти к общественной собственности. Новый класс – российская бюрократия создала обособленную собственность – промежуточную собственность между частной и общественной. Ее можно передать по наследству только с передачей функции управления этой собственностью. И российская бюрократия создаёт механизмы передачи функции управления по родственным связям, а это неизбежно приведёт к новой Великой Октябрьской Социалистической Революции, так как разница доходов между разными социальными слоями населения по децильным группам населения на начало 2019 года составляет довольно значительный разрыв – 17:1. И продолжает увеличиваться.

В мире накоплен огромный опыт функционирования предприятий с коллективной формой собственности. В кооперативное движение вовлечены страны с разным уровнем развития народного хозяйства – от стран-лидеров до государств с развивающейся экономикой. Международный кооперативный альянс, основанный в 1985г. в Лондоне, в настоящее время охватывает около 1 млрд. членов кооперативов. Если в начале 1990-х годов на кооперативных предприятиях во всем мире трудилось 100 млн. чел., то в 2013г. – 250 млн. чел., в том числе: в Европе – 16 млн., в Африке – 7,2 млн., Азии – 220,7 млн., в Америке – 6,2 млн., в Океании – 0,06 млн. В странах G20 доля кооператоров составляет почти 12% от общей численности занятого населения. В стратегии развития Европейского союза до 2020 г. особо подчеркнута роль кооперативов в реализации планов ЕС в сфере инноваций. Отмечено, что инновационная способность кооперативов обосновывается их демократической моделью функционирования (принятие решений голосованием: один человек – один голос), близостью контактов с обществом, что способствует проведению актуальных исследований и как следствие – созданию инновационных продуктов. Ориентация кооперативов на долгосрочные цели, для реализации которых требуется постоянное изучение состояния общества и рынка, способствует стабильному росту их экономических показателей²⁷⁰. К 1953 году в СССР было более 114 000 артелей, мастерских и предприятий самых разных направлений. На них работало около 2 миллиона человек, которые производили почти 6% ВВП СССР.

Артели находились в ведении местных исполкомов и советов народных депутатов. Налоги и сборы с артелей также поступали в местные бюджеты. Артельное имущество находилось в собственности членов артели. Артели являлись негосударственными предприятиями на полной самоокупаемости. При своих расценках на продукцию артели примерно ориентировались на заработную плату аналогичных государственных предприятий. Но со стороны вмешиваться в политику ценообразования конечной продукции никто не мог. Всё регулировал платёжный спрос населения. В артелях зарплата была только сдельная, простои не оплачивались. В тоже время, существовали премии. Ещё по закону 25% прибыли распределялось между членами артели согласно, так сказать,

продукции / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. *Кохно П.А.* Модель гармоничной экономики труда // Человек и труд. – 2012. - №12. - С. 46-49. *Кохно П.А.* Финансовые основы гармоничной экономики труда // Человек и труд. – 2013. - №10. - С. 37-40.

²⁷⁰ *Звягин А.А.* Зарубежные модели экономического развития // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. - 2016. - №1. - С. 38-44.

коэффициента трудового участия. Кроме того практиковался сокращённый рабочий день, работа на дому, удлинённые отпуска и прочее. В рамках сектора артелей действовала своя, негосударственная, система пенсионных накоплений и система оплаты больничных. Была своя касса взаимопомощи, предоставлялись ссуды на приобретение скота, инструмента и оборудования, строительство жилья. Находясь на самокооперации, артели приходилось искать собственные ниши в производстве товаров широкого потребления (ширпотребе), куда гигантам советской индустрии заглядывать было не интересно. Так, например, за ними было 90% индивидуального пошива и ремонта верхней одежды, белья и обуви, артелями производилось 100% ёлочных игрушек, 70% посуды, 40% мебели, 30% детских игрушек и многого другого, особенно в сфере индивидуального заказа.

Артели выпускали галантерейные изделия (пуговицы, пряжки, брошки и прочую мелочь), шили полушубки, катали валенки, ткали платки, изготавливали телеги, сани, гробы и ритуальные принадлежности, а также хозяйственные товары: гвозди, замки, фонари, лопаты, напильники, вёдра, посуду, ложки, вилки, выпускали скипидар, гуталин, глиняные горшки, овощные консервы, квас, лимонад, конфеты, пряники, колбасу, холодные копчения и т.д. и т.п. На Волге и других реках действовали промысловые артели рыбаков. Не редкостью были артели ювелиров, старьёвщиков, зубных врачей, а также парикмахерские, фотоателье, ремонтные мастерские и комиссионные магазины. Отдельной была большая тема потребительской кооперации на селе. И, конечно же, целая сеть всевозможных «чайных», «пирожковых», «закусочных» и прочих «забегаловок» покрывала города страны. Наверное, ни один детективный роман, ну хотя бы и с майором Прониным или фильмом тех лет не обошёлся без сцены в «чайной» при каком-нибудь колхозном рынке. Да и сами рынки были ни чем иным, как предприятиями промкооперации (с арендой земли).

Кстати, раз разговор пошёл про колхозы. Конечно же, все помнят замечательный к/ф «Кубанские казаки»? *«Каким ты был, таким остался, Орел степной, казак лихой!..»*. А вот то, что там затронута вполне рыночная тема, это уже подзабылось. Как бы то ни было, красавица, орденоносец и председатель колхоза «Заветы Ильича» (в исполнении Марины Ладыниной) действует не хуже акулы бизнеса с Уолл стрит. На колхозной ярмарке в первый же день (по радио) объявляется о снижении колхозом «Заветы Ильича» всех закупочных цен на 25%. Тем самым, отчаянно демпингуя, колхоз-передовик отгесняет середняков, чтобы быстрее отторговаться и на вырочку приступить к закупке и подписанию договоров на поставку промышленных товаров. Кто первый встал – того и тапки. Первые получают большой выбор товаров со склада, последние будут ждать поставок до морковкиного заговенья. Часто артели объединяли кустарей-одиночек (как теперь говорят «самозанятых»). Но в сфере артелей и промкооперации при И.В. Сталине работало даже около сотни конструкторских бюро (по доработке и унификации сельскохозяйственных машин и оборудования), а также 22 экспериментальных лаборатории и 2 научно-исследовательских института (в пищевом и химическом секторах).

Возвращаясь к реалиям нашего дня. Перед страной уже давно стоит задача импортозамещения в целях уменьшения вывоза валютных средств на закупку товаров ширпотреба. А также в целях возрождения малых городов России для предотвращения, в том числе, демографической катастрофы. Благостно пребывающее в нирване дутой отчётности Правительство Медведева Д.А. заменяло действия на поле промышленного импортозамещения имитацией бурной деятельности. В тоже время, есть уверенность, что кризис мировой системы глобализма, основанной на ростовщическом проценте и власти ТНК, подстёгнутый пандемией COVID-19, заставит национальные правительства усиленно возрождать и поднимать местные производства. Представляется, что здесь формула «Назад в будущее» вполне и вполне уместна. Запуск местных производств ширпотреба под инженерно-техническим и логистическим патронажем ОПК является

более жизнеспособной идеей, чем выпуск товаров ширпотреба силами персонала ОПК. Как известно, конверсия при Горбачёве с треском провалилась. А вот использование «мозгов» оборонки и рук местных производств на базе артельной формы организации – это то, что разом решает целый ряд значимых для России задач. Создание артельных производств снимает ряд социально-политических вопросов, свойственных «глубинке» («все бизнесмены воры») и «всё захватает кум-зять-дочь губернатора или главы района»), снимает нагрузку на бюджеты (за счёт полной самокупаемости артелей) и реально решает на местном уровне антикоррупционные задачи за счёт артельного самоуправления. В тоже время, долговременные (на 15-20 лет) вложения средств кредитных организаций под 5% годовых в качестве инвестиций в артельные производства благодаря государственным льготам напоролам с прямым понуждением к этому банков – это прямая задача властей. Надеемся, что новое Правительство РФ всё же откинет полог (переживёт Апокалипсис) либерализма и Вашингтонского консенсуса и преступит к возрождению местной национальной промышленности и малых городов России. Для конкретизации решения задач импортозамещения можно воспользоваться методом построения дерева целей. Такое дерево целей, предложенное профессором А.А. Звягиным, проиллюстрировано на рисунке 1.



Примечание: *) Выпуск товаров ширпотреба силами персонала ОПК является химерой (пример: конверсия при Горбачёве). Выход: использовать «мозги» оборонки и руки местных производств.

**) В н/вр на счетах граждан 30 трл. руб и S1 трл за рубежом. Дело в гос.гарантиях и льготами при инвестициях в местные производства.

***) Создание артельных производств снимает ряд социально-политических вопросов, свойственных «глубинке» («все бизнесмены воры»), снимает нагрузку на бюджеты (за счёт самокупаемости артелей) и реально решает на местном уровне антикоррупционные задачи за счёт артельного самоуправления.

Рисунок 1. Дерево целей. Совпадение целей Правительства, ОПК и муниципалитетов на III уровне целей.

Композиция построенного дерева целей хорошо отражает тот факт, что уже на третьем уровне целей цели Правительства РФ, предприятий ОПК и муниципалитетов в части создания предприятий импортозамещения сходятся на необходимости организации артельных производств. Современные концепции управления предпринимательской активностью (ПА), которые берутся за основу при разработке стратегий управления в сфере предпринимательства, построены на связи модели развития экономики с субъективным источником регулирующего воздействия. Так, различают следующие базовые модели консолидации экономического роста: дирижистскую (дирижизм – политика активного вмешательства в управление экономикой со стороны государства) модель развития, когда субъектом регулирования экономики является государство; ортодоксально либеральную модель, где потребление ресурсов саморегулируется активностью субъектов рынка; чеболистскую (чеболь – южнокорейская форма монополистических финансово-промышленных объединений, активно поддерживаемых государством) модель, опирающуюся на силу ТНК и интегрированных бизнес-групп; институциональную модель, которая на этапах правовой зрелости гражданского общества обеспечивает эффективность прав собственности, конкуренции, общественных отношений. Ключевым элементом разработки любой модели (стратегии) управления является определение цели, которую данная модель должна будет помочь достичь. На сегодняшний день общепризнано, что именно население должно стать драйвером экономического роста экономики страны, в том числе за счет развития и роста сектора малого и среднего предпринимательства²⁷¹. Ввиду этого предлагаемые стратегии должны быть направлены на перераспределение предпринимательской активности в пользу роста ПА населения. Поэтому в качестве целевой ПА, характеризующей свободу предпринимательской деятельности и развитие творческой предпринимательской инициативы, следует признать предпринимательскую активность населения в артельных формах хозяйствования.

В заключение параграфа сделаем три важных вывода:

1. Наличие высокого производственного потенциала является одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность участников инновационных территориальных кластеров и перспективы их развития. В частности, это во многом обуславливает финансовую устойчивость участников кластеров, их способность привлекать ресурсы для реализации крупномасштабных исследовательских, инфраструктурных и коммерческих проектов.

2. Функционирование системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования – это процесс, который предусматривает обеспечение потребностей населения и субъектов хозяйствования, и основанный на работе существующих структур с целью создания новых учреждений социального и производственного сектора и повышения производительности уже существующих. Организация и поддержка его развития имеет одну основную цель – обеспечить перманентную возможность и разнообразие использования местных ресурсов для обеспечения социальной составляющей муниципальной инфраструктуры и развития на этой основе предпринимательской и бюджетной составляющей муниципального образования. Лишь при активном использовании местных ресурсов может считаться успешным развитие системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования. Если на территории муниципального образования активно развивается производственный сектор, но он не использует местные ресурсы, нельзя говорить об эффективности системы инфраструктурного обеспечения муниципального образования. Очень важно учитывать местные ресурсные территориальные особенности во время формирования кластерного подхода и реализации его на практике.

²⁷¹ *McMillan, J., Woodruff, C.* The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *Journal of Economic Perspectives*. Wash.: William Davidson Institute Working Paper, 2002, pp. 163-170.

3. Кластеры в муниципальном образовании могут создаваться как вокруг большого предприятия, так и путем самостоятельной интеграции малых бизнес - структур. В таком случае решающую роль должны сыграть органы муниципального управления. Преимущества применения кластерного подхода в муниципальном образовании заключаются в: повышении эффективности и результативности деятельности малых и средних предприятий; увеличении налоговых поступлений в местные бюджеты; обмену знаниями, опытом, успешными методиками, моделями и алгоритмами с другими предприятиями, входящими в кластер, что значительно повышает их экономическую устойчивость; улучшении кадровой инфраструктуры; создании возможностей для ввода инноваций и выхода на внешний рынок, в том числе международный; формировании основы для получения дополнительных конкурентных преимуществ, обусловленных не свойствами товара, а наличием развитых систем его продвижения; обеспечении управляемого развития муниципального образования, повышение эффективности реализации соответствующих стратегий, программ, проектов.

3. Малые хозяйственные общества

Создание и развитие малых инновационных предприятий (МИП) как средства укрепления связей вузовской науки с реальным сектором экономики было одной из главных целей Постановления Правительства РФ от 09.04.2010 № 219 о государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры учебных организаций, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, действие которого закончилось в 2017 г. Полученные в 2019 г. отчетные данные вузов позволяют оценить как успешную реализацию данного постановления в этом его аспекте. Доля вышедших на получение доходов МИП на базе учебных организаций более 10%, принятых за норму в европейских странах. Количественная динамика создания МИП и устойчивый рост экономических показателей дают основание для положительного заключения. Идея предоставления экономических льгот МИП, создаваемым для коммерциализации разработок вузов, в целом себя оправдала. Это не означает, что рост количества предприятий будет продолжен и далее, но не во всех вузах, скорее отдельные учебные организации продолжат создавать новые МИП, поскольку еще не исчерпан запас перспективных для коммерциализации научных заделов, другие постепенно будут сокращать число МИП, закрывая неперспективные проекты. Это нормальный процесс развития, который естественно замедляется при приближении к зоне насыщения. Для экономики важен тот момент, что МИП откликаются на текущие запросы промышленности, оперативно находя технологические решения. Появилась целая сеть предприятий, обеспечивающих технические решения в ходе совершенствования производственных процессов. При незначительных объемах производства вклад МИП может быть решающим, так как они находятся на критических направлениях решения производственных задач.

Совершенствование механизма государственной поддержки малых инновационных предприятий происходило в течение всего периода их деятельности, начиная от принятия Федерального закона № 217-ФЗ о создании при бюджетных научных и учебных организаций хозяйственных обществ (малых инновационных предприятий) в целях практического применения (внедрения) РИД» и до последнего времени. Основанием для внесения изменений были предложения и замечания вузов и научных организаций лиц с последующим обобщением, обработкой и внесением изменений в действующие федеральное законодательство. Общее направление изменений определялось требованиями снижения издержек бюджетных научных и учебных организаций и руководства МИП, связанных с созданием предприятий, юридическим оформлением, организацией работы. В результате были значительно смягчены требования к процедурам оформления предприятий, расширены полномочия организаций учредителей МИП. Одновременно с внесением изменений в федеральное законодательство происходило совершенствование нормативной базы на уровне самих организаций учредителей. В Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и

стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» – устанавливающим задачи государственной политики на период до 2024 года, вопросы малых инновационных предприятий не были выделены в самостоятельный раздел и стали частью более общего раздела (п. 13) о малых и средних предприятиях: «создание цифровой платформы, ориентированной на поддержку производственной и сбытовой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей; совершенствование системы закупок, осуществляемых крупнейшими заказчиками у субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей; упрощение доступа к льготному финансированию, в том числе ежегодное увеличение объема льготных кредитов, выдаваемых субъектам малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей; создание системы акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в том числе инфраструктуры и сервисов поддержки, а также их ускоренное развитие в таких областях, как благоустройство городской среды, научно технологическая сфера, социальная сфера и экология».

Новый этап в государственной политике поддержки науки как важного ресурса развития **новой экономики** обозначен в вышеуказанном Указе Президента РФ о национальных целях России²⁷² и далее в национальном проекте «Наука». В п. 13 Указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 сказано что: «Малые инновационные предприятия должны стать активными участниками проекта, что отражено в разделе о кооперации науки с реальным сектором экономики». Очевидно, что проект создаст новую среду для инновационной деятельности: выделяется значительное финансирование на создание научных заделов в фундаментальной науке, ставится цель продвижение получаемых результатов в промышленность и шире в реальный сектор экономики. Установлен основной технологический способ решения этих задач в рамках цифровизации экономики в соответствии с целями, задачами программы «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденной распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р. Можно предположить, что в рамках общей цифровизации будет найдено место и для создания единой информационной системы, связывающей производителей инноваций с компаниями потребителями инноваций. Современная политика поддержки МИП не предполагает массивных капитальных вложений бюджета в создание и развитие этих предприятий. Проблема особых рисков создания МИП по сравнению с обычными рисками предпринимательской деятельности вызвана наличием в этой деятельности особых функций, связанных с освоением или созданием научно-технических заделов и последующей организацией производства на их основе новой продукции или услуг. Рассмотрение этих рисков в данной работе вызвано тем обстоятельством, что дифференциация профилей деятельности МИП ведет к существенным различиям в природе и значимости рисков для предприятий с разным содержанием деятельности. Соответственно различаются и способы уменьшения этих рисков. В то же время влияние рисков на темпы развития МИП несомненно, так как риски снижают привлекательность МИП для сотрудников бюджетных научных и учебных организаций, с одной стороны, и для финансового сектора и бизнеса, с другой стороны. Государственная поддержка МИП обусловлена значимостью результатов их деятельности для экономического и технологического развития страны, но формы и размер этой поддержки должны быть согласованы с ожидаемым эффектом от деятельности МИП и с потребностями этих предприятий в защите от рисков. Научно-технические риски связаны с неопределенностью получения научно-технического результата (возможности его

²⁷² Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 «Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – Документ предоставлен КонсультантПлюс (дата обращения 22.12.2020).

получения и будущих характеристик); технологические – с неопределенностью применения этого результата на практике (неопределенной является ситуация возможности производства нового продукта и производства его в срок, а также воздействия технологических процессов на внешнюю среду); а коммерческие связаны с непредсказуемостью реакции рынка на новый продукт.

В основном действующие МИП заняты либо выполнением НИОКР, либо непосредственно оказывают технические и производственные услуги. Из этого факта следует, что разные группы МИП сталкиваются с неодинаковыми рисками в своей деятельности. Также риски делятся на две большие группы по их происхождению: «внешние» и «внутренние». Внешние риски обусловлены средой, внутренние риски более связаны с характером деятельности. Под внешними рисками понимаются риски институциональные, экономические, политические (законодательные). Институциональные риски на деле являются факторами неопределенности, создаваемыми несовершенством действующей в России системы работы государственных учреждений, обслуживающих инновационную деятельность. Речь идет о задержках в принятии решений со стороны государственных учреждений и вышестоящих организаций. Прежде всего, задержки с реакцией этих учреждений на запросы МИП. В более выгодном положении находятся предприятия, выбравшие для себя деятельность, не связанную с длительными разработками. В основном это оказание разного рода научно-технических услуг, консультаций, образовательных услуг и выполнение НИОКР по внешним заказам. Среди экономических рисков отмечаются трудности выхода на рынки инновационной продукции, большая изменчивость этого рынка. Анализ создаваемых вузами и НИИ новых технологий, которые являются в значительной мере базой для создания МИП, показал наличие параллелизма в направлениях разработок (так типично создание новых видов бетона, различающихся составом добавок, довольно много разработок материалов для стоматологии). Наличие заказчика инновационной разработки еще не является гарантией экономического успеха МИП. Заказчик, даже если это устойчивая и крупная компания, в условиях экономического спада и недостатка денег в обращении часто оказывается неспособным своевременно оплатить уже сделанную работу. Для МИП, не имеющего других источников дохода, это серьезный элемент экономического риска. В этой ситуации руководители МИП оказываются перед выбором: соблюдать чистоту профиля и допустить гибель предприятия, связанную с невозможностью выплачивать зарплату сотрудникам, или же нарушить чистоту инновационной деятельности, взять заказ на простую работу и допустить риск потери статуса инновационного предприятия, утратить право на использование упрощенной системы налогообложения. При получении сложных заказов, связанных с созданием действующих образцов, МИП сталкивается с необходимостью привлекать к работе на условиях временной занятости или дистанционной работы высококвалифицированных специалистов, которых оно не может найти в вузе и НИИ. Это могут быть конструкторы, технологи, программисты, то есть специалисты технических профилей, которых нет среди преподавателей и исследователей организаций учредителей. В этом случае успех выполнения внешнего заказа будет зависеть от возможности найти таких специалистов в своем регионе. Чем более перспективная и сложная разработка ведется в малом предприятии, тем больше риски, связанные с поиском кадров специалистов. Вузы и НИИ могли бы организовать самостоятельную подготовку необходимых специалистов, но перечень специальностей утверждается Минобрнауки России, которое имеет собственные цели в составлении этих перечней. Политические риски хотя и существуют, но в малой степени вызваны спецификой инновационной деятельности. Это риски изменения государственной экономической и инновационной политики. Например, создание большого числа МИП при учебных организациях было связано с выполнением Постановления Правительства РФ № 219 о развитии инновационной инфраструктуры учебных организаций, включая поддержку малого инновационного предпринимательства. Были выделены субсидии с

условием создания бюджетными научными и учебными организациями хозяйственных обществ, предусмотренным Федеральным законом № 217-ФЗ о создании при вузах и НИИ хозяйственных обществ (малых инновационных предприятий). Учебные организации выполнили свои обязательства, создали хозяйственные общества. Но финансовая поддержка вузов в реализации этого направления закончилась в 2012 году, налоговые льготы также постепенно сокращаются. Ожидание продолжения политики поддержки МИП не оправдалось, так как направления государственной инновационной политики резко изменились с принятием Постановления Правительства РФ от 18.04.2016 № 317 (ред. от 03.04.2018) «О реализации Национальной технологической инициативы». В политике поддержки инновационной деятельности учебных организаций также заметно было преобладание «имиджевых целей» (повышение рейтинга вузов вместо повышения инновационной активности). Эти колебания в целях научно-технической и инновационной политики заставляют учебные организации более осторожно подходить к созданию малых инновационных предприятий.

Ряд проведенных авторских исследований²⁷³ позволил определить тенденцию в отношении вузовских инновационных предприятий, которая заключается в том, что финансово неэффективные предприятия закрываются и создаются новые хозяйственные общества и партнерства. При этом выявлена группа внутренних рисков в отношении МИП, связанная с организацией работ в организации учредителя и в самом МИП. Речь идет о возможных ошибках в выборе разработки, на основе которой создается новое МИП, подборе кадров, неудачах в ходе конструкторской разработки и подобных сбоях. При рассмотрении рисков необходимо разделить участников всего процесса создания, работы и поддержки МИП по их интересам в деятельности МИП: 1) Риски вуза и НИИ сводятся к возможности потери времени и денег, так как для создания и поддержки МИП они создают и содержат подразделения инфраструктуры. Доходы от деятельности МИП теоретически должны оправдывать эти затраты. Факторы риска для организации учредителя это ошибки с выбором передаваемого в пользование результата исследований, с выбором руководителя МИП, ошибки в прогнозе будущего спроса. 2) Риски коллектива МИП наиболее зависимы от экономического успеха предприятия и наиболее подвержены рискам. Первые неудачи могут быть у инициаторов создания МИП уже на этапе регистрации, так как создающие предприятие преподаватели учебной организации или научные сотрудники не имеют опыта предпринимательской деятельности. Эти сложности преодолены в тех организациях учредителях, которые уже накопили опыт работы с МИП. При наличии достаточного числа созданных МИП организация учредитель способен оказать им существенную поддержку, снижающую риски хозяйственной деятельности. На значимость хозяйственных рисков существенно влияет выбранный предприятием профиль деятельности. Наиболее устойчивыми оказываются доходы предприятий, которые выбрали относительно простые функции научно-технического, организационного и консультационного обслуживания. 3) Риски инвесторов и бизнеса заключаются в том, что венчурные фонды не ориентированы на финансирование МИП. В России венчурные фонды предпочитают крупные проекты с гарантированным будущим. Это предпочтение

²⁷³ *Кохно, П.А.* Риски экономического развития: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 504 с. *Кохно, П.А.* Риск-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 263 с. *Кохно, П.А.* Инновационная экономика: факторы, показатели, модели // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2019, №2. С. 33-46. *Кохно, П.А., Кохно, А.П.* Модели распределения бюджетных средств на программные мероприятия различного уровня в Ежегоднике: Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. Вып. 2. Ч. 1 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2019. – 636 с. С. 255-261. *Кохно, П.А.* Риски муниципальных хозяйствующих субъектов: классификация и определяющие факторы // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки, 2020, №2(221). С. 89-106. *Артемьев, А.А., Непомнящих, И.Ф., Кохно, П.А.* Риски экономической политики России // Вестник Московского университета Министерства внутренних дел России, 2020, №7.

имеет объективные причины – венчурный фонд финансирует развитие компании с целью продажи в перспективе своей доли акций на рынке. Но в России отсутствует рынок МИП. Формирование такого рынка это будущее сектора МИП. Крупные компании в России, как и в других странах, предпочитают покупать инновационные предприятия полностью состоявшиеся. В этом случае предприятия уходят из созданной бюджетными научными и учебными организациями сети. Они также уходят при достижении финансового успеха без привлечения стороннего капитала. Особенность инновационных компаний, состоявшихся на базе МИП, заключается в сохранении ими профиля научно-производственных предприятий. Принято подчеркивать два фактора, определяющих риски сторонних инвесторов: собственно научный риск (идея может не оправдаться, рынок может не воспринять разработку) и риск совместных действий инвестора с научными работниками в составе МИП и организации учредителя. В настоящее время наметился путь решения проблем надежности и взаимодействия за счет создания устойчивых кластеров, включающих организации учредителей МИП, ведущих партнеров, МИП. Это означает, что вопросы финансовые отходят на второй план, а на первый план выходит необходимость решения крупных научно-технических задач. 4) Риски государства заключаются в долгосрочных тенденциях (интересах) в развитии МИП, так как по оценкам ряда учёных и специалистов научно-теоретические и прикладные разработки МИП прямо воздействуют на решение проблем высокотехнологичной промышленности. В результате государство строит политику поддержки МИП без знания, ожидаемого от их деятельности результата, исходя из общих соображений пользы инновационной деятельности и опираясь на пример других стран. Риски государства заключаются не в опасности банкротства или денежных потерь, но в замедлении технического прогресса и неэффективном использовании бюджетных средств. Описанные риски государства превращаются в реальные потери при прямом или косвенном распределении бюджетных средств для поддержки МИП. Кроме того, государство разделяет финансовые риски со всеми участниками процесса создания и развития этих предприятий. Любая неудача предпринимателя отражается на экономике государства.

Далее предлагаются вытекающие из всего вышесказанного рекомендации по снижению рисков инновационной деятельности МИП. Многообразие мер по снижению рисков целесообразно структурировать по группам рисков на институциональные, экономические и политические. Институциональные риски на уровне бюджетных научных и учебных организаций вполне управляемы. Создание инновационного блока подразделений вуза с материальной базой в виде «технопарка» или другого аналогичного подразделения способно минимизировать эти риски²⁷⁴. В результате хорошо организованной работы в ряде МИП были до конца исчерпаны человеческие ресурсы. Именно кадры стали ограничивающим ресурсом для дальнейшего развития МИП. Этап решения кадровой проблемы за счет совмещения преподавательской деятельности с инновационной уже пройден. На новом этапе развития МИП организациям учредителям придется решать кадровую проблему, возможно путем привлечения кадров для инновационной деятельности со стороны. При достаточно развитом взаимодействии МИП и корпорациями заказчиками, как показывает зарубежный опыт, крупные корпорации создают специальные службы для подготовки кадров для инновационной деятельности. Компания заказчик делегирует своих специалистов в МИП. Подобное сотрудничество реализуется и в России, с участием компаний заказчиков и организации учредителя, создающих совместные научно-технические подразделения и обменивающиеся специалистами. В перспективе можно рекомендовать планирование подготовки технического персонала для работы в МИП с помощью компаний, сотрудничающих с МИП или с организацией учредителем. На уровне государства стратегия снижения

²⁷⁴ Кохно, П.А. Белорусский парк высоких технологий - специальная зона экономического роста и страны и Минского региона // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-0567, публ.26527, 03.07.2020.

институциональных рисков вузов, НИИ и МИП осуществляется путем расширения свобод предпринимательских решений. В США и Ирландии вузы вправе издавать локальные акты, регулирующие вопросы долей научно-образовательных учреждений в компаниях, использующих университетскую интеллектуальную собственность. Практика использования данного опыта характеризуется большей свободой университетов в части создания дочерних компаний и позволяет привлекать значительные средства внешних источников финансирования, что приносит больший коммерческий эффект. Учитывая данный факт, с 1 сентября 2013 года в Закон о малых инновационных предприятиях научно-образовательной сферы (217-ФЗ от 2 августа 2009 г.) были внесены важнейшие поправки. Изменения в законодательстве означает снижение рисков, связанных с политической государственной, но одновременно с расширением свободы действий организаций-учредителей естественно увеличиваются и экономические риски как результат их собственных ошибок. Это стратегически важное направление совершенствования государственной политики в области инновационной деятельности, так как оно происходит в общем русле постепенного перехода от опоры на административные методы управления к экономическим методам. Одновременно следует рекомендовать вузам и НИИ, имеющим сеть МИП, создавать фонды финансовых гарантий. Они могут быть использованы для временной поддержки МИП и как залог при получении кредитов банком. Целесообразно также включать исследования МИП высокого уровня в мероприятия национальных проектов.

Общие черты ориентированных на научно-техническую и технологическую деятельность МИП заключаются в том, что результатом их деятельности является решение проблем, составляющих часть производственной задачи во многих областях производства. Специализация на обеспечении одного или нескольких производственных процессов в МИП встречается часто и является естественным способом коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Организация работ более сложная, чем можно было предположить для задачи коммерциализации конкретного РИД, права пользования которым переданы в МИП. В чистом виде такая одношаговая специализация практически не встречается. Более характерно постоянное взаимодействие МИП и структурных подразделений организации учредителя. В создавшейся схеме взаимодействия научных исследований и разработок, как в МИП, так и в организации-учредителе организуются с ориентацией на спрос компаний в реальном секторе экономики. Стратегический результат такой деятельности – предприятия получают возможность совершенствовать производственные процессы, а это и есть путь технологического развития. Предложенные МИП технологии не обеспечивают во многих случаях модернизацию полного цикла производства, но позволяют предприятиям осваивать производство новых продуктов, повышать качество продукции, снижать затраты. Опора на оригинальные разработки дает предприятиям способность конкурировать с зарубежными предприятиями. Необходимые сведения о потребностях промышленности на перспективу и ожидаемые результаты исследований и разработок содержат технологические и научные прогнозы. Государство финансирует разработки технологических прогнозов на отдаленную перспективу, например, Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года²⁷⁵. Второе направление решения проблемы соединения разработчиков новых технологий с заказчиками это использование государственных программ. Рекомендации по разработке программ инновационного развития (ПИР) акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий были утверждены Правительственной комиссией по высоким технологиям и

²⁷⁵ Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Правительством РФ) – Режим доступа. – Документ предоставлен КонсультантПлюс (дата обращения 28.11.2020).

инновациям²⁷⁶. Предполагалось, что входящие в крупные корпорации компании с государственным участием разработают ПИР в соответствии с утвержденными рекомендациями.

В настоящее время проблема сближения промышленности с инновационными организациями поставлена на новую основу. При формировании «Национальная технологическая инициатива» (НТИ) – «программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году»²⁷⁷ выбор направлений исследований был подчинен запросам рынка и согласовывался с представителями бизнеса. Но механизм реализации программы не предусматривает планомерного привлечения МИП. Более того, отсутствие планомерности в формировании программ исследований и разработок по направлениям означает, что для реализации программы позволяет до настоящего времени откладывать создание единой информационной системы. Необходимы скоординированные действия со стороны государства по выявлению потребностей промышленности и созданию цепочек от научных исследований до программ модернизации с участием МИП. В России сектор МИП формируется вокруг вузов и НИИ, в то время как в развитых странах основная масса малых и средних инновационных предприятий формируется *вокруг высокотехнологических компаний*. Между тем технологическое развитие во всем мире создает условия для более тесного сотрудничества МИП с промышленными компаниями. В России эти тенденции видны в практике взаимодействия ведущих технических университетов с партнерами в реальном секторе экономики. Это современная тенденция объединения научной и производственной деятельности. Вовлечение МИП в альянс, образованный учредителем и заказчиками, создает наиболее благоприятные условия для разработки и продвижения новых технологий и обеспечивает устойчивые доходы для МИП. Важно отметить, что наибольшие доходы приносит деятельность, не связанная непосредственно с инновационной деятельностью как переходной от научной к производственной. Ближе всего к требованиям Федерального закона № 217-ФЗ о создании при бюджетных научных и учебных организациях хозяйственных обществ (малых инновационных предприятий) и Налогового кодекса Российской Федерации стоит деятельность по созданию инновационной продукции и сочетание научной деятельности с изготовлением на ее основе готовой продукции (или услуг). Предприятия такого типа малочисленны, но именно они лидируют по объемам доходов. По своему типу эти предприятия приближаются к научно-производственным предприятиям. Формально все рассмотренные в выборке предприятия имеют статус хозяйственных обществ, созданных бюджетными научными и учебными организациями в соответствии с требованиями налогового кодекса, и все они представлены в едином реестре учёта уведомлений о создании хозяйственных обществ. Но также несомненно, что влияние их деятельности на народное хозяйство принципиально различное.

Эффект от деятельности МИП не ограничивается получением доходов, так как инновационный характер их деятельности создает эффекты, проявляющиеся у непосредственного потребителя услуг и продукции МИП и далее во всем народном хозяйстве вследствие диффузии созданной новации. Именно эти эффекты являются экономическим основанием для оказания государственной поддержки, которая по существу является способом оплаты эффекта со стороны общества. С экономической

²⁷⁶ Методические рекомендации по разработке Программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий являются ключевым документом утверждённые на заседании Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям (протокол от 03.08.2010 № 4). – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.

²⁷⁷ Национальная технологическая инициатива – программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://asi.ru/nti> (дата обращения 28.11.2020).

точки зрения государство выступает третьим участником контрактов МИП с заказчиками. Но делает это в обобщенной форме, так как подготовка и заключение специальных контрактов с каждым МИП потребовали бы слишком больших затрат. Деятельность МИП позволяет поддерживать технологический уровень в нескольких секторах производства, а продукция является ресурсом для совершенствования технологий в разных секторах. При анализе деятельности МИП было замечено, что наибольшее согласование содержания деятельности с заявленными в уставе целями наблюдается в первые два-три года, а в дальнейшем проявляется тенденция поиска новых заказчиков, вследствие чего тематика упрощается и расширяется. Часть предприятий специализируется на выполнении функций обычного малого предприятия без включения научной деятельности или использования результатов научной деятельности, полученных из других источников. Наиболее ценный вклад в развитие технологий дают предприятия, отнесенные к четвертой и пятой группе по уровню инновационности (глубине разработки). Практически всегда полученные ими результаты имеют перспективу диффузии в другие области производства, применяются для решения широкого круга задач. Именно такого рода вузовские малые инновационные предприятия нуждаются в специальной дифференцированной государственной поддержке.

Примером успешности вузовского инновационного предприятия хорошо соответствует случай ООО «Вакуумные системы и технологии» созданном на базе ФГАОУ ВО «Белгородский государственной национальный исследовательский университет», который занял нишу высокотехнологичного производственного процесса. Это не производство товарной продукции, а участие в производственных процессах широкого назначения. Причем, нет постоянного статичного решения, все время возникают новые производственные задачи, поэтому постоянно ведутся исследования. Тем самым, МИП такой классической специализации выполняют функции заводских лабораторий и конструкторских бюро, но специализированных не под конкретное предприятие, а под широкий круг предприятий, нуждающихся в осуществлении подобных процессов. Стратегический результат такой деятельности – предприятия получают возможность совершенствовать производственные процессы, а это и есть путь инновационного научно-технологического развития. Предложенные МИП технологии не обеспечивают во многих случаях модернизацию полного цикла производства, но позволяют предприятиям осваивать производство новых продуктов, повышать качество продукции, снижать затраты. Опора на оригинальные разработки дает предприятиям способность конкурировать с зарубежными предприятиями.

4. Золотые пропорции государственно-рыночных соотношений²⁷⁸

Схема гармонии государственного управления (госвмешательства в экономику) по золотому сечению изложена на рис. 1. Поясним термины, употреблённые на рис. 1.

ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ (золотая пропорция) – соотношение двух величин, при котором большая величина относится к меньшей, так же как сумма величин к большей. В процентном округлённом значении «золотое сечение» – это деление какой-либо величины в отношении 62% и 38%. В математике нередко применяется название «Формула Божественной гармонии». Золотые пропорции широко распространены в природе: от ракушек моллюсков и строения человеческого тела, до принципов строения Солнечной системы и галактики Млечный путь.

ДИРИЖИЗМ (фр. diriger – управлять) – политика активного вмешательства в управление экономикой со стороны государства в середине сороковых годов XX в. во Франции. Принципам дирижизма противоположен принцип невмешательства (laissez-faire, с фр. – повольте-делать) – это есть принцип экономического либерализма и минимизации государственного регулирования.

ЛИБЕРАЛИЗМ (от лат. liberalis – свободный) – это провозглашение прав и свобод

²⁷⁸ Параграф 6.4 написан при участии д.э.н., профессора **Звягина А.А.**

каждого человека высшей ценностью и устанавливает их правовой основой общественного и экономического порядка. В настоящее время в России в сознании масс понятие «либерал» твёрдо ассоциируется с понятием «компрадор», «западник», «предатель интересов России». Адепты противодействия государственному вмешательству в экономике, либертарианцы, исповедуют стратегию «Государство – ночной сторож».

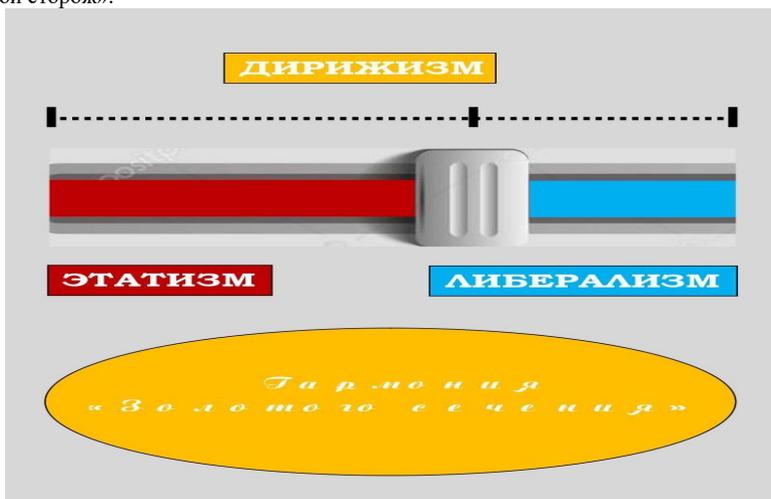


Рис. 1. Составляющие подсистемы государственного управления по золотому сечению

ЭТАТИЗМ (от франц. *État* – государство) — направление общественной мысли, абсолютизирующая роль государства в обществе и предполагающая широкое и активное государственное вмешательство в экономическую и социальную жизнь общества.

СОЛИДАРИЗМ (от фр. *solidaire* – действующий заодно) – буржуазная политическая концепция, выдвинутая в противовес концепции К. Маркса о борьбе классов, ведущей к революции и ниспровержению капиталистического строя, и проповедующая необходимость солидарности и стремления к компромиссу, социальному сотрудничеству и духовному доверию среди различных слоёв общества, объединённых в группы интересов.

КОРПОРАТИВИЗМ – буржуазная политическая теория, построенная на основе солидаризма и этатизма, направленная против любых либеральных и демократических идеологий, отстаивающая постулат о том, что элементарными ячейками общества являются не отдельные лица, а только объединённые в корпорации определённые социальные группы активных граждан, в обществе, где государство имеет главенствующее положение во всех проявлениях жизнедеятельности, а стабильность (стабилизация) достигается за счёт солидаризации этих корпоративных объединений. Стабилизация: небольшой на 2%-3% годовых, но уверенный экономический рост. Парламент фактически является назначенным, не члены корпораций в парламент не допускаются, его функции – юридическое оформление законов. Вместо идеологии, любое проявление которой запрещено в корпоративном государстве, населению предлагается институт традиционной религии (где церковь также рассматривается как корпорация) и патриотизм без идеологической окраски.

ФАШИЗМ (итал. от *fascio* – фашина, пучок, связка, объединение) – итальянский вариант корпоративизма, претворённый из теории в практику. Фашистская партия рассматривалась именно как корпорация «преданных». Любая политическая борьба под

запретом. К выборам в парламент, даже в урезанном виде, допускалось лишь 2/3 населения (только члены тех или иных синдикатов или объединений профессионального характера). В 1929 году атеист Муссолини выделил часть территории Рима и создал «государство Ватикан», признав папу независимым главой этого государства. **Фашистская Германия** – это политический ярлык. Германия была демократической страной. В Германии существовала нацистская партия, прямые всеобщие выборы и самое главное – государственная нацистская идеология. Советские пропагандисты по известным причинам (Национал-социалистическая немецкая рабочая партия (НСДАП) была близка по звучанию с Российской социал-демократической рабочей партией (РСДРП) – ввели понятие «фашистская Германия». Тем более, что на тот момент у всех на слуху были интербригады и бои в Испании с фашистами Франко.

Успешными примерами корпоративистских государств, просуществовавших по 25-30 лет, являются Испания и Португалия. С известными оговорками к ним можно причислить Южную Корею и Индонезию времён правления военных. Отметим, что доказательная база о выборе оптимальных пропорций дирижизма и либерализма в экономике находится вне рамок данной монографии. Однако следует отметить, что о важности учёта «Золотых пропорций» в достижении гармонии управления не раз отмечена членами междисциплинарной научной школы «Промышленная управленческая элита развития» АНО «Развитие инноваций» в своих работах²⁷⁹. Сразу же надо сказать: государство всегда вмешивалось в экономику независимо от уровня развитости экономики или ее типа. Весь вопрос в пропорции между госвмешательством и стихией рынка. Исторически пороговым этапом в осознании значимости государственного вмешательства в экономику стал кризис 30-х годов в США. Он обозначил во всём мире переход государств к программе всестороннего воздействия на экономику для корректировки работы рыночных механизмов. Суть этой программы, во многом основанной на учении английского ученого-экономиста Дж. Кейнса, кратко можно свести к следующему: отказ от концепции само регулируемости рынка («рынок всё сам отрегулирует»); ограничение стихии конкуренции (введение звериного желания прибыли любой ценой в жёсткие цивилизационные рамки); внедрение институциональных методов госрегулирования экономических процессов в стране. Анализ мировой практики неоднократно подтверждал и подтверждает ныне, что верхняя и нижняя границы государственного присутствия в экономике не могут быть одинаковыми для всех стран. Поэтому при выборе долгосрочной стратегии управления экономикой для нашей страны нельзя не учитывать особенности России-цивилизации. Более чем тысячелетняя история страны свидетельствует, что центральная власть (государство) всегда являлась не надстройкой для оказания тех или иных услуг обществу (полицейских, военных, бюрократических и т. д.), а выступала становым хребтом и основой развития самого общества. Авторский расчёт фаз решения стратегических задач управления человеческими ресурсами показал скорое наступление фазы отрезвления от реформаторского угара. Эта историческая фаза, с отечественными особенностями, характерна своим практическим осмыслением путей и рамок решения поставленной сверхзадачи, усиления роли государства и началом экономического роста. Можно уверенно сделать вывод: на фоне глобального экономического кризиса переход от всевластия свободного рынка к дирижизму есть общемировой тренд, а в силу отечественных особенностей – единственная действенная мера по защите интересов большинства населения и обеспечения экономического развития страны.

Акцентируем внимание на теме, которая редко затрагивается в официальных

²⁷⁹ *Кохно П.А., Иванус А.И.* Золотые пропорции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2014, №2. С. 11-19. *Кохно П.А., Костин А.Л.* Союзное государство. Книга 7. Интеграция по золотому сечению. – Москва: Гелиос АРВ, 2006.-656 с. *Кохно П.А.* Экономика управляемой гармонии. Кн. 5. Экономика интеллектуальной продукции. – М.: УРАО, 2014. *Иванус А.И.* Гармоничный инновационный менеджмент. – М.: Либроком, 2011.

министерских источниках и других структур Правительства РФ. Эта тема касается устоявшихся цивилизационных традиций человеческих взаимоотношений. Имеются ввиду православно-социалистические (общинные) духовные традиции, под которыми понимается наличие у русских своего идеального ценностного плана, играющего огромную объединительную роль, заключающегося в православном архетипе русской культуры, присущем всем социальным слоям России. Отказ от учёта этих традиций прямо влияет на качество управления. Причём такое понимание присуще именно отечественной политической экономии. Ещё в первых российских учебниках критиковалась западный подход за забвение морально-этических начал (например: Степанов Тихон Фёдорович. Записки о политической экономии. СПб., 1844). Завкафедрой политэкономии и статистики Московского университета проф. Бабст Иван Кондратьевич выделял нравственный капитал, заключающийся в народной честности, народной предприимчивости и степени трудолюбия, в живом и ревностном участии в Общем деле ради Общего блага (Курс политической экономии. М., 1859). Академик Янжул Иван Иванович включал фактор честности в число составляющих экономического роста (Экономическое значение честности (забытый фактор производства).

Члены научной школы «Промышленная управленческая элита» являются приверженцами постулата об имеющемся и возрастающем значении нравственного фактора в экономическом развитии России. Как раз вмешательство государства по устранению вредного перекося, утвердившегося в ряде кафедр в образовательных и научных центрах типа ВШЭ и РАНХиГС, а также в некоторых департаментах министерств Правительства России, так сказать в штабах госуправления – есть крайне необходимая мера по подвигке ползунка на «главном пульте управления» в сторону превалирования дирижизма. Иначе, как показала практика двух последних десятилетий, очередным планам на развитие не суждено будет сбыться. Дважды за последние 20 лет у России появлялся шанс рыбка вперёд. Однако каждый раз поступательный импульс и пассионарное оживление тонуло в мешанско-потребительском болоте сдержек и противовесов. В 2002-2004 годах замаячил призрак корпоративистского государства, базирующегося на идеях солидаризма. Основными политэкономическими посланиями этого можно считать предвыборные обещания «Единой России» на рубеже 2003-2004 гг. и «Стратегию 2020», начавшуюся создаваться в 2006 г. Однако рифы либерализма потопили все начинания. Современная русская версия корпоративизма по лекалам НТС не прошла²⁸⁰. Лозунг «Россия-корпорация» приобрёл чётко коммерческий оттенок²⁸¹. Корпоративизм, какой красивой его не крась, - это прежде всего – Служение государственным интересам, что наносит болезненный удар по либеральному завоеванию: «Свобода лучше, чем не свобода!». То есть бенефициарам приватизации пришлось бы делиться экономическим ресурсом. За что тогда, спрашивается, они в крови и нечистотах разборок 90-х измарались по уши. Просто возмутительно! «Своя рубашка ближе к телу», – этот принцип возобладал и предкасаемо развратил элиту.

А поток «халаявных» нефтедолларов смыл как сель все благие намеренья элитариев. Надежды на экономический рывок окончательно похоронила объявленная либеральная мобилизация четырёх «И» г-на Медведева Д.А.: «институты, инфраструктура, инновации, инвестиции». Экономический «бег на месте» только усилился, а вот количество долларовых миллиардеров (олигархических кланов) выросло более чем в 10 раз. Правда, к

²⁸⁰ Русским проявлением корпоративизма можно считать политическую платформу НТС. Народно-трудовой союз – эмигрантская белогвардейская организация, чью идеологию неудачно принял генерал-предатель Власов (верхушка НТС, в конце концов, была арестована Гестапо, а идеолог, философ Ильин И.А., помещён под домашний арест). Печатным органом НТС в послевоенное время стал журнал «Посев» (основан в 1945 г. в лагере для перемещённых лиц Мёнхенгоф в американской зоне оккупации Германии). В настоящее время издательство журнала находится во Франкфурте-на-Майне.

²⁸¹ В Системе национальных счетов (СНС-2008) даётся чёткое определение корпорации, как единице, «способной производить прибыль или другие финансовые выгоды для их собственников».

2010 г. основой «большой» экономики России окончательно стали государственные корпорации, как основа дирижизма. Время шло. У юго-восточных границ России ударил набат Русской Весны. Некими документальными заверяющими запрос на изменения можно считать «Майские указы 2012 г.» и программные документы Валдайских клубов тех времён о России-цивилизации. Однако опять родовая черта настоящей элиты – компрадорство, сыграла свою негативную роль. Это ведь что же получается? Надо делиться политическим ресурсом? Однако мещанско-стайный принцип: «Своих не сдаём», – получил первенство. Да, собственно, и кого сдавать-то, если у поголовного большинства людей, принимающих решения, дома-счета-жёны-дети-собачки-любовницы оказались за границей. Разгорающийся костёр Русской Весны был тщательно затоптан. Вместо всего левого берега Днепра и Причерноморья народу предьявили небольшой полуостров. А дальше, под завесой «крымнаш», компрадорская элита в своём стойком желании: «Не меняться! Не развиваться!», пошла на «lock-in effect». Тем не менее, откровенно дирижистские меры по наведению порядка с Гособоронзаказом, с импортозамещением и в целом в ОПК с переменным успехом, но всё же дали свои результаты. Госвмешательство вторглось даже в святая святых либертарианцев, в финансовую сферу, в части списания долгов предприятий ОПК. Однако же, живём мы в России, и у нас «Бог Троицу любит!». Глобальный кризис, многолетнее падение доходов населения и пандемия вновь в третий раз за последние 20 лет подвели изрядно потрёпанную и уставшую элиту страны к необходимости выбора. Только стратегия «Всем сестрам по серьгам» уже не работает по причине резкого сжимания ресурсной базы. В полный рост встала дилемма, достойная пера Шекспира и его трагедий. И как шекспировские трагедии, имеющие в своей основе глубокий нравственный выбор. Потерять только часть политэкономического ресурса, отказавшись от компрадорско-либерального уклона, вернувшись на исторический путь Русской цивилизации. При том при всём, придётся не только делиться, но и понять реальную угрозу потери всего «нажитого непосильным трудом» и любовно вывезенного за кордон. Да ещё придётся извابتиться от наиболее упёртых соратников и серьёзно пополнить свои ряды из числа контроллиты. Или, застыть в бездействии под убаюкивающие отчёты-сказки, как в начале 1917 г. или в конце 1980-х. И тогда точно потерять всё, вместе со страной. Правда, какие бы трагические события не предстояли, Россия выживет. А вот участь элиты, отказавшейся от антиколониальной и антилиберальной трансформации – плачевна.

Возвращаясь к теме дирижизма, необходимо отметить, что научная школа «Промышленная управленческая элита развития» всегда руководствовалась постулатом: действенным инструментом управления экономической безопасностью и ростом эффективности предприятий с госучастием, оказывающих наибольшее воздействие на состояние безопасности страны, является госуправление менеджментом высшего управленческого звена этих предприятий через систему подготовки и экзаменации. Система индивидуальной управленческой подготовки и экзаменации руководителей предприятий с госучастием на сегодняшний день отсутствует, что отрицательно сказывается на повышении эффективности производств в России. Хотя подобные системы существуют в ряде стран с рыночной экономикой. Создание структуры по подготовке и экзаменации кадрового резерва руководителей в качестве институциональной подосновы формирования элиты развития позволит Правительству РФ выйти из ограниченного состояния «распределителей» и «рекомендателей» (*«состояния институционального идиота»* К. Крауч) и перейти к реальному государственному вмешательству в важную кадровую корпоративную сферу в интересах безопасности и развития страны. Руководствуясь известной максимой «Критикуешь – предлагай, предлагаешь – делай!», Экспертный совет АНО «Развитие инноваций» с междисциплинарной научной школой «Промышленная управленческая элита развития», как авторы и разработчики системы, декларируют наличие научно-методологического обеспечения и кадрового потенциала для создания структуры по специальной подготовке и экзаменации кадрового резерва

руководителей промышленных предприятий при Минпромторге России.

5. Выстраивание новых общественных отношений

В ряде авторских монографий и статей²⁸² доказательно утверждается, что стратегия научно-технологического развития Российской Федерации является одной из ключевых проблем, без решения которой невозможно обеспечить способность страны адекватно отвечать на большие вызовы, формировать эффективную современную систему управления сферой научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Основные принципы построения такой системы определяются тем, что научные и образовательные организации, промышленные предприятия и интеграционные структуры (корпорации), решая большое количество разноплановых задач, в совокупности должны обеспечить реализацию полного инновационного цикла от фундаментальных исследований до внедрений результатов НИОКР в производство. Это требует применения различных методов организации деятельности научных коллективов, решающих разные задачи, и использования адекватных инструментов их финансирования.

В статье²⁸³ говорится «сегодня Россия не быстро, но неуклонно приближается к рубежу, когда ей придется делать выбор пути своего дальнейшего развития и соответственно выбор своего обозримого будущего. Остановить этот исторический процесс уже невозможно. Делая этот выбор, нынешнее и следующее поколения россиян берут на себя огромную ответственность. При этом уходят в прошлое те времена, когда можно было потом ссылаться на то, что мы не ведали, что совершали, что кто-то, а именно власть принуждала нас к такому выбору, что у нас не было такого исторического опыта, который помог бы разобраться, что к чему. А выбор в общем-то не так уж сложен: либо подчиниться силе инерции, бездумно двигаться по проложенной колее, либо решительно отладить по-новому модель нашего общества. И можно будет сделать так, как, чтобы это не сопровождалась глубокими потрясениями вроде гражданской войны».

Разумеется, нельзя ожидать, что строительство лучшего будущего будет базироваться на всеобщем общественном консенсусе, что ныне господствующие социальные группы, по крайней мере часть из них не окажут сопротивление, может быть, очень сильное, однако многое позволяет предвидеть, что в конечном счете эти группы не смогут возобладать и, полагаем, уже начинают это осознавать. В то же время очевидно и то, что новая перестройка будет связана с большими трудностями, чем первая. Одна из причин заключается в том, что в 90-ые годы ново-старая элита по существу реализовала

²⁸² *Кохно, П.А.* Экономика управляемой гармонии. Книга 4. Экономика исследований и разработок / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 298 с. *Кохно, П.А.* Системные закономерности НИОКР / Каштанов В.В., Кохно П.А., Лаптев В.Н. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 490 с. *Кохно, П.А.* Приоритеты научно-технологического развития // Общество и экономика, 2012, №2. С. 41-58. *Кохно, П.А.* Оборонно-промышленный комплекс России и перспективные технологии // Военная мысль, 2012, №9. С. 3-10. *Кохно, А.П.* Финансирование научных исследований и разработок // Общество и экономика, 2012, №11. С. 24-37. *Кохно, П.А.* Патентная модель оценки эффективности затрат на исследования и разработки // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2013, №2. С. 17-24. *Кохно, П.А.* Трансфер технологий в инновационной экономике // Человек и труд, 2013, №9. С. 46-48. *Кохно, П.А., Ситников, С.Е.* Приоритетные направления и технологические тенденции оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2013, №2. С. 30-39. *Кохно, П.А., Кохно, А.П., Ситников, С.Е.* Показатели и модели оценки эффективности государственного финансирования исследований и разработок // Общество и экономика, 2017, №5. С. 39-70. *Кохно, П.А., Ситников, С.Е.* Прикладные НИОКР - центральное звено инновационных проектов // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2. С. 42-50. *Кохно, П.А.* Экономическая безопасность России в системе мирового технологического развития // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2019, №1. С. 75-86. *Кохно, П.А., Кохно, А.П.* Высокотехнологичная промышленность в условиях цифровой трансформации // Общество и экономика, 2020, №1. С. 66-80. *Кохно, П.А., Кохно, А.П.* Оценка инновационного развития ракетно-космической промышленности // Общество и экономика, 2020, №3. С. 101-124.

²⁸³ *Микульский, К.И.* Вопросы к нашему будущему // Общество и экономика, 2020, №12. С. 5-8.

не столько задачи демократизации и т.п., сколько собственные интересы, и видела путь к их реализации в самоутверждении в условиях не современного, в той или иной мере социализируемого капитализма, а в условиях капитализма XIX – начале XX веков. Не случайно большинство прежней советской элиты активно включались в формирование капиталистической собственности. Сейчас ситуация иная. Интересам господствующей элиты соответствует завершение формирования капиталистического общества в его уже устаревающем виде. Плохо то, что в период смены общественных отношений Россия опять вступает без такой необходимой **идеологической и политической** подготовки, которая позволила бы оздоровить этот процесс и избежать становления общества, далёкого от гуманистических идеалов инициаторов перестройки. Кстати, не хотелось бы, но приходится говорить о том, что глашатаи этих идеалов в своем большинстве отказались от них и стали преследовать свои сугубо корыстные интересы. Как говорится, произошло то, что произошло. Сложившаяся в России общественная система весьма наглядно демонстрирует свои глубокие пороки.

На этом фоне прозвучало требование Президента России В. Путина осуществить прорыв в развитии России. Хотелось бы верить, что этот поворот совершится. Надежды на это порождает и инициатива российского правительства: осуществить уже в ближайшее время серьезные изменения в жизни страны. Началась практическая работа по обновлению государственной практики. **Разработан Единый план достижения национальных целей развития.** Страна получила комплексную программу действий по пяти направлениям: благополучие населения, человеческий капитал, среда существования, труд и предпринимательство, цифровая среда. Правда, пока это сделано скорее в декларативном духе, и потребуются много усилий для перевода принципов в повседневную будничную практику. Но уже учитывается необходимость мониторинга выполнения плана, оценки степени удовлетворения потребностей населения, осмысления рисков и способов реагирования на них. Для реализаций плана выделены значительные финансовые средства: в 2021–2023 гг. более половины всех бюджетных расходов. Можно ожидать, что тем самым будут устранены те трудности, с которыми столкнулось выполнение «майских указов» Президента. План нацелен на конкретное решение тех проблем, с которыми сталкивается население страны в своей повседневной жизни. Другой, более трудновыполнимой задачей, которую ставит перед собой правительство, является повышение уровня государственного управления. Будет очень сложно осуществить пересмотр не оправдавших себя либо устаревших решений, не предотвративших, а иногда порождавших злоупотребления властью, различные проявления государственного произвола. Если быть последовательными, то нужно ожидать резкого повышения требований к компетентности и добросовестности работников государственного аппарата на всех его уровнях. Общество ожидает большей результативности борьбы с коррупцией и хищениями государственных средств, прекращения практики, так называемой административной ренты. Успех всех этих мероприятий не гарантирован. История СССР содержит немало случаев, когда появлялись признаки оздоровления общественной жизни, но вскоре все возвращалось на круги своя. Своекорыстные интересы господствующих социальных групп продолжали доминировать.

Сегодня реформаторская работа Правительства РФ под руководством умного и дальневидного доктора экономических наук **М.В. Мишустина** может принять целенаправленный, систематический и в хорошем смысле рутинный характер. По крайней мере, пока эта работа свободна от велеречивых рассуждений, показных жестов и т.д. Она началась не с громких обещаний, а с будничной практики. Возможно, тут избран рациональный подход: не провозглашение «великих дел», а превращение необходимых изменений в обычную текучку. Разумеется, это не означает, что нет необходимости в пропагандистской работе, во внедрении в сознание людей, что жизнь в обществе должна меняться. Так можно будет постепенно углублять преобразования, подойти к кардинальным шагам по глубокому обновлению общественной системы, жизненно

необходимому стране. Можно обозначить много аспектов в жизни общества, которые требуют специальной проработки, в первую очередь, в аспекте экономического роста. Это, например, проблема оценки обеспеченности экономического роста материальными, трудовыми и иными ресурсами в свете сложившегося уровня эффективности их использования. Очевидно, что перспективы экономического роста определяются в первую очередь не привлечением новых ресурсов, а повышением эффективности их использования, которая остается слишком низкой²⁸⁴. Поэтому любая констатация нехватки ресурсов должна быть достаточно условной. Другая важная проблема – это анализ взаимосвязи экономической и социальной политики с точки зрения необходимости их взаимодействия и взаимоусиления. Такое взаимоусиление могло бы сыграть большую роль и в обеспечении экономического роста, и в повышении социальной удовлетворенности в обществе²⁸⁵.

Более масштабный и революционный характер имеет проблематика отношений собственности. И дело не только в защите собственности, но и в критическом анализе существующей системы различных форм собственности, степени их соответствия задачам общественного прогресса, необходимости усиления стимулирующей функции собственности и преодоления её негативных для общества проявлений. Пожалуй, наибольшей остроты достиг вопрос о сущностном содержании отношений распределения общественного продукта по социальным группам и о подмене экономически и социально обоснованных отношений распределения отношениями административного и силового отчуждения собственности, превращения коррупции и хищений государственной собственности в отдельную сферу распределительных отношений, во многом определяющую процесс воспроизводства общественного продукта и социальные отношения в обществе. Приходится констатировать, что если искать корни существующих пороков и несовершенств нашей жизни, поиск приведет сначала к констатации извращенности многих механизмов хозяйствования, а далее к признанию несовершенства многих сторон политической организации жизни общества. Лишь преодоление пороков и несовершенств позволит надежно обеспечить способность общества к расширенному воспроизводству общественного продукта, приближать жизнь людей к требованиям социальной справедливости и преодолевать тенденции отставания России от современных передовых процессов мирового общественного прогресса, которые будут развиваться, несмотря на очевидные проявления системного кризиса капитализма, который капиталистическое общество пока оказывается способным в той или иной мере смягчать²⁸⁶. Поэтому стратегия научно-технологического развития Российской Федерации может и должна быть пересмотрена с учётом лучших отечественных и мировых практик, в частности, опыта организации научно-технологической сферы в США, Евросоюзе и Китае. По мнению ряда известных российских академических учёных (мы это мнение разделяем только отчасти) представляется целесообразным провести реформатирование научного потенциала Российской Федерации, объединяя в пять кластеров (групп) научные и научно-

²⁸⁴ *Кохно, П.А., Кохно, А.П.* Этюды ресурсной экономики: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», 2017. – 238 с.

²⁸⁵ *Кохно, П.А., Авдониц, Б.Н.* Оборонно-промышленный комплекс в системе социально-экономического и инновационного развития экономики России // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2018, №4. С. 34-46.

²⁸⁶ *Кохно, П.А.* Промышленно-образовательные кластеры: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. – 328 с. *Кохно, П.А.* Целостность инноваций: монография / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 400 с. *Артемьев, А.А., Непомнящих, И.Ф., Кохно, П.А.* Риски экономической политики России // Вестник Московского университета Министерства внутренних дел России, 2020, №7. *Кохно, П.А., Енин, Ю.И.* О закономерностях развития мировой экономики // Общество и экономика, 2020, №10. С. 5-36.

образовательные организации сообразно стоящим перед ними задачами и в соответствии с пятью направлениями Единого плана достижения национальных целей развития.

Важно отметить, что основа для объединения организаций **первой группы** была заложена «Соглашением о партнёрстве в области создания, модернизации и использования уникальных исследовательских установок мега-класса», заключённым пятнадцатью крупнейшими научными организациями Российской Федерации и поддержанным Президентом Российской Федерации (21.03.2013 № Пр-1181), то есть первая группа должна объединить организации, создающие и эксплуатирующие уникальные научные установки. Деятельность этих организаций, имеющих на своем балансе сложнейшую и дорогостоящую исследовательско-технологическую инфраструктуру и составляющих стратегическое ядро научно-технологического комплекса страны, должна в необходимом объеме обеспечиваться за счет средств федерального бюджета. Научная программа данной группы должна быть направлена на решение стратегических задач научно-технологического развития и финансироваться, в основном, за счет государственного заказа (директивного). Входящие в нее организации не должны, как правило, участвовать в конкурсах различных фондов и других институтов развития. Помимо финансирования из федерального бюджета объединение должно иметь в своём распоряжении резервный (оперативный) фонд, который позволял бы быстро и гибко поддерживать те направления, на которых в кратчайшие сроки должны быть достигнуты результаты стратегической значимости.

Вторая группа начала формироваться путём создания научно-технологического кластера вокруг МГУ имени М.В. Ломоносова. В неё могут войти два национальных университета (МГУ имени М.В. Ломоносова и СПбГУ) и ведущие национальные исследовательские и федеральные университеты, решающие стратегические задачи развития интеллектуального потенциала страны. Схема финансирования участников данного объединения должна носить диверсифицированный характер и включать финансирование за счёт средства федерального бюджета (инфраструктура, государственные контракты, включая оборонно-промышленный комплекс), участие в конкурсах федеральных органов исполнительной власти, грантов РФФИ, РНФ и других институтов развития, заказы научных организаций, промышленных предприятий, бизнеса.

Третья группа (кластер) организаций — научные организации, осуществляющие фундаментальные исследования по широкому спектру современных естественно-научных направлений. Их задачей является получение новых знаний о структуре и свойствах материального мира и формирование научной базы принципиально новой техники и технологий, в первую очередь военного и двойного предназначения [25,26]. В состав этого кластера должны войти институты, имеющие показатели результативности научной деятельности, сопоставимые или превышающие общемировые. Финансирование данного кластера должно складываться из базового (за счёт средств федерального бюджета) и за счёт участия в конкурсах федеральных органов исполнительной власти, РФФИ, РНФ и других фондов, включая участие в международных научных проектах.

На таких же принципах может быть создано **четвёртое объединение** научных организаций, осуществляющих исследования глобальных и региональных социально-экономических процессов, как в рамках мировых цивилизаций, так и в рамках России как страны Цивилизации, завершающей свой четвёртый этап своего развития как Империя. Кроме того этот кластер должен научно доказательно исследовать духовный и материальный мир Человека в гармоничной взаимосвязи с Природой, а также во взаимосвязи с его социальными функциями и проявлениями и прогнозирование процессов мирового экологического развития.

Наконец **пятый кластер** могли бы составить государственные научные центры и другие организации, осуществляющие прикладные проблемно-ориентированные исследования и разработки. Главная задача данной группы — трансфер результатов деятельности первых двух групп в реальный сектор экономики. Исходя из этого,

примерно половина бюджета участников данного объединения могла бы обеспечиваться за счёт средств федерального бюджета, вторая часть — заказы промышленных компаний, конкурсы федеральных органов исполнительной власти и т. п.

Безусловно, полномасштабное создание вышеописанных кластеров обеспечило бы функционирование сферы науки, технологий и инноваций как единой системы, интегрированной с социально-экономической системой страны и обеспечивающей независимость и конкурентоспособность России. В целом можно утверждать, что переживаемые Россией вместе со всем миром трудности будут стимулировать усилия по обновлению российской общественной системы. На этом пути потребуются не только снижать сопротивление тех или иных социальных, прежде всего, государство образующих групп, но и стимулировать изменение их интересов и ориентаций в направлении смыкания с задачами общественного прогресса. России необходимо осваивать стратегию целенаправленного формирования лучшего будущего²⁸⁷, что станет неременным условием благополучия нашего народа.

²⁸⁷ Кохно, П.А., Костин, А.Л. Модель будущего. – М.: Алгоритм, 2013. – 752 с. Кохно, П.А. Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика, 2011, №8-9. С. 95-107.

Глава 7. Качественно-эффективная ресурсная экономика нового социализма²⁸⁸

1. Новое качество человечества

Мир в двадцать первом веке встал перед необходимостью решения проблемы взаимодействия различных по геополитическому, материально-технологическому, природно-экологическому и социокультурному аспектам развития цивилизаций и этносов. Их взаимодействие осуществляется в условиях активизировавшихся процессов интернационализации различных сфер общественной жизни и, как следствие, воздействия интеграционных процессов на различные общественно-государственные системы. Основополагающим, в высказываниях политиков и экономистов, философов и социологов самых разных научных направлений, является тезис о вступлении человечества в новое качество, существенно меняющее лицо современного мира, всю систему мировых связей и отношений. Большинство из них согласны с тем, что человечество переживает период интенсивного нарастания своей целостности, формирования общемировых экономических, политических и культурных систем, далеко выходящих за рамки отдельных государств. Согласно большинству современных высказываний магистральным направлением развития человечества является рынок, рыночная экономика. Принципы свободного рынка, частной собственности и демократии, утвердившиеся в свое время в западной Европе, предлагается взять в качестве универсальной основы для развития всякого «нормального» общества и, соответственно, единственно разумной перспективой для новых независимых государств. Безусловно, соглашаться с этой позицией – это значит представлять историю как одномерный процесс, отказать не западным народам в праве на самостоятельное историческое творчество, рассматривать их как лишенных внутренних потенций для динамического саморазвития и обреченных на бесконечное подражание чужому опыту²⁸⁹. И в подтверждение этому ниже описаны некоторые подсистемы ресурсно-бережливой экономики социалистического хозяйствования.

2. Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции

Качество формируется при выявлении определенности объекта предмета, вычленении его из взаимосвязи, взаимодействия с другими объектами. Поскольку каждый объект вступает во взаимодействие с конечным множеством объектов, то он имеет определенное, конечное множество свойств. По определению ряда ученых: «Качество есть определенность предмета, в силу которой он является данным, а не иным предметом и отличается от других предметов. Качество предмета не сводится к отдельным его свойствам. Оно связано с предметом как целым, охватывает его полностью и неотделимо от него»²⁹⁰. Следовательно, предметом анализа качества продукции может быть только взаимодействующая система. Если это требование не выполнить, то, вырвав произвольно свойства образцов продукции из системы взаимодействий и превратив их в изолированную часть, все равно придется их включить в какую-либо другую систему

²⁸⁸ Более подробно смотри: *Кохно П.А., Кохно А.П.* Этюды ресурсной экономики / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», 2017. – 238 с. *П.А. Кохно, А.П. Кохно*, Семь этюдов ресурсной экономики // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.22990, 23.01.2017.

²⁸⁹ *Кохно П.А., Костин А.Л.* Модель будущего. – М.: Алгоритм, 2013. – 752 с. *Кохно П.А.* Методы и инструменты экономики успеха: монография / авторы Кохно П.А. и другие. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 216 с.

²⁹⁰ *Кохно П.А.* Военно-промышленное управление качеством: монография / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 234 с. *Кохно П.А.* Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции // Общество и экономика, 2017, №3-4. С. 16-48. *Кохно А.П.* Параграф 7.4. Пропорции цен между товарами и объёмами их выпуска в книге: Управление качеством вооружения в жизненном цикле / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2015. – 336 с. С. 250-262. *Кохно П.А.* Количественно-качественное представление определенности продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 3-18.

взаимоотношений и тем самым навязать продукции не свойственные ей в действительности качества. Существует следующая система взаимодействия продукции и среды: между свойствами одного образца продукции; между свойствами одного компонента среды, например между свойствами региона; между свойствами различных образцов; между свойствами разных компонентов среды, например между свойствами отраслей и региона; между свойствами нескольких образцов и компонентами среды. Перечисленные системы взаимодействия могут характеризовать уравновешенное и неуравновешенное состояние системы, состоящей из продукции и среды. Неуравновешенность системы может быть вызвана: внешними по отношению к продукции причинами, обусловленными изменениями во внешней среде, которые зависят от ее взаимодействий; внутренними причинами, связанными с изменением свойств продукции и их взаимодействием; изменением способа связи взаимодействий или свойств системы. Если появилась причина, вызывающая неуравновешенность системы, состоящей из продукции и среды, то для возвращения системы в равновесие полярный по отношению к данной причине фактор должен отреагировать определенным образом. Можно представить проявления качества как результат взаимодействия между свойствами среды и продукции. Свойство - не изолированное понятие, а, скорее, явление, процесс, событие, которое определенным образом связывает другие качества, являющиеся в свою очередь процессами, событиями, явлениями. Каждое качество вовлекает другие качества, которые соединяют его с другими реакциями, связями и выстраивают целую сеть процессов как систему, которая является реакцией, событием, т. е. к а ч е с т в о м. В рамках данной концепции наибольшее значение имеют не качества, а их реакции, задающие проявления данных качеств. Получается, что каждое проявление состоит из всех других качеств, не содержащихся в классическом статистическом смысле, а вовлекающихся в динамическом вероятностном взаимодействии. Каждое качество представляет собой состояние потенциальных связей всего множества качеств, способных взаимодействовать друг с другом, чтобы данное качество образовать. Все качества представляют собой сложные структуры, компонентами которых являются также качества, и ни одно из них не более элементарно, чем другое. Связывающие силы, удерживающие систему качеств в объединенном состоянии, проявляют себя посредством обмена качеств в качествах. Качества, участвующие в обмене качеств, сами становятся самостоятельными элементами. Следовательно, каждое качество является сложной структурой, может стать составной частью другого качества, подлежит обмену с другим качеством и составляет часть сил, удерживающих качества в объединенном состоянии. Причем качества не существуют безусловно, а скорее, обладают тенденцией происходить. Аналогично образуется система качеств. Систем столько же, сколько контекстов качества. Размытость качеств, их структуры является причиной того, что при их соединении, группировке, классификации между каждым качеством находится связь. Каждое качество находится в другом, и одинаковость качеств с ее реакцией в другом качестве позволяет построить множество систем взаимосвязей качества продукции и среды. Приведенный подход имеет большое практическое значение. Он находит свое выражение в недостаточности фрагментарных расчетов качества продукции и выдвигает требование использования наиболее полных характеристик внешней и внутренней среды. Таким образом, качество является характеристикой не только продукции, но и деятельности на уровне развития предприятия, отраслей, регионов, народного хозяйства, экономических и других, более глобальных систем, образующих целостную структуру. Приведенная концепция качества кардинальным образом отличается от классической её интерпретации. Во-первых, осуществлен переход от принципов обоснования качества отдельными образцами к комплексам продукции, что по своему масштабу соответствует таким нововведениям, как переход от отдельных мероприятий к целевым научно-техническим программам, отдельных предприятий к производственным объединениям (корпорациям), отраслей к отраслевым комплексам, отдельных образцов продукции к системам машин и

т. д. Во-вторых, воспроизводство качества продукции осуществляется в специфических условиях, зависящих от региональных, отраслевых, национальных, экологических и других особенностей, которые во взаимодействии влияют на проявления качества комплексов продукции. Данная концепция предусматривает взаимодействие комплексов продукции с элементами процессов, деятельности по созданию и использованию продукции. Качество продукции в данной трактовке построено на неразделимости предмета и процесса, которыми являются образцы, комплексы продукции и внешнее дополнение.

Рассмотрением дихотомической дополнительной, т. е. двойственным представлением процессов и объектов, дело не заканчивается. Каждый объект и процесс имеют множество сторон и свойств, которые дополняют друг друга. Возникает задача рассмотрения в единстве не двух дополняющих противоречий или свойств, а множества. Целесообразность дополнительных представлений можно проиллюстрировать следующим образом. Наиболее полным формализованным описанием экономических пропорций развития являются системы моделей народнохозяйственного планирования, т. е. совокупности моделей, описывающих пропорции развития отраслей, отраслевых комплексов, регионов, народнохозяйственного уровня, процессов миграции населения, транспортных потоков и т. д. Для модели регионов совокупности остальных моделей являются дополнительными. Модель регионов является ядром системы моделей. Для модели отраслей совокупности оставшихся моделей, в том числе регионов, являются дополнительными. Аналогично для любой другой модели, т. е. система моделей в каждом случае представима как модель региона в системе дополнительных моделей, модель отрасли в системе дополнительных моделей, модель выпуска продукции в системе дополнительных моделей, модель оптимального параметрического ряда в системе дополнительных моделей и т. д. Число таких задач соответствует количеству неизвестных параметров, которые определяются при решении системы моделей. Каждое из данных представлений имеет свою самостоятельную сущность, не являющуюся механической суммой сущностей элементов системы моделей. Получается, что каждая модель является представлением системы моделей при смещении соответствующих акцентов, детализации или укрупнении определенных показателей в системе моделей. Каждая модель без соответствующих дополнений неполна, приближительна и, можно сказать, неправильна. Однако с помощью данных моделей согласовываются дискретные характеристики дополнительных представлений качества продукции, но управление и планирование экономических процессов осуществляются на основе дискретных и непрерывных воздействий, имеющих иерархический характер. Дискретные характеристики описываются с помощью контрольных цифр, непрерывные - политик. Система политик, регламентированная нормативно-техническими (методическими) документами (НТД), объединяется в программу комплексной стандартизации (ПКС). Политика - правило для определения решений. Образна выражаясь, контрольные цифры - к а р к а с планового построения, политики - о б ш и в к а. Контрольные цифры - отправные точки при разработке планов и программ как систем. Они жестко фиксируют, привязывают процессы к условиям, в которых они протекают. Преимущественное использование метода контрольных цифр может привести к «окостенелости», бюрократизации, а пренебрежение - к размытости, нестабильности планирования. Как дополнение к методу контрольных цифр используется метод политик, отражающий свойства непрерывности экономических процессов, бесконечности форм их проявления, которые не всегда можно охватить контрольными цифрами. Метод политик является перспективным направлением совершенствования методологии планирования. В отличие от балансов и других современных методов теории обоснования контрольных цифр и политик не существует. Оба подхода в абстрактной форме исследуются в теории принятий решений. Конкретные реализации данных подходов проявляются в разрозненных мероприятиях на обоснованиях отдельных нововведений экономического характера. Поэтому системные

исследования по данному вопросу являются относительно новым направлением в методологии планирования. Оптимизация ПКС осуществляется на основе моделирования и оптимизации комплекса НТД. В рамках данного подхода предлагается моделировать не НТД, а их реализации: модели мероприятий, процессов, нововведений, которые регламентируются НТД. В основе потока нововведений положены показатели повышения качества продукции и объемов производства. Увеличение объемов производства может потребовать технического перевооружения производства при неизменных объемах мощностей, реконструкции при неизменном уровне вооруженности труда, расширения или ввода мощностей при неизменном количестве и качестве активной части основных производственных фондов. Изменение качества производимых типоразмеров может потребовать обновления орудий труда без реконструкции и ввода дополнительных мощностей. Использование новых орудий может привести к освобождению производственных площадей или их реконструкции. В то же время перевооружение производства используется для повышения показателей использования основных производственных фондов, производительности труда при неизменных показателях ассортимента продукции²⁹¹. Возможна реконструкция производства без обновления выпуска и перевооружения для повышения показателей организации производства и другие варианты. Сочетание нововведений создает масштаб потока нововведений. Временные связи между нововведениями, их масштабы и масштаб потока - режим его циркуляции и циклы совместной реализации отдельных нововведений. Временные связи между нововведениями, их масштабы - масштаб обновления производства. Сочетание показателей отдельных нововведений, потока нововведений - варианты обновления производства. Разработка вариантов нововведений осуществляется следующим образом: определяются диапазоны приращений параметров техники как разность показателей социального заказа (потребности) и исходной базы данного технического объекта; диапазоны приращения параметров делятся на интервалы, количество которых соответствует числу вариантов реализации нововведений по данному техническому объекту; комбинироваются варианты отдельных нововведений в системы наборов нововведений; отбирается оптимальный набор нововведений в соответствии с известными правилами технико-экономических расчетов. В качестве механизма отбора вариантов нововведений используются ПКС. Идеальным инструментарием оценки вариантов ПКС является разработка детализированных экономико-математических моделей всех НТД. Ввиду методологических, информационных, вычислительных трудностей данный подход нереализуем. Необходимо пойти по пути обоснованного упрощения моделей ПКС. Эта можно осуществить на основе ряда принципов. Следует отметить, что некоторые принципы изложенных моделей НТД приведены в отечественных ГОСТах, хотя они связаны не с внедрением Комплексных систем управления качеством труда и продукции, а с распространением идей бережливого производства в ряде передовых зарубежных стран²⁹². Поэтому Минпромторг России в 2014 г. было принято решение о создании системы сертификации в данной области и разработке серии государственных стандартов. В соответствии с Программой национальной стандартизации Российской Федерации и планом работы ТК 076 «Менеджмент качества» Центр «Приоритет» совместно с рабочей группой, состоящей из представителей ведущих предприятий и организаций в области применения бережливого производства (ГК «Росатом», ПАО «КАМАЗ», ОАО «ГАЗ» и

²⁹¹ *Ситников С.Е., Кохно А.П.* Параграф 6.3 Комплексное планирование производства конкурентной продукции в книге: Конкурентный цикл продукции / авторы Кохно П.А., Креопалов В.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: МЭСИ, 2015. – 297 с. С. 176-188.

²⁹² *Вумек Дж., Джонс Д.Т.* Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства. Пер. с англ. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – 264 с. *Джордж Майкл Л.* Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 464 с.

другие)²⁹³ в 2014 г. выполнили разработку национального стандарта ГОСТ Р 56020-2014 «Бережливое производство. Основные положения и словарь». Согласно п. 3.2.3 ГОСТ Р 56020-2014 основными принципами Бережливого производства являются: стратегическая направленность; ориентация на создание ценности для потребителя; постоянное улучшение; сокращение потерь; построение корпоративной культуры на основе уважения к человеку; установление долговременных отношений с поставщиками; соблюдение стандартов.

В 2015 г. были разработаны еще 4 стандарта по бережливому производству: ГОСТ Р 56404-2015 «Бережливое производство. Требования к системам менеджмента», ГОСТ Р 56405-2015 «Бережливое производство. Процесс сертификации систем менеджмента. Процедура оценки», ГОСТ Р 56406-2015 «Бережливое производство. Аудит. Вопросы для оценки системы менеджмента», ГОСТ Р 56407-2015 «Бережливое производство. Основные методы и инструменты». В 2016 г. введены следующие стандарты: ГОСТ Р 56906-2016 «Бережливое производство. Организация рабочего пространства (5S)» и ГОСТ Р 56907-2016 «Бережливое производство. Визуализация»²⁹⁴. Для реальной оценки уровня эффективности внедрения инструментов бережливого производства на предприятиях отраслей промышленности приказом Минпромторга России от 30 апреля 2015 г. №1029 утверждена группа показателей, которые вошли в систему показателей комплексной оценки результатов деятельности организаций ОПК. В составе данной группы присутствуют количество внедренных комплексных проектов, основанных на концепции бережливого производства, отношение остатков незавершенного производства к объему произведенной продукции, доля потерь от брака в себестоимости произведенной продукции и другие. По итогам 2015 г. инструменты бережливого производства были внедрены в 24,6% отчитавшихся организаций (170 предприятий из 691 представивших отчеты), тогда как в 2014 г. доля внедрения составляла 18,1%.

3. Оптимизационно-ресурсная максимизация добавленной стоимости²⁹⁵.

С развитием оборонно-промышленного комплекса (ОПК) связано решение не только оборонных, но и приоритетных задач социально-экономического развития страны: преодоление научно-технического и технологического отставания отечественной промышленности от ведущих стран мира. Созданный значительный научно-технический задел позволяет организациям ОПК по ряду направлений совершить технологический прорыв (ядерные, лазерные, авиакосмические технологии, специальные материалы и сплавы, водородная энергетика и др.); закрепление конкурентных позиций на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг за счет внедрения научно-технических достижений и развития высокотехнологичных (наукоёмких) производств и, в первую очередь, в освоении космического пространства, авиа- и судостроении; насыщение внутреннего рынка конкурентоспособной продукцией двойного и гражданского назначения в важнейших сферах экономики, таких как: транспорт, связь и телекоммуникации, отрасли ТЭК, в том числе освоение российского шельфа, здравоохранение и ряд других. Результаты проведенного ситуационного анализа вскрыли

²⁹³ Ковалёв В.И., Медведев А.А. Система бережливого производства и ее внедрение в организациях оборонно-промышленного комплекса Минпромторга России // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №3. С. 44-50.

²⁹⁴ Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации. Сертификация. Нормативная база для СМ бережливого производства
URL: <http://www.vniis.ru/certificationagency/agency/462604> (дата обращения 12.08.2016).

²⁹⁵ Кожно А.П. Управление эффективностью средствами федерального бюджета // Финансовый бизнес, 2015, № 5. С. 43-47. Кожно П.А. Максимизация добавленной стоимости в продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №3. С. 7-20. Кожно П.А. Экономическая стратегия предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2016, №4. С. 10-26. Кожно П.А., Кожно А.П. Методика оценки финансово-экономической эффективности деятельности отраслевой корпорации // Финансовый бизнес, 2016, №6. С. 19-29.

объективные предпосылки необходимости разработки обновленной стратегии развития ОПК, которая должна стать опережающей по своей направленности и содержать инструменты и механизмы, создающие потенциал технологического развития и, тем самым, предупреждающие дальнейший кризис в оборонных отраслях промышленности. Стратегия развития такой сложной системы как ОПК должна определять политику, охватывающую интересы не отдельного предприятия (корпорации) или отдельной оборонной отрасли либо их совокупности, а государственные интересы в области обеспечения обороноспособности и безопасности страны. Именно такой вектор развития ОПК был заложен в утвержденные Президентом России в марте 2010 года Основы государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (далее – Основы-2020). Согласно Основам-2020 на современном этапе государственная политика в сфере ОПК направлена на его инновационное обновление, превращение научно-технического и производственно-технологического потенциала ОПК в действенный инновационный ресурс, с одной стороны, способствующий распространению высоких технологий в промышленности, с другой - стимулирующий развитие сферы науки и образования. Определяющим в функционировании и развитии ОПК является его военно-ориентированное производство и бюджетное финансирование военных программ и научно-исследовательских работ. Важнейшими регуляторами ОПК становятся программное военное планирование и государственное финансирование (федеральный бюджет), способное ответить на вызовы современности. Совершенствование системы программно-целевого планирования развития ОПК в интересах повышения эффективности оснащения Вооруженных сил определено в Основых-2020 одним из важнейших приоритетных направлений государственной политики в области развития ОПК.

На современном этапе решение задачи по повышению эффективности выполнения программ в области обороны и безопасности и совершенствованию координации деятельности федеральных органов исполнительной власти по вопросам реализации документов стратегического планирования приобретает особую актуальность, что связано, в первую очередь: с началом практического перехода к новой архитектуре программно-целевого планирования на базе государственных программ Российской Федерации и программного разреза федерального бюджета, включая комплексирование широкого спектра мероприятий различной направленности по развитию отраслей промышленности в составе государственных программ; проводимой работой по совершенствованию действующих, разработкой и реализацией новых форм, методов и механизмов государственного регулирования, а также принятием решений правового, организационного и технологического характера, учитывающих новые реалии; практическим завершением организационных преобразований и созданием мощного корпоративного сектора ОПК, включающего 55 интегрированных структур (ИС), формированием на их основе центров компетенции и передачей в соответствии с возложенной компетенцией во исполнение Основ-2020 на уровень ИС ряда полномочий по реализации государственной политики по выполнению государственного оборонного заказа (ГОЗ) и федеральных целевых программ (ФЦП). Наиболее значимая, имеющая для ОПК общесистемный характер, утвержденная Правительством Российской Федерации 5 марта 2012 года ФЦП развития ОПК на 2011-2020 годы, а также ФЦП по стратегическим материалам, интегрируется в государственную программу Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», поскольку целью госпрограммы является повышение конкурентоспособности отечественной промышленности. Кроме того, указанная госпрограмма, помимо целого ряда ФЦП, содержит и иные меры государственной финансовой поддержки адресного характера, предоставляемые в установленном порядке (различного вида субсидии, государственные гарантии, стипендии и ряд других). Следует также отметить, что, наряду с ГПВ и

госпрограммой «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» в части развития оборонных отраслей промышленности, формируются также государственные программы Российской Федерации по развитию отдельных приоритетных отраслей ОПК (авиационная, ракетно-космическая, судостроительная, радиоэлектронная промышленность). Разработка государственных программ Российской Федерации предусматривающих новые, интегрированные цели, задачи, индикаторы, ожидаемые результаты и финансовые ресурсы, а также включающих широкий перечень программных мероприятий различных направлений и механизмов реализации по развитию отраслей промышленности, находится в стадии завершения. Внедрение в практику новых инструментов, форм и методов государственной промышленной политики с учетом указанного институционального фактора требует выработки новых механизмов координации, в том числе, на стратегическом уровне планирования, обеспечивающих комплексную реализацию взаимоувязанных мероприятий по развитию ОПК в обеспечение ГПВ и других исходных документов стратегического и программно-целевого планирования, в том числе на более раннем этапе по отношению к началу разработки ГПВ на соответствующий период. На современном этапе существенно возрастает роль определения стратегических целей и задач развития ОПК на долгосрочный период (уровень стратегического планирования). С учетом значения стратегического этапа планирования, по нашему мнению, необходимо совершенствование законодательства в данной сфере, в части определения порядка формирования и корректировки документов стратегического уровня, а также установления механизмов обязательного межуровневого взаимодействия. Необходимо обеспечить регламентацию процессов планирования и реализации мер, направленных на опережающее развитие ОПК с использованием различных инструментов, имея в виду обеспечение высокого уровня потенциальной готовности ОПК уже к моменту начала формирования ГПВ на последующий программный период. Решение поставленной задачи подразумевает переход к более ранним срокам разработки и начала реализации соответствующих мероприятий, что, в свою очередь, требует разработки и принятия в установленном порядке целого ряда исходных документов долгосрочного прогнозного характера (в ряде случаев выходящих за горизонт программного планирования), которые являются необходимой научно-обоснованной базой для выбора в условиях современных и перспективных угроз национальной безопасности рационального пути решения стоящих задач с учетом финансово-экономических возможностей страны (прогноз развития науки и техники в области обороны и безопасности, основные направления развития вооружения, военной и специальной техники, макроэкономические показатели по расходам на оборону и ряд других). Помимо синхронизации развития ОПК с задачами военного строительства должны быть системно определены механизмы и инструменты усиления роли ОПК и его интегрированных структур в инновационном развитии экономики в целом, увеличения инновационной бизнес-составляющей в деятельности интегрированных структур, системной координации их бизнес-стратегий с задачами государственной политики в сфере ОПК. Выход из технологического кризиса связан с обеспечением инновационного развития ОПК, формированием в ОПК опережающего научно-технического задела, осуществлением коренной технологической модернизации ОПК в целях обеспечения военно-экономической безопасности страны, повышения качества и конкурентоспособности продукции, определенных Основами-2020 среди приоритетных направлений государственной политики в области ОПК. Здесь «развитие» понимается как приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность организаций ОПК в условиях изменяющейся среды, решение задач повышения конкурентоспособности как внешних (стратегия «глобального игрока»), так и внутренних (импортозамещение). При этом модель технологического развития предприятия раскрывает взаимосвязь его технологического и экономического развития через процесс создания добавленной стоимости. Очевидно, что единственной возможностью для

предприятия максимизировать прибыль в долгосрочной перспективе будет минимизация затрат на трансформацию продукции. Минимизация затрат, в свою очередь, означает максимизацию добавленной стоимости и повышение производительности труда²⁹⁶.

Сегодня на рынке наукоёмкой продукции представлены компании различного масштаба; как гиганты, развивающие свой бизнес сразу по нескольким направлениям и стремящиеся максимизировать эффект масштаба для увеличения своих прибылей, так и средние/малые компании, зачастую получающие преимущества за счет активного участия в кооперационных цепочках и обладающие какими-либо инновационными решениями. Можно утверждать, что не наблюдается очевидной прямой зависимости между масштабом компании и степенью ее успешности, которая в большей степени определяется не размерами бизнеса, а обоснованным подходом к выбору потребительской ниши и соответствующей бизнес-модели, а также эффективным развитием ключевых факторов успеха. Прибыль удается получать, как правило, либо самым крупным компаниям, либо небольшим за счет обладания «нишевыми» решениями, при этом и первые и вторые активно взаимодействуют на взаимовыгодной основе. К примеру, большая часть малых инновационных компаний в сфере микроэлектроники возникает вокруг масштабных центров инновационного развития, что способствует интеграции имеющихся у данных компаний «нишевых» решений в глобальные и продвигать их на рынок. При этом более крупные компании, обладающие значительными ресурсами, зачастую строят свою стратегию развития на поглощении менее крупных. Большая часть государств, добившаяся успеха в развитии своего высокотехнологического сектора осуществляло обоснованную государственную политику развития высокотехнологической промышленности с целью реализации определенной модели. В настоящее время большинством исследователей принято выделять четыре основные модели развития инноваций: азиатскую, скандинавскую, американскую, израильскую. Исторический опыт свидетельствует, что проблемы реформирования и повышения эффективности национальных высокотехнологичных секторов экономики решались различными странами на основе применения разных подходов. Анализ данного опыта свидетельствует, что наибольших успехов добивались государства, применявшие комплексный подход к решению данной проблемы, основанный на приоритете инновационной составляющей и формировании эффективных национальных инновационных систем (НИС), являющихся основой успешного долгосрочного развития. Национальная инновационная система представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых институтов, обеспечивающих разработку, развитие, внедрение и распространение новых технологий в рамках отдельного государства. Во многих странах (как развитых, так и развивающихся) задачи построения эффективных национальных инновационных систем рассматриваются как приоритетные. Важно понимать, что создание подобной системы не является результатом отдельного решения (даже на самом высоком уровне), а подразумевает долгосрочную систематическую работу в различных областях и на различных уровнях, в том числе по адаптации сформировавшейся НИС к изменяющимся задачам и условиям функционирования, в первую очередь в области инвестиционной политики. Например, прямые японские инвестиции в экономику стран юго-восточной Азии (ЮВА) более ориентированы на развитие торговли, реализуются в форме совместных предприятий с миноритарным японским акционерным капиталом, в форме разделения продукции заключаются на долгий срок и предполагают технологический трансфер. Другими словами, они сфокусированы на макроэкономических целях и способствуют развитию принимающей экономики в целом, в отличие от политики западных транснациональных корпораций, которые при

²⁹⁶ Кохно П.А., Кохно А.П. Развитие технологических процессов в промышленности с учётом снижения затрат прошлого труда в ежегоднике: Россия: тенденции и перспективы развития. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2016. – Ч. 3. – 813 с. С. 443-448.

инвестировании ориентированы на получение максимальной прибыли в рамках конкретного предприятия. В общем случае развитие технологий должно приводить к тому, что при использовании более совершенного оборудования затраты на каждую единицу продукции сокращаются. Никакая другая причина не оправдывает замену одного оборудования другим. Рационалистический путь развития технологических процессов, в котором прирост производительности совокупного труда происходит при увеличении затрат прошлого труда за счет механизации и автоматизации вспомогательных технологических процессов принципиально ограничен. Каждое последующее увеличение производительности труда требует все больших затрат капитала на единицу прироста производительности. Другой эвристический путь технического развития технологических процессов, в котором прирост производительности совокупного труда происходит при снижении затрат прошлого труда за счет совершенствования или замены технологических процессов и который принципиально не ограничен. Такое развитие связано с принципиальным изменением рабочего хода и скачкообразным изменением экономического уровня технологии, который одновременно повышается, обеспечивая больший прирост повышения производительности при сравнимых изменениях фондовооруженности. По сути – это и есть инновационное развитие. При этом развитие, основанное на росте производительности труда и увеличении добавленной стоимости, придает развитию организации (компании) антикризисный характер, позволяя создать ей потенциал устойчивости. Отсюда стратегический путь развития высокотехнологичных секторов экономики должен быть связан с разработкой и внедрением прорывных промышленных технологий, обеспечивающих качественное (на порядок и выше) повышение функциональных и/или экономических и эксплуатационных характеристик конкурентоспособных образцов продукции военного и гражданского предназначения, а также перспективных промышленных технологий, обеспечивающих достижение таких же показателей на определенную перспективу. Разработку и внедрение поддерживающих промышленных технологий следует рассматривать лишь как совершенствование, но не как развитие производственно-технологической базы промышленных предприятий.

4. Ресурсоориентированная региональная экономика

В условиях существования дефицита ресурсов в экономике и сложившихся искусственных ограничений их притока в результате зарубежных санкций регионам необходимо концентрировать собственные усилия на повышении эффективности использования имеющегося собственного хозяйственного потенциала. Логичным результатом любой эффективной деятельности на уровне региона будет непрерывный рост благосостояния жителей и улучшение качества жизни. При этом следует принимать во внимание тот факт, что вносимый в данный процесс различными элементами ресурсного потенциала вклад неравнозначен. Это можно объяснить специализацией, инфраструктурными и институциональными особенностями территории, а также характером реализуемой региональной политики. В регионе должен формироваться акцент на развитие стержневых компетенций, обусловленных, в свою очередь, уровнем использования конкретных элементов ресурсного потенциала. Экономике России для преодоления отрицательных тенденций и достижения положительных темпов роста необходимы инновационные преобразования и интенсификация использования собственного ресурсного потенциала. При этом следует принимать во внимание общемировые тренды развития, согласно которым именно в системах, базирующихся на применении инновационных технологий и приемах управления, возможен их значительный качественный рост и улучшение экономической динамики. В свою очередь, необходимо заметить, что «качественный рост» не тождественно понятию «экономический рост» и формируется именно на основе инновационной деятельности. Несмотря на то обстоятельство, что ресурсоориентированная экономическая система может быть эффективной, инновационная модернизация всех функционирующих сфер хозяйственной деятельности придает интенсивность экономическому развитию. В данном

случае главными целями выступают освоение новых высоких технологий, переход от невозобновляемых ресурсных источников к возобновляемым при одновременном росте конкурентоспособности российской экономики, а не стремление к количественному росту валового национального продукта. В таких условиях именно инновации, воплощенные в новейших производственных технологиях, становятся более значимыми нежели традиционные формы обновления или ремонта основных средств, реализуемые за счет плановых капитальных затрат. Следует также отметить, что инновационный тип развития связан с функционированием социально-экономической системы в условиях повышенного риска, что вызывает всевозможные потери ресурсов и обостряет существующую конкуренцию за них среди регионов внутри страны. Таким образом, в современных условиях для повышения эффективности хозяйственных процессов необходимо внедрение высокотехнологичных решений в жизнедеятельность социально-экономических систем различного уровня. При этом стоит еще раз подчеркнуть, что сама конкурентоспособность территорий (региональных экономик) зависит от располагаемого ресурсного потенциала. Следовательно, обеспечение инновационной деятельности ресурсами носит особое стратегическое значение, так как они обеспечивают формирование конкурентных преимуществ субъектов федерации, стимулируя темпы экономического роста, а также способствуют более комплексному и оптимальному освоению хозяйственного потенциала.

В рамках данной монографии необходимо отметить ключевую роль инновационной деятельности в создании и внедрении ресурсосберегающих технологий. В настоящее время существует значительное количество научных работ, посвященных рассмотрению специфики развития ресурсосберегающих технологий и предполагающих подход к их определению. Достаточно лаконичное и часто применяемое понятие трактуется как необходимость бережного отношения к ресурсам, их сохранения для стратегически важного использования в производстве и других перспективных сферах экономики, что имеет особо важное значение. Поэтому при переходе на инновационный тип развития социально-экономическим системам следует реагировать на изменения внешней среды, которые зачастую воплощаются в ресурсные ограничения, что приводит к необходимости увеличения эффективности использования имеющихся резервов и обеспечения процессов ресурсосбережения. Известно достаточное количество классификаций видов ресурсов, но в большинстве исследований в качестве ключевого функционального звена выделяется энергия. Известным фактом является рост потребления энергии практически всеми сферами российской экономики. Данную тенденцию можно объяснить протекающими процессами импортозамещения и инновационной модернизации предприятий отечественной промышленности, что, в свою очередь, влечет за собой рост спроса на все топливно-энергетические ресурсы. При этом следует заметить, что практически в любой социально-экономической системе прослеживается достаточно тесная и прямая зависимость между конечным результатом и уровнем потребления энергии (во всех видах). Российская экономика в такой ситуации не является исключением и полностью следует общемировым тенденциям, тем не менее в последнее время все острее встает вопрос о снижении удельного энергопотребления на единицу продукции. Так, выполненный анализ доказал наличие сильной связи (коэффициент корреляции (r) равен 0,85) между величиной валового внутреннего продукта и показателем потребления энергии на национальном уровне. Таким образом, достаточно значимой и актуальной областью инновационной деятельности на современном этапе выступает внедрение и развитие процессов энергосбережения.

Задача повышения энергоэффективности входит в пять ключевых стратегических направлений приоритетного технологического развития экономики России. Согласно указу Президента РФ, «повышение уровня энергетической безопасности, включает в себя

рост энергоэффективности и энергосбережения»²⁹⁷. Так, анализ основных показателей энергетической сферы за 2000 – 2020 гг. в Российской Федерации дает представление о схожих тенденциях роста валового национального продукта, производства и потребления энергии. Положительным моментом является преимущество темпов роста ВВП (средний темп – 19,2 %) над темпами изменения остальных индикаторов (1,2 % и 0,7 % соответственно). Это свидетельствует об уменьшении относительно доли энергии в конечном продукте, а также о некотором сокращении зависимости экономики страны от производства энергоресурсов. Учитывая тот факт, что внедрение инноваций – процесс достаточно капиталоемкий, отличающийся низкой скоростью массовой экономической отдачи от инноваций, в том числе и в сфере энергосбережения, работа, необходимая по оптимизации имеющегося народнохозяйственного потенциала должна проводиться, по схеме «сверху-вниз», в рамках осуществляемой общегосударственной политики. На первоначальных стадиях запуска нововведений наиболее рациональным, представится способ сокращения потребления именно природных невозобновляемых источников энергии, что, в свою очередь, повысит интенсивность использования альтернативных возобновляемых ресурсов и будет стимулировать рост их удельного веса в структуре общего топливно-энергетического баланса страны. Количественной мерой, отражающей уровень использования энергоресурсов, выступает энергоёмкость, которая на национальном уровне определяется через отношение количества потребленной энергии всех видов к величине произведенного валового внутреннего продукта. В настоящее время Российская Федерация по уровню энергоёмкости занимает не самые передовые позиции, демонстрируя сравнительно высокие значения этого индикатора. В Российской Федерации индикатор энергоёмкости выше в 2 раза по отношению к США, Германии, Великобритании и среднемировому значению. В ряде случаев, излишние затраты объясняются большой территориальной протяженностью страны, особенностью климатических условий, удаленностью от экватора и т.д. В каждой стране индикатор энергоёмкости формируется под воздействием конкретных условий, зависящих от этапа социально-экономического и технологического развития. Еще одним фактором, во многом объясняющим выявленное неудовлетворительное соотношение затрат ресурсов и результатов, выступает интенсивное устаревание энергетического и производственного потенциала России, который не прошел полную стадию модернизации, задержав переход на инновационный тип развития в своей сфере. В целом можно резюмировать, что существует достаточное число нерешенных вопросов относительно способов нейтрализации негативных факторов, существенно влияющих на величину энергоёмкости национальных экономик в кризисных условиях.

Анализ официальной статистики позволяет выявить тенденцию к снижению энергоёмкости ВВП России и мира в целом. Так, за исследуемый период данный показатель по РФ снизился на 50,6 % (в 2 раза), в США – на 37,1 %, в Великобритании – на 51,3 %, в Германии – на 28,7 %, в среднем по миру – на 29,1 %. Среди проанализированных стран отрицательная динамика прослеживается во Франции, рост энергоёмкости ВВП которой составил около 20 %. Ярко выраженный вектор на сокращение уровня энергоёмкости формируется за счет применения положительного богатого хозяйственного опыта. Так, к примеру, в Германии, активно внедряющей технологии по экономии энергии, в том числе, альтернативные источники энергии, почти треть совокупной электроэнергии генерируются с помощью ветроустановок. В стране частным инвесторам предоставляют возможность размещать солнечные батареи на крышах общественных зданий и реализовывать производимую электроэнергию через городскую сеть. Опыт Норвегии возможно охарактеризовать как пример комплексного обеспечения энергоэффективности, учитывая все аспекты либерализованных рынков,

²⁹⁷ Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

целевого планирования и защиты окружающей среды. Важнейшим принципом в области электроэнергетики в стране выступает привязка цен на электроэнергию к рыночной стоимости. В Норвегии также уделяется особое внимание задачам повышения эффективности энергоемких отраслей промышленности (к примеру, на производствах алюминия, ферросплавов) и снижения объемов потребления энергоресурсов в бытовом отоплении. Кроме того, формируются и успешно реализуются программы инвестиционной поддержки в отношении особых опытных проектов. Уже в течение многих лет в Норвегии применяются образовательные технологии в сфере совершенствования навыков исполнения программ по повышению энергоэффективности организаций, занимающихся эксплуатацией зданий. В Швеции Правительством осуществляется результативная политика энергосбережения, проявляющаяся в т.ч. и в высоком уровне сознания общества относительно преимуществ энергоэффективных технологий и биоэнергетики. Первая программа энергосбережения в стране была принята в 1970-е годы, после возникшего в странах запада нефтяного кризиса. В Швеции выстроена четкая система контроля за использованием энергоресурсов. Это находит отражение в энергопаспортах зданий, в обязательных декларациях для предприятий по использованию энергетических ресурсов, в маркировке товаров и даже продуктов питания. Кроме того, интенсивно применяются экономические стимулы продвижения и использования альтернативных и нетрадиционных источников энергии. К числу подобных преференций можно отнести: освобождение сроком на 5 лет от энергетического налога, субсидирование государством реконструкции старых зданий (замена котлов, утепление и т.д.), существенное упрощение процедуры получения разрешения на строительство ветровых электростанций. Для решения проблемы энергосбережения Правительство Индии, создает специальные центры при поддержке государственной организации «Бюро энергоэффективности». Достаточно результативно подобные центры осуществляют свою деятельность в городах Колькута, Нагпур и Ахмедабад. Так, специальная структура в г. Колькута основное внимание уделяет мерам по оптимизации использования электроэнергии в жилых помещениях, с большими потребностями в энергоресурсах. Бюро энергоэффективности реализует стимулирующие программы для производителей электроприборов, сущность которых состоит в регистрации в специальной рейтинговой системе и маркировке приборов с минимальным потреблением электроэнергии. Такая маркировка, в свою очередь стимулирует активное приобретение наиболее экономных электроприборов и их использование. В городе Нагпур создан Центр энергоэффективности, ориентированный на внедрение ресурсосберегающих технологий на производственных предприятиях малого и среднего бизнеса. Также в задачи данной структуры входит обучение сотрудников этих организаций, включая топ-менеджеров, применению данных технологий.

В США разработка инициатив для законов и указов Президента в области энергоэффективности исходит от Минэнерго. Решения органа, как правило, ориентированы на финансирование НИОКР и способствуют продвижению передовых ресурсосберегающих разработок в серийное использование. В компетенции Министерства находятся вопросы наращивания энергоэффективности объектов бюджетной сферы и обоснование различных законодательных проектов. К примеру, в США начиная с 2014 г. введен запрет на эксплуатацию ламп накаливания. Расход одного галлона топлива легкового автомобиля в 2020 г. должен быть минимум на 35 миль. К 2020 г. планировалось потребление биотоплива в размере 36 млрд галлонов. При этом приоритет отдается использованию биотоплива собственного производства, для чего Правительством активно проводится финансирование исследований по технологиям переработки отходов американских целлюлозно-бумажных комбинатов в биотопливо. В стране законом введены льготное налогообложение и различные гранты для АЗС, которые торгуют бензином с добавлением биотоплива. Федеральным Правительством под конкретные проекты выделяются значительные объемы инвестиций на исследования в

области энергоэффективности, которые в основном осуществляют национальные лаборатории. Затраты по ряду научных работ прописываются непосредственно в федеральном бюджете. Часть исследований финансируется Национальным фондом науки, другая часть – совместными программами Минэнерго и других федеральных ведомств, к примеру, по современным материалам. Результаты испытаний и опытных внедрений находятся в общем доступе. Массовое использование новых технологий стимулируется, в частности, государственными гарантиями под кредиты. В последние годы государство главный акцент ставит на развитие альтернативных видов топлива, опираясь на Закон «Об альтернативном моторном топливе». В ранг государственной политики возведено использование природного газа в качестве моторного топлива. Так, к примеру, Билл Клинтон весь срок своего президентства перемещался на автомобиле, оборудованном газобаллонной системой. Между тем, заимствование положительного опыта различных стран в области энергоэффективности и энергосбережения представляется довольно непростой задачей по ряду причин. Во-первых, географические особенности расположения России обуславливают наличие обширных запасов топливно-энергетических ресурсов природного происхождения, которые составляют основу экспорта страны и остаются ключевой статьёй дохода бюджета. Нужно также отметить, что именно отсутствие в стране дефицита энергоресурсов и их относительно низкая стоимость выступают в определенной мере сдерживающими факторами процесса внедрения энергоэффективных технологий. Во-вторых, особенности социально-экономического развития (их индивидуальность), а также сложившаяся политическая ситуация затрудняют заимствование практического опыта стран, принципиально отличающихся от России.

На основе ряда исследований представляется возможным сделать вывод, что экономика России обладает специфическим вектором развития, резко отличным не только от средневропейского (например, таких стран как Норвегия, Германия, Франция, Великобритания), стран Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), стран Аравийского полуострова (Иран, Саудовская Аравия), но и от государств СНГ – Казахстана. При этом следует заметить, что вторая группа стран с мощными экономическими системами (США и Китай) также развиваются по собственной модели. В современных условиях качественный рост экономической системы возможен только при активизации процессов перехода на инновационный тип развития. Поэтому регионам следует перестраиваться к изменяющейся ситуации, проявляющейся в том числе и в ресурсном ограничении. Безусловно, модернизация должна базироваться на сокращении суммарного потребления всех видов ресурсов, включая энергетические, а также расширении возможностей их использования и повышение эффективности расходования. Выполненный анализ связи экономического роста с ростом потребления энергии показывает высокий уровень существующей связи. Внедрение энергосберегающих технологий становится на современном этапе особо значимым и актуальным направлением инновационной деятельности. В то же время, процесс адаптации мирового опыта в отечественную социально-экономическую систему может столкнуться с некоторыми сложностями, которые не позволят в полной мере внедрять аналогичные механизмы ресурсосбережения, в силу специфического устройства российской модели.

В заключение параграфа следует отметить, что все поставленные Президентом РФ задачи по энергоэффективности не выполнены. Базовые показатели, которые показывают динамику энергоэффективности в стране, особенно в последние годы, выглядят просто ужасно. И этот факт надо признать. И, признав его, двигаться дальше на изменение ситуации, — сказал спецпредставитель президента по связям с международными организациями господин Чубайс на пресс-конференции по итогам форума «Сто лет электричества» в декабре 2020 г. А вот стратегическим успехом страны, по его словам, можно считать тот факт, что Россия за последние четыре года создала технологический кластер возобновляемой энергетики — солнечную и ветрогенерацию, промышленность по

производству соответствующего оборудования. Также он отметил, что существует наука, обновляющая эту отрасль, и система подготовки кадров. Россия сейчас формирует свою климатическую политику на долгосрочную перспективу. И под эту перспективу эксперты «Гринписа» и РАНХиГС при Президенте РФ разработали программу «зеленого» развития России до 2050 года. Среди предложенных целей — достижение нулевого уровня выбросов парниковых газов, 100% доли возобновляемых источников энергии в энергобалансе и переработка не менее 80% отходов.

5. Характеристика показателей оценки труда и производства²⁹⁸

Для оценки эффективности инновационного промышленного производства необходима система сбалансированных показателей, то есть разработка индикаторов и механизмов его оценки. К наиболее востребованным относятся: производительность труда промышленно-производственного персонала, коэффициент сменности рабочей силы, отдача заработной платы, образование, коэффициент повышения квалификации и другие. Подробная детализация их характеристика по группам нами представлена в таблицах 1-8.

Таблица 1. Характеристика показателей использования условий труда и его организации

Показатель	Характеристика показателей	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$Ч_{ср.мес}$	Показывает, сколько в среднем работников ежедневно числится в списках предприятия за период	Ориентация на среднетраслевые значения и размеры предприятия	Сравнение с плановыми значениями, отклонение должно составлять не более 5%
$K_{стаб}$	Показывает соотношение численности работников, проработавших на предприятии более 3-5 лет, к их среднесписочной численности	Должен быть приближен к 1	Повышение
$K_{пост}$	Показывает соотношение количества лиц, состоявших в списочном составе предприятия в течение календарного года, к среднесписочной численности работников. доля рабочих со стажем работы на предприятии в 3-5 и более лет в общей численности работающих		
$K_{тек}$	Показывает отношение числа уволившихся сотрудников предприятия по отношению к среднему количеству работников за период, демонстрирует частоту приема и увольнения работников. Текучесть кадров отражается на ПТ, мешает созданию эффективно работающей команды	Норма 5% в год - естественный уровень. На практике от 10 до 12%, для крупных предприятий — 15%. Топ-менеджеры 0-2%, управляющие среднего уровня 8-10%. Рядовые работники <20%, Неквалифицированные сотрудники 30-50%	Снижение
$K_{д.мнн}$	Показывает удельный вес ППП к	Отсутствует. Ориентация	Тенденция стабильной

²⁹⁸ Более подробно смотри: Кохно, П.А., Кохно, А.П., Бондаренко, А.В. Управление стратегической эффективностью инновационных проектов на основе системы финансово-экономических показателей. Часть 1. // Финансовый бизнес, 2020, №3. С. 17-32. Кохно, П.А., Кохно, А.П., Бондаренко, А.В. Управление стратегической эффективностью инновационных проектов на основе системы финансово-экономических показателей. Часть 2. // Финансовый бизнес, 2020, №4. С. 35-43. Изгалиева, К.С., Кохно, П.А. Индикаторы управления качеством бизнес-процессов предприятий оборонно-промышленного комплекса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. - №4(98). - С. 44.

	значению среднесписочной численности работников предприятия	на среднеотраслевые значения. Статистические данные по машиностроению показывают, что удельный вес ППП должен составлять не менее 50%. Порой данный показатель достигает 98%	структуры кадров. Статистический анализ показал, что численность ППП постепенно сокращается в связи с техническим переоснащением и автоматизацией производственных процессов
--	---	--	--

В таблице 1 показатели использования условий труда и его организации рассчитываются по следующим формулам:

1.1. Среднесписочная численность работников предприятия годовая $Ч_{cp.чис}$, чел.:

$$Ч_{cp.чис} = \sum Ч_{cp.чис.мес} / 12, \quad (1)$$

где: $Ч_{cp.чис.мес}$ - среднесписочная численность сотрудников за i-й месяц, чел.

1.2. Коэффициент стабильности кадров предприятия $K_{стаб}$, %:

$$K_{стаб} = (Ч_{3z} / Ч_{cp.чис}) * 100\%, \quad (2)$$

где: $Ч_{3z}$ - численность работников, проработавших на предприятии более 3-5 лет, чел.

1.3. Коэффициент постоянства кадров предприятия $K_{пост}$, %

$$K_{пост} = (Ч_{кал.года} / Ч_{cp.чис}) * 100\%, \quad (3)$$

где: $Ч_{кал.года}$ - количество работников, проработавших весь календарный год, чел.

1.4. Коэффициент текучести кадров предприятия $K_{тек}$, %:

$$K_{тек} = (Ч_{ув} / Ч_{cp.чис}) * 100\%, \quad (4)$$

где: $Ч_{ув}$ - численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.

1.5. Показатель доли (удельного веса) промышленно-производственного персонала в общей численности работников предприятия $K_{д.пмп}$, %:

$$K_{д.пмп} = Ч_{cp.чис.пмп} / Ч_{cp.чис} \quad (5)$$

где: $Ч_{cp.чис.пмп}$ - среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.

Таблица 2. Характеристика показателей оснащённости труда на предприятии (средства труда)

Показатель	Характеристика показателей	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$\Phi_{вт}$	Показывает, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на одного рабочего, характеризует степень технологической оснащённости трудовых процессов и эффективность использования производственных фондов	Отсутствует	Повышение. Анализ проводится в динамике за несколько лет, что позволяет оценить характер

Показатель	Характеристика показателей	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения тенденций.
ΦO	Показывает, сколько рублей продукции произведено на 1 рубль стоимости ОФ. Характеризует объем реализации товаров в расчете на один рубль среднегодовой стоимости ОФ	Отсутствует. Сравнение со значениями конкурентов. Каждое предприятие определяет свои допустимые уровни оборачиваемости производственных фондов. Сравняется с уровнем роста ИТ	Повышение. Анализ фондоотдачи проводится в динамике за несколько лет, что позволяет оценить характер тенденции. Во всём мире имеет тенденцию к снижению
ΦO_a	Показывает, сколько рублей продукции / прибыли произведено / получено на 1 рубль стоимости активной части ОФ. Характеризует объем реализации товаров в расчете на один рубль среднегодовой стоимости активной части ОФ	Отсутствует. Значение показателя зависит от отраслевых особенностей, уровня инфляции и переоценки основных средств	Снижение
Φ_e	Показывает, сколько продукции получено с каждого рубля, вложенного в ОФ. Снижение фондоёмкости означает экономию труда, овеществленного в ОФ	Отсутствует	Снижение
$\Phi_{e.a}$	Показывает, сколько продукции получено с каждого рубля, вложенного в активную часть ОФ. Снижение фондоёмкости означает экономию труда, овеществленного в активной части ОФ		
K_{o,Φ_a}	Показывает, какую часть в общей стоимости имеющихся ОС составляет их активная часть. Улучшение структуры ОФ рассматривается как условие роста производства и показателя ФО, снижения себестоимости, увеличения денежных накоплений	В промышленности доля активной части составляет 2/3, пассивной - 1/3. Машины и оборудование - в среднем около 50%; здания около 37%	Повышение
$K_{и.ос.a}$	Характеризует степень изношенности основных средств непосредственно участвующих в производственном процессе	Значение коэффициента износа более 50% является нежелательным.	Снижение
$K_{с.ос.a}$	Показывает, какую долю составляет остаточная стоимость активной части ОС от первоначальной стоимости за определенный период	0,8 и более - высокая степень годности; 0,8 - 0,6 - достаточная степень годности; 0,6 - 0,5 - недостаточная степень годности; менее 0,5 - критическая степень годности	Целесообразно рассматривать в динамике. Чем он выше, тем лучше техническое состояние ОС
Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения

Показатель	Характеристика показателей	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$K_{об.а}$	Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода активной части ОС составляют новые средства. Показатель дает обобщенную стоимостную оценку прироста активной части ОФ за определенный период.	Позволяет определить на каком этапе ЖЦ находится предприятие: если значение коэффициента принимает значение меньше 1 - этап сокращения отрасли; если больше 1 – этап расширенного воспроизводства	Рост данного показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия.
P_{Φ}	Характеризует величину прибыли в расчете на один рубль среднегодовой стоимости основных фондов. Показывает эффективность отдачи производственных фондов	Отсутствует, сравнение со значениями конкурентов	Повышение
MB_{mp}	Показывает величину среднегодовой активной части стоимости производственных фондов, приходящуюся на одного рабочего из состава промышленно-производственного персонала	Отсутствует	Повышение

В таблице 2 показатели оснащённости труда на предприятии (средства труда) рассчитываются по следующим формулам:

2.1. Фондовооруженность труда Φ_{BT} , руб./чел.:

$$\Phi_{BT} = \Phi / Q_{ср.стис}, \quad (6)$$

где: Φ - среднегодовая стоимость производственных фондов (основных фондов и оборотных средств), руб.

2.2. Фондоотдача ΦO , руб./чел.:

$$\Phi O = Выр / \Phi, \quad (7)$$

где: $Выр$ - совокупная выручка (нетто) предприятия от продаж товаров, продукции, работ и услуг совокупная, руб.

2.3. Фондоотдача активной части основных фондов ΦO_a , руб./чел.:

$$\Phi O_a = Выр / \Phi_a, \quad (8)$$

где: Φ_a - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, руб.

2.4. Фондоёмкость Φ_e , руб./руб.:

$$\Phi_e = \Phi / Выр \quad (9)$$

2.5. Фондоёмкость активной части основных производственных фондов $\Phi_{e.a}$, руб./руб.:

$$\Phi_{e.a} = \Phi_a / Выр \quad (10)$$

2.6. Доля активной части стоимости основных фондов в общей массе $K_{\partial.\Phi_a}$, %:

$$K_{\partial.\Phi_a} = \Phi_a / \Phi \quad (11)$$

2.7. Коэффициент износа активной части основных средств $K_{и.ос}$, %:

$$K_{и.ос.а} = AO_a / OC_a, \quad (12)$$

где: AO - износ активной части основных средств (амортизация), руб.; OC - стоимость активной части основных средств, руб.

2.8. Коэффициент годности активной части основных средств $K_{з.ос.а}$, %:

$$K_{з.ос.а} = 1 - K_{и.ос.а} \quad (13)$$

2.9. Коэффициент обновления активной части основных средств $K_{об.а}$, %:

$$K_{об.а} = (OC_{а.пост} - OC_{а.выб}) / OC_{а.кон}, \quad (14)$$

где: $OC_{а.пост}$ - стоимость поступившей активной части основных средств, руб.; $OC_{а.выб}$ - стоимость выбывшей активной части основных средств, руб.; $OC_{а.кон}$ - стоимость активной части основных средств на конец периода, руб.

2.10. Фондорентабельность P_ϕ , руб./руб.:

$$P_\phi = (Pr / \Phi) * 100\%, \quad (15)$$

где: Pr - прибыль (убыток) предприятия за период (прибыль до налогообложения, прибыль чистая), руб.

2.11. Механовооруженность труда $MB_{тр}$, руб./чел.:

$$MB_{тр} = \Phi_a / Ч_{ср.чис.ппп} \quad (16)$$

Таблица 3. Характеристика показателей специализации внутри предприятия и кооперирования организационно-технического уровня производства

Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$K_{спец.вн}$	Позволяет оценить степень специализации производства внутри предприятия и показывает долю основной	низкий уровень - до 0,2; средний - 0,2-0,4; высокий -	Повышение
	продукции предприятия в общих объёмах выпуска продукции за период	0,4-0,6; глубокая специализация - более 0,6	
$K_{кооп}$	Показывает долю стоимости полуфабрикатов, заготовок, деталей и узлов, получаемых по условиям кооперирования кооперирования, в общей стоимости продукции предприятия	Отсутствует. Развиг в отраслях, производящих конструктивно сложную продукцию или требующих её особую техническую характеристику, параметры	Повышение

В таблице 3 показатели специализации внутри предприятия и кооперирования организационно-технического уровня производства рассчитываются по следующим формулам:

3.1. Коэффициент специализации по предприятию $K_{спец.вн}$, %:

$$K_{спец.вн} = O_{ос.пр} / O_{общ}, \quad (17)$$

где: $O_{ос.пр}$ - объём производства основной (специализированной) авиационной продукции предприятия, руб.; $O_{общ}$ - общий объём производства авиационной и неавиационной продукции предприятия, руб.

3.2. Коэффициент кооперирования $K_{кооп}$, %:

$$K_{\text{кооп}} = Z_{\text{ПКИ}} / Z_{\text{ОБЩ}}, \quad (18)$$

где: $Z_{\text{ПКИ}}$ - затраты на заготовки, комплектующие изделия и полуфабрикаты, полученные со стороны, руб.; $Z_{\text{ОБЩ}}$ - затраты предприятия на производство товарной продукции общие (себестоимость продукции), руб.

Таблица 4. Характеристика показателей выполнения плановых заданий

Показатель	Характеристика показателей	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
K_p	Показывает на сколько систематично всеми подразделениями предприятия выполняется план выпуска продукции по запланированному графику	Должен быть приближен к 1. Потери рабочего времени могут составлять по причине дезорганизации производства не более 8-12%	Повышение
$K_{\text{ПТ.пл}}$	Позволяет сравнить фактическое значение производительности труда с плановым	Должен быть приближен к 0. Значение больше 0 говорит о том, что фактически полученные значения превысили запланированный уровень. Значение ниже 0 говорит о том, что плановое задание не было выполнено и фактически полученные значения ниже запланированного уровня. Допустимо незначительно отклонение от плана (не более 1-2%)	Тенденция постоянного выполнения плановых заданий
$K_{\text{СС.пл}}$	Позволяет сравнить фактическое значение себестоимости продукции с плановым		

В таблице 4 показатели выполнения плановых заданий рассчитываются по следующим формулам:

4.1. Показатель выполнения плана (ритмичность плана) K_p , %:

$$K_p = Q_{\phi} / Q_n, \quad (19)$$

где: Q_{ϕ} - выпуск продукции фактический за период (сутки, декада) в пределах планового задания, шт.; Q_n - выпуск продукции за период (сутки, декада) по плану, шт.

4.2. Показатель выполнения плана по уровню производительности труда, $K_{\text{ПТ.пл}}$, %:

$$K_{\text{ПТ.пл}} = ((\text{ПТ}_{\phi} - \text{ПТ}_{\text{п}}) / \text{ПТ}_{\text{п}}) * 100\%, \quad (20)$$

где: ПТ_{ϕ} - производительность труда фактическая, руб.; $\text{ПТ}_{\text{п}}$ - производительность труда в плановом периоде, руб.

4.3. Показатель выполнения плана по уровню себестоимости продукции $K_{\text{СС.пл}}$, %:

$$K_{\text{СС.пл}} = ((\text{СС}_{\phi} - \text{СС}_{\text{п}}) / \text{СС}_{\text{п}}) * 100\%, \quad (21)$$

где: СС_{ϕ} - себестоимость продукции фактическая, руб.; $\text{СС}_{\text{п}}$ - себестоимость продукции плановая, руб.

Таблица 5. Характеристика обобщающих показателей эффективности использования кадрового обеспечения

Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения

$ПТ$	Показывает размер выручки, приходящейся (формируемой) на одного работающего сотрудника. Учитывает изменение затрат живого труда, влияние структурных сдвигов в производственной программе, материалоемкость продукции.	Ориентация на среднеотраслевые значения	Повышение
$P_{кад}$	Отражает степень эффективности использования трудовых ресурсов и представляет собой соотношение прибыли от данного вида трудовой деятельности и затрат труда, выраженных ФОТ; Отражает степень эффективности использования трудовых ресурсов и представляет собой соотношение чистой прибыли от данного вида трудовой деятельности и среднесписочной численности	Ориентация на среднеотраслевые значения	Повышение
$\Delta ПТ$	Отражает изменение производительности труда за определенный период	Должен быть больше 0 и стремиться к 1	Повышение. Темпы его роста сопоставляются с темпами роста $МВ_{пр}$
$\Delta ВП_{общ.сч.шт}$	Показывает общий объем прироста объема продукции в текущем году по сравнению с базисным за счет факторов изменения численности работников и производительности труда	Положительно значение показателя свидетельствуют о положительных тенденциях	Повышение. Темпы роста сопоставляются с темпами роста $ПТ$ и $Ч_{ср.спис}$
$\Delta ЗП$	Необходим для сопоставления оплат труда	Должен быть больше 0 и стремиться к 1. Значение больше 0 говорит о том, что средняя ЗП работников предприятия превышает отраслевые значения. Значение ниже 0 говорит о том, что средняя ЗП работников предприятия ниже отраслевого уровня.	Снижение отрицательного отклонения и увеличение положительного
$\Phi_{ЗП}$	Показывает величину заработной платы, приходящуюся на единицу произведенной продукции	Отсутствует. Чем ниже показатель, тем результативнее используются зарплатные средства.	Снижение
$ЗП_{отд}$	Показывает величину чистой прибыли, приходящуюся на рубль заработной платы	Отсутствует	Увеличение показателя свидетельствует о росте
$K_{ПТ/ФОТ}$	Показывает величину производительности труда, приходящуюся на один рубль фонда оплаты труда совокупного по предприятию	Отсутствует	экономической отдачи затрат на оплату труда

В таблице 5 обобщающие показатели эффективности использования кадрового обеспечения рассчитываются по следующим формулам:

5.1. Производительность труда $ПТ$, руб./чел.:

$$ПТ = Выр / Ч_{ср.спис}$$

(22)

5.2. Рентабельность кадров по ФОТ $P_{кад}$, руб./руб.:

$$P_{\text{КАД}} = \text{Пр} / \text{ФОТ}, \quad (23)$$

где: ФОТ - фонд оплаты труда, руб.

5.3. Рентабельность кадров по среднесписочной численности $P_{\text{КАД}}$, руб./чел.:

$$P_{\text{КАД}} = \text{ЧП} / \text{Ч}_{\text{ср.стис.г}}, \quad (24)$$

где: ЧП - чистая прибыль (убыток) за отчетный период, руб.

5.4. Темп роста производительности труда $\Delta \text{ПТ}$, %:

$$\Delta \text{ПТ} = ((\text{ПТ}_{\text{II}} - \text{ПТ}_{\text{Ф}}) / \text{ПТ}_{\text{Ф}}) * 100\% \quad (25)$$

5.5. Общий прирост продукции за счет изменения численности работников и производительности труда в отчетном периоде по сравнению с базисным $\Delta \text{ВП}_{\text{общ.сч.лт}}$, руб.:

$$\Delta \text{ВП}_{\text{общ.сч.лт}} = \Delta \text{ВП}_{\text{пт}} + \Delta \text{ВП}_{\text{чис}}, \quad (26)$$

где: $\Delta \text{ВП}_{\text{пт}}$ и $\Delta \text{ВП}_{\text{чис}}$ - прирост выпуска продукции за счет изменения производительности труда и численности работников, руб.

$$\Delta \text{ВП}_{\text{пт}} = \text{ПТ}_{\text{II}} * \text{Ч}_{\text{ср.стис.л}} - \text{ПТ}_{\text{Ф}} * \text{Ч}_{\text{ср.стис.л}} \quad (27)$$

$$\Delta \text{ВП}_{\text{чис}} = \text{Ч}_{\text{ср.стис.л}} * \text{ПТ}_{\text{Ф}} - \text{Ч}_{\text{ср.стис.ф}} * \text{ПТ}_{\text{Ф}} \quad (28)$$

$\text{Ч}_{\text{ср.стис.л}}$ - среднесписочная численность работников за плановый период, чел.;

$\text{Ч}_{\text{ср.стис.ф}}$ - среднесписочная численность работников за фактический период, чел.

5.6. Коэффициент отклонения средней заработной платы предприятия от средней по отрасли $\Delta \text{ЗП}$, %:

$$\Delta \text{ЗП} = (\text{ЗП}_{\text{ср.пред}} - \text{ЗП}_{\text{ср.отр}}) / \text{ЗП}_{\text{ср.отр}}, \quad (29)$$

$\text{ЗП}_{\text{ср.пред}}$ - средняя заработная плата 1 работающего на предприятии с доплатами и начислениями, руб.; $\text{ЗП}_{\text{ср.отр}}$ - средняя заработная плата на 1 работающего по отрасли, руб.

5.7. Зарплатоёмкость производимой продукции $\Phi_{\text{ЗП}}$, руб./руб.:

$$\Phi_{\text{ЗП}} = \text{ФОТ} / \text{Выр} \quad (30)$$

5.8. Зарплатоотдача по чистой прибыли $\text{ЗП}_{\text{отд}}$, руб./руб.:

$$\text{ЗП}_{\text{отд}} = \text{ЧП} / \text{ФОТ} \quad (31)$$

5.9. Показатель величины производительности труда, приходящейся на один рубль ФОТ $K_{\text{ПТ/ФОТ}}$, руб./руб.:

$$K_{\text{ПТ/ФОТ}} = \text{ПТ} / \text{ФОТ} \quad (32)$$

Таблица 6. Характеристика отраслевых показателей

Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$\text{Ч}_{\text{отр}}$	Показывает численность сотрудников, трудоустроенных в компаниях отраслей самолетостроения, вертолетостроения, двигателестроения, приборостроения и агрегатостроения	Ориентация на мировые среднеотраслевые значения	Сравнение с целевыми, плановыми значениями, отклонение должно составлять не более 5%

$\Delta\mathcal{C}_{OTP}$	Отражает изменение численности работников в промышленных организациях авиастроения за определенный период	Отсутствует	В соответствии с Программой развития отрасли запланировано снижение с 326874 чел. в 2011 г. до 122482 чел. в 2025 г. Средний относительный прирост в год составляет -6,77% за 2011-2025гг.
$Kc_{ПТ.отк}$	Показывает процент отклонения производительности труда анализируемого сектора авиационной промышленности от отраслевого значения, запланированного Программой развития отрасли	Ориентация на целевые/плановые значения, указанные в Программе развития отрасли	Рост
$ПТ_C, ПТ_B, ПТ_д, ПТ_A,$ $ПТ_{АП}$	Показывает размер выручки, приходящейся (формируемой) на одного работающего сотрудника. Учитывает изменение затрат живого труда, влияние структурных сдвигов в производственной программе, материалоемкость продукции.	Ориентация на целевые/плановые значения, указанные в Программе развития отрасли	Повышение

В таблице 6 отраслевые показатели рассчитываются по следующим формулам:

6.1. Численность работников в промышленных организациях авиационной промышленности \mathcal{C}_{OTP} , чел.:

$$\mathcal{C}_{OTP} = \mathcal{C}_C + \mathcal{C}_B + \mathcal{C}_д + \mathcal{C}_A + \mathcal{C}_П, \quad (33)$$

где: $\mathcal{C}_C, \mathcal{C}_B, \mathcal{C}_д, \mathcal{C}_A, \mathcal{C}_П$ - совокупное число сотрудников, трудоустроенных в компаниях секторов отрасли самолетостроения, вертолетостроения, двигателестроения, агрегатостроения, приборостроения, чел.

6.2. Темпы роста численности работников в промышленных организациях авиастроения $\Delta\mathcal{C}_{OTP}$, %:

$$\Delta\mathcal{C}_{OTP} = ((\mathcal{C}_{OTP.П} - \mathcal{C}_{OTP.Ф}) / \mathcal{C}_{OTP.Ф}) * 100\%, \quad (34)$$

где: $\mathcal{C}_{OTP.П}$ - численность работников в промышленных организациях авиационной промышленности за отчетный период, чел.; $\mathcal{C}_{OTP.Ф}$ - численность работников в промышленных организациях авиационной промышленности за предыдущий период, чел.

6.3. Коэффициент отклонения производительности труда анализируемого сектора авиационной промышленности (например, самолетостроения) от планового отраслевого значения $Kc_{ПТ.отк}$, %:

$$Kc_{ПТ.отк} = (ПТ_{C.Ф} / ПТ_{C.П}) * 100\%, \quad (35)$$

$ПТ_{C.Ф}$ - производительность труда самолетостроительного сектора авиационной промышленности фактическая, руб.; $ПТ_{C.П}$ - производительность труда самолетостроительного сектора авиационной промышленности, запланированная Программой развития отрасли, руб.

6.4. Производительность труда сектора $ПТ_C, ПТ_B, ПТ_д, ПТ_A, ПТ_П$ и отрасли $ПТ_{АП}$ определяется аналогично формуле (22).

Таблица 7. Характеристика отраслевых показателей

Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика
------------	---------------------------	----------------------	------------------------

			изменения
$K_{ТЗ}$	Характеризует процесс обновления занятого населения. Показывает, насколько будут замещены каждые 100 (или 1000) человек, выбывающие из трудоспособного возраста	Отсутствует	Рост
$K_{ПН}$	Показывает нагрузку на общество и экономику со стороны населения пенсионного возраста	Коэффициент в России составляет 18.1%	Снижение
$K_{ОТН}$	Показывает нагрузку на общество и экономику со стороны населения, не относящегося к трудоспособному населению (зависимая часть населения).	Для России коэффициент равен 39.3 % - это относительно низкое значение.	Снижение
$З_{е.стп}$	Показывает отношение суммарной номинальной заработной платы занятого в экономике населения к объему национального ВВП. Это доля зарплаты всех работников за год в объеме ВВП. Отражает расходы работодателей на сотрудников	Отсутствует. Чем ниже показатель, тем результативнее используются зарплатные средства.	Снижение
$З_{о.стп}$	Показывает отношение национального ВВП к суммарной номинальной заработной платы занятого в экономике населения.	Отсутствует	Рост

В таблице 7 страновые показатели рассчитываются по следующим формулам:

7.1. Коэффициент трудового замещения $K_{ТЗ}$, %:

$$K_{ТЗ} = (T_{МВ} / T_{ТВ}) * 100\%, \quad (36)$$

где: $T_{МВ}$ - население моложе трудоспособного возраста, чел.; $T_{ТВ}$ - население в трудоспособном возрасте, чел.

7.2. Коэффициент пенсионной нагрузки $K_{ПН}$, %:

$$K_{ПН} = (T_{СВ} / T_{ТВ}) * 100\%, \quad (37)$$

где: $T_{СВ}$ - население старше трудоспособного возраста, чел.

7.3. Коэффициент общей трудовой нагрузки $K_{ОТН}$, %:

$$K_{ОТН} = ((T_{МВ} + T_{СВ}) / T_{ТВ}) * 100\% \quad (38)$$

7.4. Зарплатоёмкость ВВП $З_{е.стп}$, млрд. руб./млрд. руб.:

$$З_{е.стп} = ЗП_{ном.стп} / ВВП, \quad (39)$$

где: $ЗП_{ном.стп}$ - сумма номинальной зарплаты занятого в экономике населения страны, млрд. руб.; $ВВП$ - размер национального внутреннего валового продукта, млрд. руб.

7.5. Зарплатоотдача ВВП $З_{о.стп}$, млрд. руб./млрд. руб.:

$$З_{о.стп} = ВВП / ЗП_{ном.стп} \quad (40)$$

Таблица 8. Характеристика показателей наукоёмкости продукции

Показатель	Характеристика показателя	Нормативное значение	Благоприятная динамика изменения
$K_{рпм}$	Необходим для сопоставления запланированных результатов с фактически достигнутыми. Показывает относительный темп прироста числа рабочих	Должен быть приближен к 0. Значение больше 0 говорит о том, что фактически полученные значения превысили запланированный	Тенденция постоянного выполнения плановых заданий

	мест, занятых на производстве наукоёмкой продукции. Позволяет сравнить фактическое значение с плановым	уровень. Значение ниже 0 говорит о том, что плановое задание не было выполнено и фактически полученные значения ниже запланированного уровня. Допустимо незначительно отклонение от плана (не более 1-2%)	
$\Phi_{P,III}$	Показывает величину фонда оплаты труда (ФОТ) персонала, занятого на производстве наукоёмкой продукции, приходящуюся на рубль произведенной продукции	Отсутствует	Снижение

В таблице 8 показатели, характеризующие наукоёмкость продукции рассчитываются по следующим формулам:

8.1. Показатель выполнения плана по числу рабочих мест, занятых на производстве наукоёмкой продукции $K_{рм}$, %:

$$K_{рм} = ((PММ_{\phi} - PММ_{п}) / PММ_{п}) * 100\%, \quad (41)$$

где: $PММ_{\phi}$ - число рабочих мест на производстве наукоёмкой продукции фактическое, чел.; $PММ_{п}$ - число рабочих мест на производстве наукоёмкой продукции плановое, чел.

8.2. Показатель величины ФОТ персонала, занятого на производстве наукоёмкой продукции, приходящихся на единицу произведенной продукции $\Phi_{P,III}$, %:

$$\Phi_{P,III} = (ФОТ_{III} / Выр) * 100\%, \quad (42)$$

где: $ФОТ_{III}$ - фонд оплаты труда персонала, занятого на производстве наукоёмкой продукции, руб.

Представленная выше система показателей оценки уровня развития технологической, материальной, кадровой, сервисной структурных характеристик стратегической эффективности инновационного промышленного производства представляет собой открытый перечень. Эксперт, проводящий оценку определяет достаточность и необходимость системы показателей. Цифровизация экономики позволяет найти экспертам необходимые данные. Информация о современных технологиях, материалах, поставщиках берется из ERP-систем предприятий.

Глава 8. Модели социалистического хозяйствования

1. Матрично-ценовая модель

Предприятие является основой экономики страны. Во многом от их работы зависит состояние всей обслуживающей потребности общества системы и качество макроэкономических показателей²⁹⁹. Проблема предприятия состоит в том, что его ориентацию на рынок, на потребности потребителей работающий там персонал далеко не всегда разделяет. В своё время заставить сотрудников предприятия думать о том, что они находятся на работе ради своих клиентов, а не себя лично, хотели при помощи метода центров рентабельностей. Согласно данному подходу, достаточно организационно обособленные части предприятия переводились на внутренний хозрасчёт. Они покупали всё нужное для своей деятельности у поставщиков, причём могли их сами выбирать вне предприятия, а не работать с находящимися внутри него контрагентами, и сами продавали продукт своего труда либо далее по технологической цепочке, либо уже конечному потребителю через отдел сбыта. Итогом является введение адекватной ответственности, которая заставляет думать и о развитии. Кроме того, коль скоро предусматривается оплата не труда, а его результатов, то обсуждаемая методология оптимизирует численность персонала предприятия на всех уровнях. При таком подходе перенос всей тяжести принятия текущих оперативных решений как можно ближе к месту их последующего исполнения. И потому даже в вероятностном мире в среднем станут на выполнение поставленной задаче братья требуемые ресурсы в адекватном объёме. Иначе говоря, оказывается возможным определить себестоимость. Как следствие, накапливаемая в рамках предлагаемой модели управленческого учёта информация, может быть использована как основа реального бухгалтерского учёта, дающего финансовую отчётность без каких-либо искажений. Однако данная схема работала плохо. Её сбои объясняются тем, что лежащий в её основе и тесно связанный с внутренним хозрасчётом принцип ответственности не доводился до каждого рабочего места. Далее предлагается подход к решению данной проблемы с учётом положений статей³⁰⁰. Основой подхода является применение методов линейной алгебры в бухгалтерском учёте³⁰¹. Данный подход является возможным в силу того, что компьютеры сейчас снимают вопрос обчёта ёмких на вычисления задач. Вдобавок, они уже давно применяются в бухгалтерском учёте. Вопрос лишь в том, чтобы применяемые алгоритмы были устойчивыми с точки зрения получения результата. В предложенном подходе так оно и есть. Кроме того, линейная алгебра уже давно используется в макроэкономике при анализе товарообмена между странами или крупными регионами одной страны. Методы линейной алгебры нашли применение и в микроэкономике или экономике предприятия³⁰².

Как и в случае используемого в макроэкономике подхода Неймана-Леонтьева, введём матрицу выпуска B и матрицу затрат A . Для удобства рассуждений разобьём матрицу затрат A на матрицу внутренних затрат A^{in} и матрицу внешних затрат A^{out} . Вместе матрица выпуска B и матрица затрат A или введённые её части составляют матрицы описания. В отличие от макроэкономического случая, их элементы в основном имеют физическую размерность, смотря по ситуации, либо объёма товара, либо времени. Строки матрицы выпуска характеризуются используемыми на предприятии технологиями, если нужно, то понимаемыми в самом широком смысле, вплоть до механизма перераспределения разного рода общих затрат. Что же касается их столбцов, то они

²⁹⁹ *Кохно П.А., Костин А.Л.* Союзное государство. Книга 2. Менеджмент предприятий (общие и специальные вопросы). -М.: Гелиос АРВ, 2004. - 656 с.

³⁰⁰ *Кохно П.А., Кохно А.П.* Интегральный учёт труда // Человек и труд, 2012, №7 и №8. *Булыга Р.П., Кохно П.А.* Бухгалтерская модель учета компонентов интеллектуального капитала // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, №2, 2007. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Теоретические основы экономики высокотехнологичных предприятий // Общество и экономика, №12, 2010. С. 85-111.

³⁰¹ *Воеводин В.В.* Вычислительные основы линейной алгебры. – М.: Наука, 1977.

³⁰² *Долан Э.Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель. Пер. с англ. – С.-Пб., 1992. – 496 с.

описывают тот или иной товар, опять же, нередко понимаемый весьма широко, вплоть до центра перераспределения затрат. Матрица выпуска B содержит данные, как о производимых на предприятии полуфабрикатах, так и готовой продукции. Конечно же, готовая продукция частично по некоторым или всем позициям может использоваться и на предприятии как полуфабрикаты. Матрица внутренних затрат A^{in} описывает процесс потребления производимых на предприятии полуфабрикатов и иных описывающих процесс его функционирования параметров, частично обсуждаемых ниже. Матрица внешних затрат A^{out} связана с закупаемым предприятием сырьём, включая рабочую силу либо по времени работы, либо оплаты труда. Все данные матрицы являются полуположительными матрицами. Иначе говоря, их элементы оказываются либо положительными числами, либо равны нулю. Подобно нормам затрат имеется несколько вариантов матриц описания. Если речь идёт о планировании производства, то тогда надо говорить о теоретических матрицах описания, а вот итоги функционирования предприятия за некоторый период дают рабочие матрицы описания. Выпускаемые на производстве и относимые к прямой себестоимости изделия в матрицах описания приводятся по их физическому объёму. Здесь для теоретических матриц описания какой-то коэффициент выхода, если их несколько, имеет смысл приравнять единице. Когда технология выпускает лишь единственный продукт, то обсуждаемый коэффициент также должен быть равен единице. Конечно же, все прочие коэффициенты пропорционально подгоняются под его значение.

Связанные с вспомогательным и обслуживающим персоналом коэффициенты выхода равны общему рабочему времени его представителей, точнее, их имеющегося на предприятии класса. Имеющий отношение к делу столбец матрицы внутренних затрат A^{in} показывает распределение данного фонда времени между представителями тех классов персонала, которыми должны таким образом обслуживаться. В принципе, сумма таких коэффициентов затрат может быть и меньше общего фонда рабочего времени. Ничего удивительного тут нет, ибо особенности работы могут предусматривать часть рабочего времени направлять и на чисто внутреннюю работу. Работа высшего административного персонала предприятия оплачивает в определённом проценте от получаемой предприятием прибыли. Данные коэффициенты вычисляются отдельно как отношение предполагаемых расходов на конкретную должность и планируемой прибыли. Что же касается разного рода центров затрат, то в относящихся к ним строках матриц описания могут присутствовать элементы, имеющие физическую размерность товара или времени. Конечно же, они описывают относимые в данный центр затрат ресурсы. Распределение коэффициента выхода центров затрат, разумеется, осуществляется полностью. Когда нет объективных критериев составления пропорций, то они распределяются пропорционально себестоимости более низкого уровня, то есть, учитывающей более специализированные издержки.

Подобный метод проявляет в специфике данной ситуации принцип магистральной. Под нею понимается состояние равной рентабельности всех реально осуществляемых на рынке операций. Вполне возможно, что в каждый момент времени оно реально на рынке не наблюдается. И всё же при консервации условий своего функционирования рынок стремиться его достигнуть. С теоретическими матрицами описания связывается вектор внешних цен p^{out} , вектор трансфертных цен p^r и теоретический вектор себестоимости ${}^{th}p^{cost}$. Вектор внешних цен p^{out} описывает цены, по которым предприятие закупает сырьё от поставщиков и рабочую силу. Вектор трансфертных цен p^r , чья методология расчёта будет обсуждаться ниже, описывает цены купли-продажи продуктов труда. Впрочем, чтобы привязать итог труда вспомогательного персонала к тем, кого они обслуживают, на базе оплаты времени их труда и предполагаемого дохода от использования имеющих отношение к делу технологий имеет смысл рассчитать проценты отчислений с подобных получаемых доходов в пользу obsługi. Теоретический вектор себестоимости ${}^{th}p^{cost}$ содержит себестоимость всех производимых на предприятии товаров, включая

полуфабрикаты, работ и услуг, а также используемой единицы учёта времени вспомогательного персонала. Связанные же с центрами затрат координаты данного вектора отражают в денежном выражении объём проходящих через тот или иной центр средств. В отличие от теоретических матриц описание строки рабочих матриц описания связываются с местами применения тех или иных технологий, входящих в соответствующие теоретические матрицы описания. Как следствие, каждый столбец рабочей матрицы выхода, в отличие от теоретической матрицы выхода, содержит лишь один положительный коэффициент. Отличительной чертой рабочей матрицы выхода является наличие в каждом её столбце ровно одного отличного от нуля коэффициента. Теоретическая матрица выхода, коль скоро несколько технологий могут выпускать один и тот же продукт, в состоянии иметь в некоторых или всех своих столбцах более одного отличного от нуля коэффициента. С рабочими матрицами описания связаны рабочий вектор внешних цен ${}^w p^{out}$ и рабочий вектор себестоимости ${}^w p^{cost}$. Рабочий вектор внешних цен ${}^w p^{out}$ похож на вектор внешних цен p^{out} . Для получения рабочего вектора себестоимости ${}^w p^{cost}$ нужно решить систему линейных уравнений. Сущность получения её матрицы коэффициентов состоит в том, чтобы в каждой строке находились все коэффициенты затрат, относящиеся к производству конкретного продукта, работы, услуги или их эквивалента. Прямые коэффициенты затрат делятся согласно особенностям применения имеющей отношение к делу технологии, если нужно, то и с учётом конкретной специфики её применения. Все прочие коэффициенты, ибо они уже не относятся к прямым затратам, распределяются пропорционально себестоимости отдельных позиций. Данный подход является отражением принципа магистрали или стремления к равной рентабельности осуществляемых на рынке операций. Разнесение коэффициентов позволит получить систему уравнений с квадратной матрицей коэффициентов, у которой в каждой строки и каждом столбце будет стоять лишь один положительный коэффициент, а все прочие окажутся либо равными нулю, либо отрицательными. Описанная операция расщепления может производиться поэтапно при переходе к производственной, а потом и к полной себестоимости. Производя деление коэффициентов каждого такого уравнения на относящийся к нему положительный коэффициент, переходим к системе уравнений:

$$(E - {}^w A^{in}) {}^w p^{cost} \downarrow = {}^w A^{out} {}^w p^{out} \downarrow \quad (1)$$

Для избежания большого числа родственных между собой обозначений для ссылок на трансформированную рабочую матрицу внутренних затрат ${}^w A^{in}$ и преобразованную рабочую матрицу внешних затрат ${}^w A^{out}$ используются те же символы, которые описывали их исходные варианты. Данная система уравнений может быть решена итерационным способом при помощи алгоритма, представленного в блоке формул:

$$x_0 \downarrow = b \downarrow; x_{(i+1)} \downarrow = b \downarrow + {}^w A^{in} x_i \downarrow \quad (2)$$

Обозначенная как первая операция повторяется только единственный раз вначале работы алгоритма. Другая операция проводится столько раз, сколько требуется для получения приближённого решения с требуемой точностью.

Вектор b введён для упрощения обозначений. Конечно же, он определяется согласно формуле:

$$b \downarrow = {}^w A^{out} {}^w p^{out} \downarrow, \quad (3)$$

Выбирая из полных матриц описания имеющие отношение к делу их строки и столбцы можно получить значения не только общей, но и прямой, а также производственной себестоимости. Обработав аналогичным образом теоретические матрицы описания, можно получить различные варианты теоретической себестоимости. Впрочем, между векторами рабочей и прямой себестоимости будет иметься одно отличие. Оно проистекает из того, что в теоретических матрицах описания наполнение личных счетов вспомогательного персонала производится через оплату их времени работы, тогда как в рабочих матрицах описания используются уже сами размеры таких отчислений. В

результате, значения имеющих отношение к делу координат рабочих векторов себестоимости имеют не денежную размерность, а оказываются безразмерными величинами. Они представляют собой коэффициенты трансформации платежей по таким отчислениям. Правда, система уравнений (1) адекватно описывает лишь процесс расчёта теоретической себестоимости. Для обработки итогов работы или расчёта рабочей себестоимости нужно учитывать итоги инвентаризации, отчего более правильно опираться на систему уравнений (4):

$$\left({}^w B - {}^w A^{in} \right)_{new} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{cost} = B^{new} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{cost} + B^{old} \downarrow \downarrow {}^w P_{old}^{cost} + {}^w A^{out} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{out}$$

Признаком разнесения данных инвентаризации между матрицами B^{new} и B^{old} является их производство в течение отчётного периода изделий или присутствие на его начало. Как выяснится ниже, лежащая в основе данного подхода методология базируется на методе ЛИФО. Факт создания стоимости в течение отчётного периода приводит к тому, что матрица B^{new} умножается на рабочий вектор себестоимости $new {}^w P^{cost}$, характеризующий текущий момент, тогда как матрица B^{old} связывается с рабочим вектором себестоимости $old {}^w P^{cost}$, вычисленным на конец предыдущего отчётного периода.

Наличие рассчитываемого переменного вектора в обеих частях системы уравнений (4) заставляет собрать связанные с ним члены вместе. Осуществление данного намерения приводит к системе уравнений (5):

$$\left(({}^w B - B^{new}) - {}^w A^{in} \right)_{new} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{cost} = B^{old} \downarrow \downarrow {}^w P_{old}^{cost} + {}^w A^{out} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{out}$$

Чтобы система уравнений (5) имела решение в виде вектора с положительными координатами, сумма всех её коэффициентов с учётом их знака должна быть неотрицательной. В столбцах, где такое требование нарушается, из итогов прошлой инвентаризации оставляется значение, приравнивающее отмеченную сумму нулю, а всё прочее относится в матрицу B^{old} .

Коль скоро движение материальных ценностей учитывает их остаток на начало и конец, а также поступление и использование внутри текущего отчётного периода, то проведённый анализ изучаемых уравнений свидетельствует о том, что лишь методология ЛИФО является в данном случае адекватной. Аналогичный подход, использованный при получении системы уравнений (1), позволяет в рассматриваемом случае записать систему уравнений (6):

$$\left(E - {}^w A^{in} \right)_{new} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{cost} = B^{old} \downarrow \downarrow {}^w P_{old}^{cost} + {}^w A^{out} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{out}$$

Вновь, чтобы не вводить новые обозначения, применённые матрицы описания в их новом качестве обозначены прежними символами. Решение системы уравнений (6) производится на базе итерационного алгоритма, приведённого в блоке формул (2), а вектор b определяется формулой (7):

$$b \downarrow = B^{new} \downarrow \downarrow {}^w P_{old}^{cost} + {}^w A^{out} \downarrow \downarrow {}^w P_{new}^{out}$$

Рабочие матрицы описания создавались так, чтобы все их строки, имеющие одинаковое значение индекса, были связаны со счетом или субсчетом бухгалтерского учёта, аккумулирующим данные по любому соответствующему личному счёту или имеющим отношение к делу личным счетам, центрами накопления и перераспределения затрат. Как следствие, в системах уравнений расчёта рабочей себестоимости связанные с такими строками уравнения описывают процесс определения себестоимости в рамках данных объектов или перераспределение накопленных издержек. На основании данных уравнений, если говорить более конкретно, то по ненулевым коэффициентам, лежащих в их основе матриц, составляются проводки по синтетическим счетам и субсчетам. Конечно же, они характеризуются общими показателями и не отражают внутренние возвраты изделий, которые фиксируются только на уровне аналитического учёта. Суммирование

уравнений позволяет работать с исходными рабочими матрицами, а не с их расщеплёнными аналогами. Конечно же, в качестве параметров себестоимости используется рабочий вектор себестоимости ${}^w p^{cost}$. Расчёт сальдо проводок и определение их корреспонденции осуществляется на базе исходных рабочих матриц описания. Строки данных матриц описывают процесс перераспределения стоимости в процессе производства. Проводки определяются по столбцам исходных рабочих матриц описания. Каждый коэффициент затрат из исходной рабочей матрицы коэффициентов внутренних затрат ${}^w A^{in}$ оказывается связан с проводкой и является одним из параметров определения её сальдо. Он умножается на имеющую отношение к делу координату рабочего вектора себестоимости ${}^w p^{cost}$, что и определяет сальдо выбранной проводки. Она дебетует счёт или субсчёт, характеризуемый строкой, включающей использованный затратный элемент исходной рабочей матрицы коэффициентов внутренних затрат ${}^w A^{in}$.

Что же касается кредитуемого счёта или субсчёта, то он оказывается связанным со строкой исходной рабочей матрицы выхода ${}^w B$, содержащей коэффициент выхода обрабатываемого изделия или какого-то иного фактора производства. Подобная проводка описывает переход изделий, а в общем случае, ресурса, между задействованными ею счётами и/или субсчётами. Если речь идёт об изделиях, то превышение коэффициента выхода из исходной рабочей матрицы выхода ${}^w B$ над суммой всех коэффициентов затрат из исходной рабочей матрицы коэффициентов внутренних технологических затрат $cut {}^w A^{in}$ по обрабатываемому их столбцу определяет объём обнаруженного при проведении последней инвентаризации незавершённого производства данного изделия в физическом измерении. После умножения на отмеченную координату рабочего вектора себестоимости ${}^w p^{cost}$ он даёт денежное выражение обсуждаемого остатка по вычисленной его себестоимости.

Как и требуется, изложенная методика приводит к обнулению сальдо временных счетов на конец обрабатываемого отчётного периода. Для складов конечное сальдо станет показывать денежное выражение хранящихся там изделий или товарно-материальных ценностей и сырья, соответственно, по их себестоимости или ценам закупки. Данная методика позволяет определить влияние изменения цен во внешней среде на получаемую предприятием прибыль. Вначале определяется разность имеющих отношение к делу координат нового вектора рабочей себестоимости ${}^{new} w p^{cost}$ и его старого аналога ${}^{old} w p^{cost}$, ибо на её основе происходит переоценка всего соответствующего товарного запаса на конец периода. Если лежащая в основе переоценки разность положительна, то счёт или субсчёт производства дебетуется, а учитывающий влияние среды счёт кредитуется. При отрицательной разнице дебетуемый и кредитуемый счета меняются местами. Все полученные итоги переоценки сводятся вместе и определяют влияние внешней среды на получаемую предприятием прибыль. Если в течение отчётного периода производилась переоценка дебиторской и кредиторской задолженности, то и она обязана быть адекватно учтена.

Основой вектора трансфертных цен является теоретический вектор себестоимости ${}^{th}p^{cost}$. Для получения вектора трансфертных цен p^r все его координаты должны быть умножены на коэффициент масштабирования k_m . Разумной основой для вычисления коэффициента масштабирования k_m должно быть уравнивание стоимости предполагаемых к реализации по имеющимся договорам и/или на основании прогноза будущей стоимости всего объёма реализации в трансфертных ценах и ценах продаж, что позволит записать формулу (8):

$$k^m = \max \left(\frac{\sum_{i=1}^N p_i^s V_i}{\sum_{i=1}^N {}^{th} p_i^{cos} V_i}, 1 \right)$$

Суммирование осуществляется по всей задействованной для реализации номенклатуре предприятия. Если коэффициент масштабирования k_m оказывается меньше единицы, то его разумно увеличить данный параметр до данного значения, а недостаток средств профинансировать за счёт каких-то внешних источников. Дело в том, что иначе предполагаемый уровень оплаты труда, да и вообще ответ по образуемым в процессе производства обязательствам может быть не соблюден. Обычно такую ценовую политику навязывает кто-то со стороны. И вполне разумно, чтобы он возместил дефицит финансовых средств. Иначе же вообще вряд ли имеет смысл осуществлять такое производство. Если коэффициент масштабирования k_m оказывается строго больше единицы, то умножение координат теоретического вектора себестоимости ${}^{th}p^{cost}$ на него приводит и к аналогичному увеличению цен на внешнее сырьё и связанных с центрами перераспределения и накопления затрат параметров. Чтобы пропорции предполагаемых уровней оплаты труда сохранялись, превышение с данных позиций имеет смысл перечислять в фонд стабилизации. За его счёт можно покрывать недостатки получаемых от реализации средств, при перечислении оплаты на личные счета персонала предприятия по трансфертным ценам, производящего готовую продукцию. Как крайняя мера, остаток или часть данного фонда можно пропорционально полученным за отчётный период величинам оплаты труда распределить между всем персоналом предприятия или какой-то выделенной его частью по неким весовым причинам.

2. Кредитно-финансовая мажорантная модель

Многие специалисты на постсоветском пространстве все отчетливее осознают, что причиной кризиса, переживаемого странами СНГ, является принятая ими стратегия рыночных реформ, методологической основой которой является неоклассическая экономическая теория. В ряду экономических условий формирования и осуществления соответствующей научно-технической и технологической политики ведущая роль принадлежит монетарным факторам. Именно ошибочная кредитно-денежная политика негативно влияет на хозяйственное (и не только) развитие всех без исключения стран переходной экономики. Дж. М. Кейнс в своей работе "Экономические последствия Версальского договора" писал: "Нет более точного и верного способа переворота существующих основ общества, нежели подрыв его денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах, а сама болезнь протекает так, что диагноз не может поставить ни один из многих миллионов человек". Есть все основания полагать, что одной из важнейших причин, превращающих теорию и методологию инновационной экономики в обыкновенную риторику является искусственно поддерживаемое отклонение от оптимума основных параметров монетарной сферы во всех странах СНГ.

Анализируя причины беспрецедентного по масштабам трансформационного кризиса национальных экономик в рамках СНГ, следует признать, что главная из них связана с фундаментальными дефектами функционирования именно монетарной сферы и

откровенными провалами в денежно-кредитной политике. Денежная масса в условиях ее дефицита "выдавливается" в те сферы национальной экономики, которые характеризуются высокой оборачиваемостью денежных ресурсов, а именно в сферу торговли и услуг, где криминал чувствует себя наиболее вольготно. Этот негативный процесс серьезно угнетает инновационные сектора экономики. При этом наблюдается приток в страну по торговым каналам дешевого иностранного ширпотреба, что отрицательно сказывается на развитии отечественного производства. Как и любой другой дефицит, нехватка денег неизбежно порождает спекуляцию ими, ведет к беспрецедентному росту стоимости кредитных ресурсов и снижению их доступности для реального сектора экономики. Иными словами, банковская система, взвинтив до предела процентные ставки по кредитам, превращается в откровенно спекулятивный (транзакционный) сектор экономики, не стимулирующий, а тормозящий ее развитие. И действительно, в условиях, когда средний уровень рентабельности предприятий реального сектора экономики в несколько раз ниже банковской процентной ставки, кредиты для них становятся недоступными. В отсутствии доступа к финансовым средствам для целей модернизации производства теряется его конкурентоспособность. Национальные рынки неизбежно заполняются продукцией западных ТНК, расширяющих сбыт и увеличивающих свое реальное экономическое присутствие. Параллельно с этим уничтожение отечественных предприятий высвобождает сырьевые ресурсы для их масштабного экспорта на Запад. Наблюдается также массовый вывоз национальных капиталов в США, Великобританию, Германию, Францию, Италию. Иными словами, создаваемая в реальном секторе стран СНГ добавленная стоимость целенаправленно трансформируется в прибыль, а затем перекачивается в Европу. По причине элементарной физической нехватки денежной массы банкротятся тысячи рентабельных предприятий, поскольку из-за взаимных неплатежей им нечем платить зарплату, осуществлять платежи за взятые кредиты, потребленные ресурсы, энергию, тепло. Вереница банкротств свидетельствует об уничтожении многих предприятий, а также об очередном полукриминальном переделе собственности.

Как изменить такой "порядок"? Попытаемся ответить на этот вопрос, основываясь на авторской теории гармоничной экономики труда. Изначально, как сказано в предыдущем параграфе, предприятия являются основой экономики страны. От их работы во многом зависит состояние всей кредитно-денежной системы, обслуживающей потребности общества; именно они в конечном счете влияют на качество макроэкономических показателей. На наш взгляд, следует использовать более гибкие методы кредитования предприятий (например, под участие в получаемых прибылях), нежели распространенное сегодня кредитование под ссудный процент. Повысится и точность аудита. Ведь на каждом рабочем месте будет осуществляться система контроля, основанная на самоконтроле, подкрепляемом принципом самофинансирования. Остается, если такая потребность возникает, проверить общие финансовые операции предприятия. Привязка результатов труда (как общего, так и индивидуального) к поставленной общей цели повысит эффективность экономики. Спрос на разумную личную инициативу, ориентация только на то, что действительно востребовано конечным потребителем, превратится в обычное явление. Экономика станет более восприимчивой к монетарным методам управления. Сфера же прямого вмешательства государства в экономику, помимо общественных (социальных, оборонных и др.) функций, сузится до реализации крупных инфраструктурных и научных проектов. Вообще говоря, ставка в управлении на конечный результат может применяться не только в экономике, но и в любой иной сфере, включая функционирование государственных структур. Реализация данного подхода позволяет получить четкий ориентир в проведении кадровой политики, что рано или поздно создаст ситуацию, в которой каждый окажется именно на том месте, которое заслуживает по своим способностям. Сами условия в области организации и оплаты труда будут вызывать желание продуктивно и честно работать. Ориентация на конечный результат и оценка

усилий, направленных на его достижение, приведут к тому, что каждый субъект экономики, включая государство, станет заниматься лишь теми вещами, сущность которых ясно понимает и отдает себе отчет в их полезности. Реформа кредитно-финансовой системы, основанная на разделении платежной и инвестиционной функций, позволила бы разделить риски на уровне экономики и застраховать текущую деятельность от "превратностей судьбы". Представляется, что подобная платежная система должна находиться в собственности государства. При этом часто встающий в последнее время вопрос о рекапитализации и/или санации частных банков не возникнет даже по чисто технической причине - из-за разделения финансовых потоков. Логичным следствием станет усиление контроля над эмиссией и парирование требований помощи инвестиционным операторам, которые проводят рискованную политику вложений. Для ликвидации возможности шантажа со стороны прочих агентов экономики следовало бы применять процедуру банкротства. С целью минимизации потребности в кредитных средствах имеет смысл передавать предприятия, подвергаемые такой процедуре, преимущественно в руки трудовых коллективов.

Исходя из признания приоритетного значения предприятия как субъекта хозяйствования важно так построить (перестроить) кредитно-финансовую систему, чтобы она обеспечивала полноценное наполнение "сосудов", питающих производство, то есть гарантировала ему достаточно оборотных средств при эффективной работе и уверенном положении на рынках сбыта. По нашему мнению, расчетные функции любой организации будут представлять собой многоуровневую пирамиду, где элементы нижестоящего уровня имеют корреспондентский счет в организациях более высокого уровня. Самый верхний "этаж" ведет лишь открытые в нем корреспондентские счета (своего аналогичного счета он не имеет), а лежащие в основании такой пирамиды представительства открывают счета гражданам и субъектам экономики, включая и инвестиционные банки. Перевод средств через систему корреспондентских счетов идет через подъем на должный уровень пирамиды с последующим спуском вниз до адресата или получателя платежа. При современных системах связи такие платежи можно будет осуществлять даже в режиме реального времени. Кредитование внутри одного узла предлагаемой расчетной системы должно осуществляться за счет кредитной "накачки" на базе формируемых корреспондентских или расчетных счетов и получения кредита из вышестоящего элемента системы при недостатке средств на корреспондентском счете данного уровня представительства. Подобный подход позволит минимизировать эмиссию, сосредоточив ее только на самом верхнем этаже системы. Представляется, что повсеместное внедрение методов, применяемых в центрах прибыли, и расширения практики внутреннего хозрасчета позволит постепенно перейти от инфляции к умеренной дефляции.

В современной экономике, по сути, глубоко инфляционной, существуют дефляционные островки, которые на фоне общих тяжелых проблем демонстрируют завидное здоровье. Такими островками являются электроника и некоторые другие отрасли высоких технологий, которые по-иному просто не могут развиваться. Характерно, что инвестиции в них устаревают быстрее, чем в иных (инфляционных) отраслях. При этом требуется громадный объем инвестиций. Он собирается с рынка путем быстрого расширения сфер приложения продукции, а не выделяется государством, высасывающим ресурсы из всего рынка. Иными словами, средства для инвестиций аккумулируются самым оптимальным способом - путем повышения эффективности, а не наращиванием издержек. Учитывая те темпы, которыми электроника и высокие технологии преобразуют мир, можно утверждать, что востребованные человечеством потребности и связанные с этим проблемы могут быть решены в течение жизни нескольких поколений, а может быть, и одного. При этом в монетарном регулировании должны произойти решительные перемены. Речь идет о переходе к таким методам управления экономикой, когда принятие решений будет перенесено на индивида. Этому должно способствовать и упрощение налоговой системы. Ее основой предлагается сделать налог с оборота и налог на остаток

средств на счете, что позволило бы более гибко воздействовать на деловую активность экономических агентов. Если потребуется вывести экономику из депрессии, то налог с оборота стоит понизить, а налог на остаток средств на счете, соответственно, повысить. В случае, если нужно "охладить" экономику, целесообразно пойти на снижение налога на остаток средств на счете, что будет способствовать снижению скорости оборота денег. Если потребуется, то для стимулирования вставшей в глубокую депрессию экономики ставку налога с оборота следует даже приравнять к нулю.

В области международных отношений имеет смысл придерживаться практики оплаты экспорта в национальной валюте страны-экспортёра. Так в монографии³⁰³ говорится: «В настоящее время юань и рубль используются для осуществления расчетов и платежей между Россией и Китаем лишь в небольших объемах в рамках Соглашения между Банком России и Народным банком Китая о межбанковских расчетах в торговле в приграничных районах, подписанное в августе 2002г. По данному Соглашению, с 1 января 2005г. расчеты по торговле и туристическим услугам могут осуществляться наряду с СКВ в рублях и юанях. Выработка согласованных решений по вопросу дальнейшего расширения сферы использования национальных валют во взаимных расчетах проводится в рамках российско-китайской Подкомиссии по сотрудничеству в финансовой сфере. В настоящее время по обоюдному желанию Сторон проводится работа по внесению изменений в статью 4 Соглашения между Правительством РФ и Правительством КНР о торгово-экономических отношениях от 5 марта 1992г. с тем, чтобы предусмотреть возможность осуществления расчетов в национальных валютах двух стран не только в приграничных районах. Более того, в апреле 2010г. в ходе своего заседания Подкомиссия предложила рассмотреть вопрос о возможности развития рынка конверсионных операций рубль/юань на территории Китая и России с целью формирования прямых котировок между этими валютами. В ноябре 2010г. китайские финансовые власти запустили процесс в КНР, а в декабре начались торги на ММВБ России». Данная мера сравнивает внутренний рынок с внешним, тем самым, давая максимально возможный стабилизирующий эффект. Пример мощности такого ресурса демонстрирует японская иена. Как известно, во все времена, даже кризисные, самой главной задачей японского центробанка является обесценение своей национальной валюты. Потенциал данного метода настолько мощный, что в 1995 году закон об оплате японского экспорта в иенах был даже отменен. На тот момент, по сравнению с 1955 годом своей наибольшей слабости, японская иена окрепла в 10 раз. Неравномерность развития отдельных стран между собой ставит вопрос не только об их интеграции, но и о разумной адекватной защите их экономик от явно излишней иностранной конкуренции³⁰⁴. Основой подхода здесь должна быть мажоранта λ , чьи свойства определяются в блоке формул (1):

$$\begin{aligned} 1) & (\lambda B - A^{in}) n^p \downarrow \geq 0 \downarrow; \\ 2) & (\lambda B^T - (A^{in})^T) n^x \downarrow \leq 0 \downarrow; \\ 3) & n^x (\lambda pB - A^{in}) n^p \downarrow = 0. \end{aligned}$$

Символами B и A^{in} обозначены, соответственно, матрица выпуска и матрица внутренних затрат экономики, а пропорции цен между товарами и объёмами их выпуска отражаются векторами n^p и n^x . Символом T , как это общепринято в линейной алгебре, обозначается операция транспонирования. Мажоранта λ является минимальным из всех возможных чисел, для которых выполняется первое неравенство блока формул (1). Кроме того, она оказывается максимальным параметром для реализации второго неравенства блока формул (1). Мажоранта λ является аналогом собственного вектора оператора в более сложных условиях. Правда, в отличие от него методология расчёта мажоранты пока

³⁰³ Приложение 5. Международный финансовый центр России в книге: Кохно П.А., Ощипенко П.В. Теория экономического развития / Отв. ред. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2011. – 544 с. С. 535-536.

³⁰⁴ Кохно П.А., Кохно А.П. Интеллектуальная Россия / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Изд-во «Академия Тринитаризма», Эл № 77-6567, публ.16898, 16.10.2011. – 247 с.

неизвестна. Концепцию её расчёта разумно построить на том факте, что при меньших значениях, чем мажоранта \mathcal{L} , первая формула блока формул (1) не выполняется, а при больших имеет место. Как следствие, надо найти число, что можно сделать путём последовательного улучшения, при котором первая формула блока формул (1) выполняется. Далее предлагается использовать метод деления пополам, взяв за концы отрезка поиска ноль и найденное описанным только что способом число. По достижении приемлемой точности будет получено приближение к мажоранте сверху. В качестве тестирующего инструмента на каждом шаге поиска разумно взять легко решаемую задачу квадратичного программирования, у которой центр её целевой функции находится в положительном октанте, а в качестве граничных условия выступает первая формула блока формул (1)³⁰⁵. Если текущий параметр поиска будет больше мажоранты, то решения данной задачи окажется с положительными координатами, а иначе совпадёт с началом координат. Блок формул (1) описывает и свойства имеющей отношение к делу магистральной, к достижению которой обычно в каждый момент времени стремится рынок. Она оказывается математической записью того факта, что при отсутствии на него внешних воздействий, рынок рано или поздно устанавливает равную рентабельность всех осуществляемых на нём операций. Переход от цен и объёмов к их пропорциям явно свидетельствует, что тесно связанная с состоянием магистральной мажоранты не зависит от деловой активности, а определяется фундаментальными свойствами экономической системы. Её можно считать абсолютной мерой затратности экономики, измеряемой в относительных единицах. В результате, разница мажорант любой пары вступивших между собой в международные экономические отношения экономик оказывается адекватным измерителем различий в мерах их эффективности. Как следствие, её вполне можно применять как отправную точку для расчёта любых таможенных пошлин. Появляется также и возможность разработать систему тестов для осуществления действенного контроля над эмиссией любой валюты и выработке опережающих индикаторов денежной массы. В основе лежит анализ межотраслевых балансов на основе подхода Неймана-Леонтьева.

Введём диагональную матрицу ВВП V^G торгующих между собой стран³⁰⁶. Все её диагональные элементы являются положительными числами. Особенности международных отношений станет описывать матрица межотраслевых балансов A^{TR} . Если между какой-то парой стран идёт торговля, то соответствующий коэффициент матрицы межотраслевых балансов A^{TR} равен данному объёму экспорта в валюте некоторым образом выбранного экспортера, а при отсутствии поставок данный параметр оказывается равным нулю. Строки введённых матриц характеризуются импортёрами, тогда как её столбцы задаются экспортёрами. Конечно же, коль скоро торговля может осуществляться в обе стороны, то данные матрицы являются квадратными. Рассмотрим правые и левые собственные вектора s^r и s^l матрицы межотраслевых балансов A^{TR} при положительно определённой матрице метрики, чью роль играет матрица ВВП V^G . Если обозначить имеющее тут отношение к делу собственное число символом α , а знаком T , как и ранее, операцию транспонирования, то формально выполняются первая и вторая формулы блока формул (2):

- 1) $(\alpha V^G - A^{TR}) s^r \downarrow = 0 \downarrow;$
- 2) $(\alpha (V^G)^T - (A^{TR})^T) s^l \downarrow = 0 \downarrow;$
- 3) $(V^G)^{-1} (A^{TR})^T s^r \downarrow = \alpha s^r \downarrow;$
- 4) $((V^G)^T)^{-1} (A^{TR})^T s^l \downarrow = \alpha s^l \downarrow.$

³⁰⁵ Алексеев В.М., Тихомиров В.М., Фомин С.В. Оптимальное управление. – 2-е изд. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2005. – 384 с. С. 215-266.

³⁰⁶ Магнус Я.Р., Нейдеккер Х. Матричное дифференциальное исчисление с приложениями к статистике и эконометрике: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Айвазяна. - М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. – 94 с. С. 69-95.

Каноническим видом данных формул являются, соответственно, третья и четвёртая формулы блока формул (2). Символ минус единица в правом верхнем углу матрицы ВВП V^G означает переход к обратной к ней матрице. Разберёмся со смыслом введённых собственных векторов. Коль скоро экспорт страны составляет только часть её ВВП или, по крайней мере, не превосходит весь произведённый в стране продукт³⁰⁷, то координаты левого собственного вектора s^l для получения равенства обязаны занижать объём производства страны, а точнее, во всех случаях играть роль понижающего параметра. Если рассматривать сущность ситуации, то при нормальном стечении обстоятельств правый собственный вектор s^r обязан содержать факторы повышения. Именно на таких свойствах отмеченных векторов и осуществляется обсуждаемый процесс тестирования. Действительно найдём взвешенные по координатам данных векторов суммы d^l и d^r валют торгующих между собой стран. Подобным образом будет найден курс синтетической валюты, причём в каждый момент возможно выполнение какой-то из формул блока формул (3):

Выполнение первой формулы блока формул (3) свидетельствует о нормальном положении дел в процессе интеграции. Она соответствует фазе экономического роста, и предел проведения эмиссии здесь не оказывается исчерпанным. Вторая и третья формула

$$1) d^l \leq d^{cr} \leq d^r; \quad 2) d^r \leq d^l \leq d^{cr}; \quad 3) d^r \leq d^l \leq d^{cr}; \\ 4) d^r \leq d^{cr} \leq d^l; \quad 5) d^{cr} \leq d^r \leq d^l; \quad 6) d^{cr} \leq d^l \leq d^r$$

блока формул (3) свидетельствуют о состоянии стагфляции в экономике. Отличие состоит в том, что описываемые ситуации характеризуются, соответственно, гиперинфляцией и умеренной инфляцией. В данном состоянии необходимо осуществлять ремиссию или вывод денег из обращения. Успешная реализация такого начинания приводит к началу рецессии, описываемой четвёртой формулой блока формул (3). Продолжение политики ремиссии приведёт к разгару рецессии, отражаемому пятой формулой блока формул (3). В таком состоянии можно начинать думать о стимулировании экономики эмиссией, что при удачном выборе момента осуществления приведёт к её оживлению, описываемому шестой формулой блока формул (3). Естественно, являющиеся основой предложенной методологии вектора d^l и d^r достаточно чутко реагируют на изменения в экономике. Как следствие, они обеспечивают очень гибкий курс для осуществления эмиссии валюты интеграционного объединения стран, намного более гибкий, чем иные известные подходы, чья практика применения, как известно, приводит к немалым социальным напряжениям. Ввод единой универсальной валюты, призванной заменить собой по курсу отдельные валюты стран интеграции, в обращение следует осуществлять из её единого эмиссионного центра. Все эмиссионные центры отдельных зон должны открыть в нём корреспондентские счета в своих валютах. Естественно, до полного замещения отдельных валют универсальной валютой обязан быть осуществлён и обратный шаг. Все отдельные центры эмиссии в рамках интеграции должны вести у себя счета запускающего в обращение универсальную валюту единого центра³⁰⁸. Универсальную валюту следует вводить в систему через финансирование выгодных всем и значимых для всех стран – участников интеграционного союза проектов. Конечно же, на определённой стадии их зрелости, если нет тому действительно реальных противопоказаний, путём приватизации они должны передаваться в частные руки. Наличие общих проектов для ввода универсальной валюты является неперенным условием (такие проекты есть в Союзном

³⁰⁷ *Кохно П.А.* Экспортные потери от неквалифицированного менеджмента // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16754, 15.08.2011. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Конкуренция высокотехнологичной продукции // Общество и экономика, 2010, №10-11. – С. 42-66.

³⁰⁸ *Кохно П.А., Кохно А.П.* Единая валюта, бюджет, собственность Союза Беларуси и России. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999. – 120 с. *Кохно П.А.* Россия и Беларусь: экономические проблемы введения единой валюты // Банковское дело, №6, 2000.

государстве и они будут в Таможенном союзе⇒Евразийском экономическом союзе⇒Евразийском союзе с единой валютой⇒Евразийском союзе с единой бюджетной политикой). По крайней мере, именно так должно быть, если рассматриваются все экономики нашей планеты. Действительно, наша Земля как единое целое ни с кем не торгует. Как следствие, её торговый, да и платёжный баланс всегда равен нулю. Вдобавок, конечное число положительных чисел обязано быть положительным числом. И общие проекты обязаны собирать профициты торговых балансов всех экономик, позволяя им работать в продуктивном режиме. Иначе же, у некоторых экономик, причём объективно, вне зависимости от искренности желания отдельных людей и стран, торговые балансы обязаны быть дефицитными. Чаще всего, устойчиво дефицитные балансы устанавливаются у тех стран, которые продвигают свою валюту как общемировую резервную валюту. Однако, такие эксперименты, несмотря на получаемую вначале выгоду, заканчиваются весьма плачевно. Более того, чаще всего итог по подведённому за всё время осуществления такой практики балансу бывает глубоко отрицательным. И правда, дефицит торгового баланса, снижая деловую активность внутри страны за счёт введения иностранной конкуренции, приводит к падению объёмов бюджета, которые торговыми пошлинами обычно компенсировать не удаётся.

Коль скоро пропорционально расходы уменьшить не удаётся, то возникает дефицит бюджета. Вызывая стагнацию экономики, данные бюджеты-близнецы не только самоподдерживают и усиливают друг друга, но и одновременно порождают множество диспропорций в развитии. Рано или поздно итогом становится глобальный, затяжной и очень глубокий кризис, разрушающий признак благополучия, осуществлённый за счёт импорта, поставляемого на условиях неэквивалентного обмена со стороны подвергаемого грабежу финансовыми методами мира в данную паразитирующую страну. По мере становления единой универсальной валюты и наполнения ею сферы обращения экспорт стран можно и даже нужно оплачивать в ней. Конечно же, возможен и обратный процесс, заключающийся в расчленении единого валютного пространства на несколько зон, в каждой из которой, обращается своя собственная валюта. В качестве универсальной валюты выбирается прежняя единая валюта. По мере ввода отдельных валют оплаты экспорта той или иной зоны также производится и в связанной с ней валюте. С опорой на формулы блока формул (3) осуществляется вывод прежней единой валюты из общего контура обращения. Потребность в ней как средстве платежа должна уменьшаться за счёт сокращения общих проектов и помощи субъектам разделяемой экономики в данной валюте. Впрочем, стоит понимать, что процесс объединения или интеграции объективен. Как следствие, нет смысла осуществлять развод по частным квартирам, а имеет смысл просто реализовывать сближение по адекватным технологиям, минимизирующим, а то и вовсе исключаящим получение подобных неприятных эффектов³⁰⁹.

Модель гармоничной экономики труда предусматривает передачу эмиссионного механизма из рук центрального банка или его аналога в Министерство финансов, отвечающее перед обществом за развитие страны или их интеграционной совокупности³¹⁰. Данный шаг позволит при интеграции нескольких стран, так и в рамках одной страны, чётко выделять эмиссионный доход, являющийся следствием введения денег как средства обращения в экономику, и использовать его на благо всей нации, которой он, собственно говоря, только и принадлежит. Вместе с нормализацией финансовой отчётности это даст оздоровление национальных счетов, отражающих положение экономики в целом, и повысит управляемость экономической системы и общества. Немалую роль в повышении точности прогнозов сыграет адекватность учёта влияния изменений в уровне цен в

³⁰⁹ Кохно П.А. Союзное государство. Книга 6. Модели управления политико-финансовой интеграцией. /Отв. ред. академик АН Грузии, директор Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН И.В. Прангишвили. - М.: Наука, 2006. - 420 с.

³¹⁰ Павел Кохно. Модель гармоничной экономики труда // Человек и труд, 2012, №12.

экономике на прибыли предприятий, что позволит также осуществлять адекватную корректировку создаваемого экономической системой валового внутреннего продукта (ВВП). Это усилит экономическую правовую инициативу честных граждан, так как их свободы станут не ущемляться, а поощряться. Предпосылкой этого, как сказано выше, будет переход на монетарные методы регулирования развитием гармоничной экономики труда. Признание эмиссионного дохода покажет, что дефицит бюджета в его рамках, ибо данный доход имеет неналоговый источник поступления, является необходимым условием устойчивого развития. Подобная мера станет заставлять международные финансовые институты, прежде всего МВФ, производить эмиссию своих валют, для МВФ – специальных прав заимствования, без обеспечения валютного покрытия такой эмиссии за счёт взносов своих стран-участников, и осуществлять свои функции не механически, бездумно и бездушно, а с более тонким учётом каждой ситуации.

В заключение параграфа отметим, что природно-климатические (географические), экологические, социокультурные факторы, в частности религиозные факторы, являются как бы внешней силой, оказывающей воздействие на генезис того или иного типа хозяйствования и характер его дальнейшего развития. Причем, природно-климатические и социокультурные факторы наибольшее воздействие оказывают на начальных этапах развития исторических форм хозяйствования, затем их влияние, хотя и не перестает постоянно действовать, может постепенно ослабляться. Экологические же факторы, напротив, наиболее рельефно обнаруживают себя на зрелых стадиях развития рыночной экономической системы, когда техническая и технологическая оснащенность производства достигает огромных масштабов³¹¹. Вместе с тем кроме указанных факторов существуют и внутриэкономические причины, способные радикальным образом трансформировать рыночный тип хозяйствования. При ближайшем рассмотрении оказывается, что рыночная экономика становится реальностью только тогда, «когда производительные силы общества достигают определенного уровня развития, и перестает быть таковой, когда развитие производительных сил далеко превосходит этот уровень». Сегодня немало авторов, как на Западе, так и на Востоке уже не рассматривают рыночную экономику в качестве вечной внеисторической формы хозяйствования. Напротив, они все настойчивее выдвигают и обосновывают тезис о том, что грядущее постиндустриальное общество будет принципиально нерыночным или безрыночным, что у рыночной экономики даже в тех странах, где она исторически возникла и получила благоприятные условия для своего развития, есть свой срок жизни, который по мере движения этих стран к постиндустриальному обществу подобно шагреновой коже непрерывно сокращается³¹². Это и гарантирует будущность успешного применения монетаристских методов управления гармоничной экономикой труда. Именно труда, а не спекулятивного капитала!

3. Экономика нового социализма как кибернетическая модель

В настоящем параграфе экономику нового социализма мы исследуем как сложную экономическую систему (СЭС) в целостности с её подсистемами (предприятиями, корпорациями, финансово-промышленными группами и др.) Данные подсистемы характеризуются дальнейшим усложнением их внутренней структуры и взаимодействиями с внешней средой, ростом специализации и кооперирования производства, требуют использования методологии системного подхода для их моделирования, анализа и синтеза. Моделируя предприятия, корпорации и финансово-промышленные группы (в том числе транснациональные и межгосударственные) рассмотрим некоторые их особенности.

³¹¹ *Кохно П.А.* Цивилизационные модели // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16846, 27.09.2011. *Кохно П.А.* Путь Восточнославянской цивилизации // Вестник Академии Тринитаризма, М., Эл № 77-6567, публ.16856, 30.09.2011.

³¹² *Павел Кохно.* Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика, 2011, №8-9. - С. 95-107.

1. Наиболее общей формой отражения назначения и деятельности СЭС является структура целей. В соответствии с этим для каждой СЭС в рамках заданных для нее ограничений должна быть построена модель структуры внешних и внутренних целей, для которой свойственны определенная полииерархичность, «открытость» с точки зрения связей с внешней средой, внутренняя «замкнутость» по отношению к процессам их достижения, сложность взаимосвязей, наличие противоречивых и конкурирующих целей, требующих координации (согласования).

2. Внутренние информационные, энергетические, материально-вещественные элементы СЭС выделяются и специализируются по их месту и роли в процессе достижения цели. С учетом этой особенности строится системная модель структуры внутренних элементов СЭС, "ответственных" за достижение каждой компоненты структуры целей. Данную модель будем называть структурой первичных объектов, включая (в зависимости от их места в СЭС) объекты в системе управления и управляемой системе (рис. 1). Вторичными объектами будем называть отношения функций (процессов) и первичных объектов.

3. Степень и эффективность достижения целей СЭС определяется с помощью показателей деятельности, характеризующих состояние объектов. В соответствии со структурами целей, первичных и вторичных объектов устанавливается структура показателей, в которой выделяются три группы: целевые показатели, отражающие желаемое или предпочтительное состояние объекта согласно заданной цели его существования (функционирования); контролируемые показатели, с помощью которых определяется фактическое состояние объекта и степень достижения их множества заданных предпочтительных значений целей («целевого» множества); регулируемые (управляемые) показатели, в результате направленного изменения которых происходит необходимое изменение фактического состояния объекта, перевод его в желаемое или предпочтительное состояние. В некоторых случаях показатели этих групп могут совпадать.

4. Цели СЭС и соответствующие значения показателей деятельности достигаются посредством выполнения специализированных действий, т.е. в процессе функционирования СЭС. Специализация видов деятельности как одно из проявлений внутренней организованности СЭС позволяет построить системную модель функции (процессов), как отражение системы целей и показателей деятельности. Таким образом, системная модель упорядоченной совокупности взаимоувязанных функций СЭС, которую будем называть функциональной структурой (ФС), играет роль функционального отражения ее внешних и внутренних целей, являясь одновременно основой формирования структуры элементов, выполняющих функции.

5. Внутренней структуре СЭС присуща формальная организованность ее исполнительских звеньев. Закрепление и распределение функций СЭС между элементами ее исполнительской структуры, иерархичность прав, полномочий и ответственности за достижение целей воплощаются в организационной структуре (ОС) сложной экономической системы. 6. Преемственность и устойчивость внутренней организации СЭС достигается с помощью отражения ее свойств в комплексе регламентирующей документации. Регламентация структуры и функционирования СЭС обеспечивает ее организационную целостность в единство внутренней структуры, повышает приспособляемость к изменениям внешней среды и сохраняет необходимую воспроизводимость методов, правил, требований, норм деятельности в условиях динамичности структуры целей. Структура комплекса документов отражает функциональную и организационную структуры СЭС.

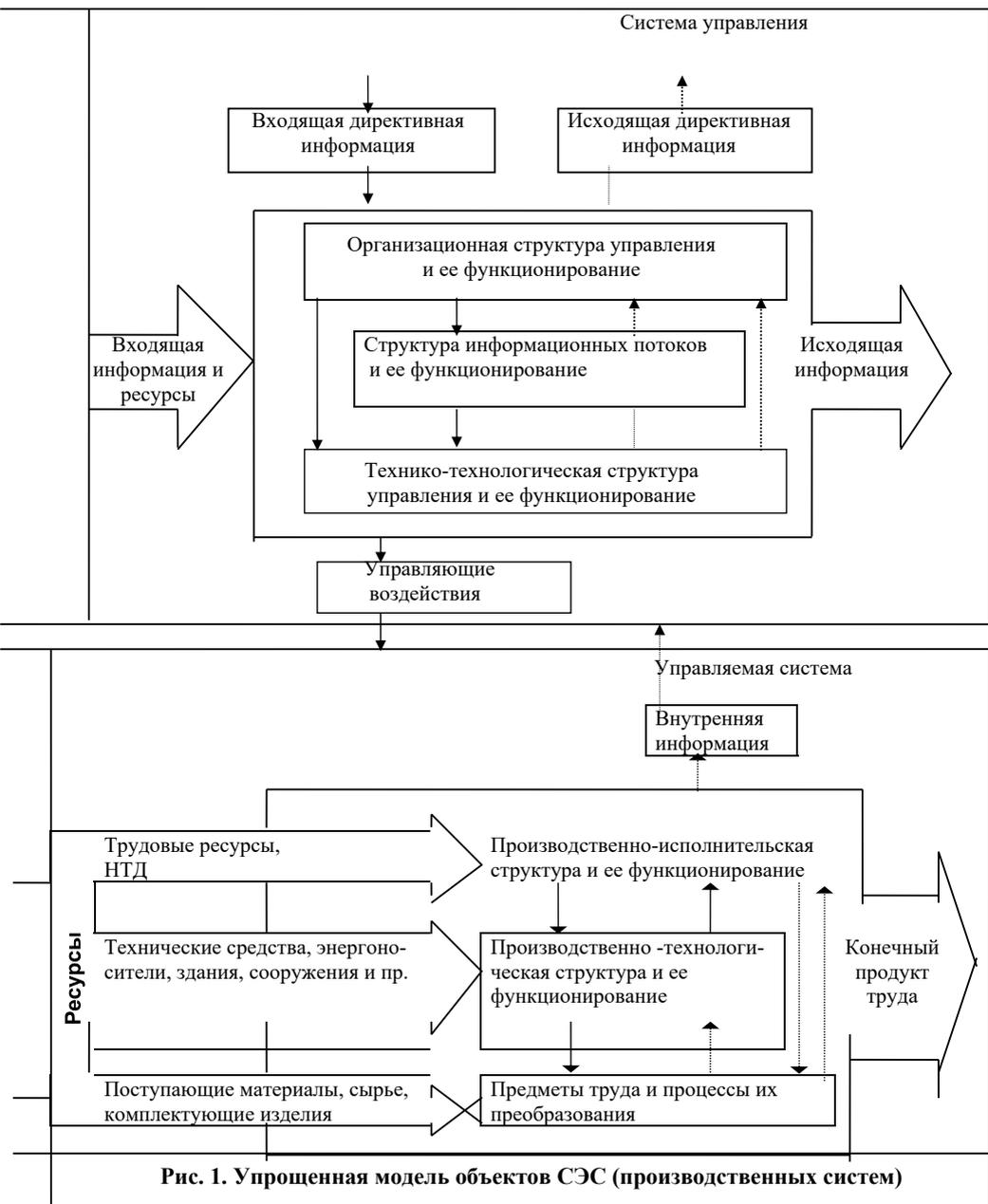


Рис. 1. Упрощенная модель объектов СЭС (производственных систем)

Таким образом, совокупность базовых системных моделей, содержательная интерпретация которых охватывает наиболее существенные аспекты построения и функционирования СЭС, включает системные модели структур целей, объектов, показателей деятельности, функциональную и организационную структуры, методы функционирования (управления), информационную структуру, структуру регламентирующих документов. В дальнейшем будем называть их моделями основных системообразующих элементов СЭС. Сформулируем следующие концептуальные положения методологии их построения.

1) Целесообразным с точки зрения полноты является логико-лингвистический язык описания объекта исследования. Модели СЭС представляются в виде: матриц отношений, называемых далее структурными картами; символических формул, построенных по установленным грамматическим правилам; вербальных описаний (текстов). Выбор формы модели обуславливается целями исследований.

2) Операционность системных моделей достигается методом последовательного расчленения (декомпозиций) их элементов по определенным формализованным правилам. Выделение и взаимоувязка в модели сложной системы более элементарных, и, таким образом, более детально описываемых компонент (подсистем) позволяют исследовать их глубокие и тонкие свойства. Для обеспечения необходимой повторяемости и сопоставимости результатов моделирования классификационные признаки, с помощью которых выделяются элементы системы в процессе ее декомпозиции (рис. 2,3), упорядочиваются с помощью оператора декомпозиции. Сущность действия оператора состоит в последовательной структуризации в системе на каждом шаге декомпозиции совокупностей элементов-носителей ее общих, ограничительных и конкретных свойств и их признаков.

3). Взаимосогласованность моделей достигается посредством конструирования связей (отношений) между структурными составляющими СЭС, необходимых и достаточных для обеспечения процессов ее функционирования. Связи между структурными составляющими описываются с помощью структурной карты (матрицы) (рис. 4).

Возможны три способа записи отношений: альтернативный - наличие отношений обозначается символом «1», отсутствие - «0» (или соответствующими им графическими символами); качественный - указывается характер отношений: причинно-следственные, пространственно-временные, определенности, принадлежности, качественно-количественные и др.; количественный - отношения задаются с помощью коэффициентов корреляции и др.

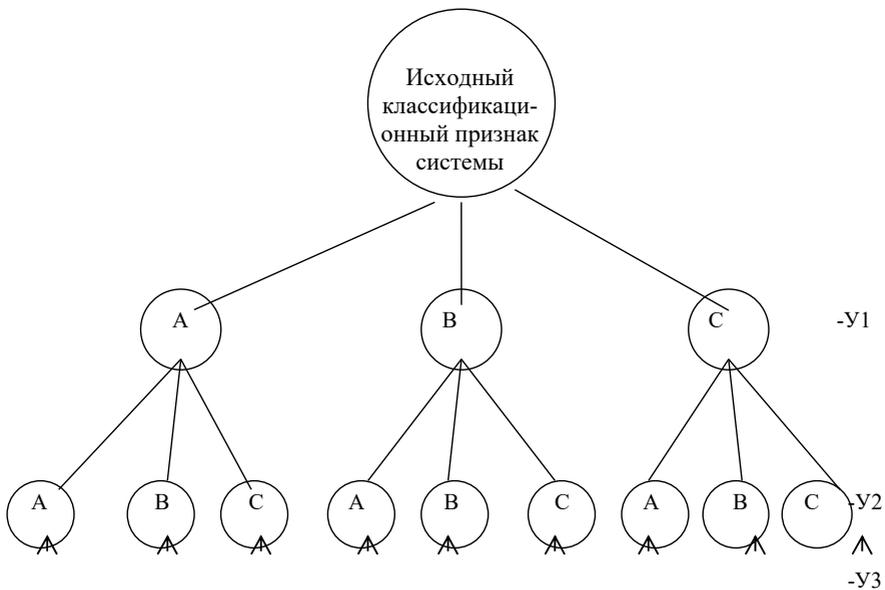


Рис. 2. Схема последовательности выделения (структуризации) элементов при декомпозиции системы, где:
A, B, C - общие, ограничительные, конкретные свойства;
Y1, Y2, Y3 - первый, второй, третий уровни декомпозиции.

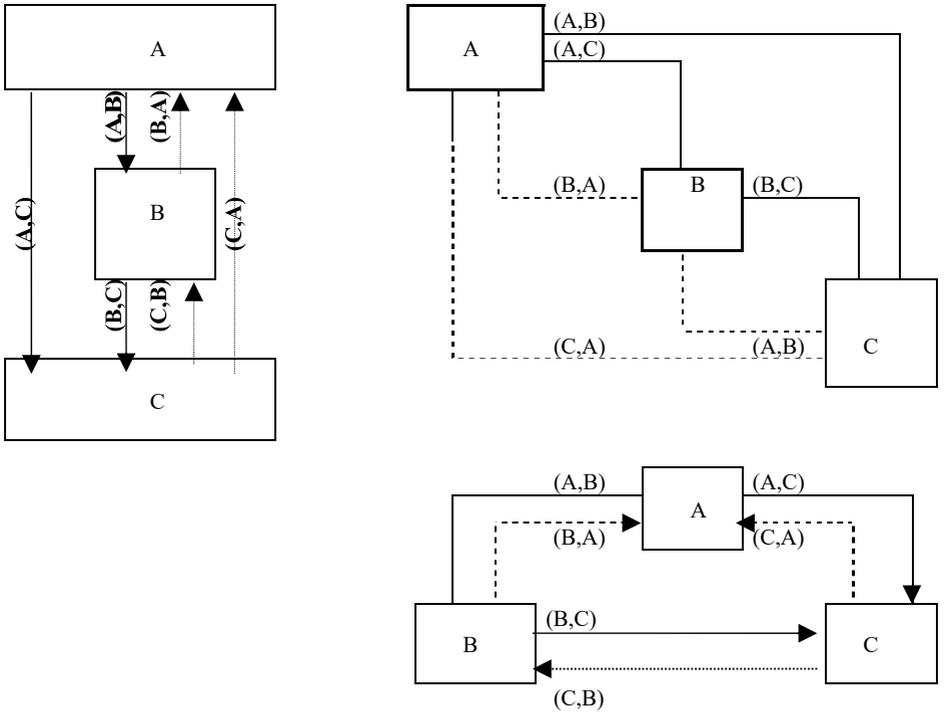


Рис. 3. Графические формы представления элементов, выделяемых с помощью оператора декомпозиции на одном шаге деления, где: А, В, С - общие, ограничительные, конкретные свойства.

	0	P	F	(0,0)	(0,P)	(0,F)	(P,0)	(P,P)	(P,F)	(F,0)	(F,P)	(F,F)
0	(0,0)	(0,P)	(0,F)									
P	(P,0)	(P,P)	(P,F)								(0,(F,P))	
F	(F,0)	(F,P)	(F,F)									
(0,0)												
(0,P)		((0,P),P)									((0,P),(F,P))	
(0,F)												
(P,0)												
(P,P)												
(P,F)									((P,F),(P,F))			
(F,0)												
(F,P)												
(F,F)												((F,F),(F,F))

Рис. 4. Структурная матрица СЭС: 1- граница ядра матрицы; O, P, F - множества первичных элементов - соответственно объектов, свойств (показателей, характеристик), функций; (O,P); (O,(F,P)); ((O,P); (F,P)) - множества бинарных, тернарных и т.п. элементов; «» - символ множества отношений.

Как уже отмечалось при описании сущности декомпозиции, используемые классификационные признаки позволяют последовательно выделять структурные составляющие моделей СЭС, причем степень их детализации повышается по мере возрастания номера уровня (шага) декомпозиции. Структура и состав классификационных признаков установлены, как индуктивно - на основе обобщения результатов и знаний, содержащихся в научной и методической литературе, так и дедуктивно - в соответствии с упорядоченными общими логическими категориями и понятиями.

Рассмотрим построение структур системообразующих элементов.

Последовательность декомпозиции целей СЭС можно представить в виде древовидной структуры, включающей три «направления» классификации целей: по признакам форм существования (деятельности) СЭС, временным и пространственным (таблица 1, рис. 5).

Таблица 1. Классификационные признаки целей СЭС

Обозначения	Наименования
\bar{P}^1	Форм существования
1 \bar{P}^1_j (j=1,2,3)	Общепроизводственные (научно-технические, технико-производственные, технико-потребительские), экономические, социальные;
2 \bar{P}^1_{jk} (j,k=1,2,3)	Межотраслевые, отраслевые, предприятия;
3 \bar{P}^1_{jkm} (j,k,m=1,2,3)	Создания, функционирования, развития СЭС;
4 $\bar{P}^1_{...}$	Основной деятельности, производственной инфраструктуры, социально-бытовой инфраструктуры;
5 $\bar{P}^1_{...}$	Разработки, изготовления - поставок, эксплуатации продукции;
6 $\bar{P}^1_{...}$	Организационного управления, технико-методического управления, производственные;
7 $\bar{P}^1_{...}$	Трудовой деятельности, функционирования средств труда, преобразования предметов труда;
\bar{P}^2	Временные;
1 \bar{P}^2_j (j=1,2,3)	Стратегические, тактические, оперативные или долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные;
2 \bar{P}^2_{jk} (j,k=1,2,3)	Постоянные, периодические, разовые;
3 \bar{P}^2_{jkm} (j,k,m=1,2,3)	Начальные, текущие, конечные;
\bar{P}^3	Пространственные;
1 \bar{P}^3_j (j=1,2,3)	Общегосударственные, республиканские, региональные

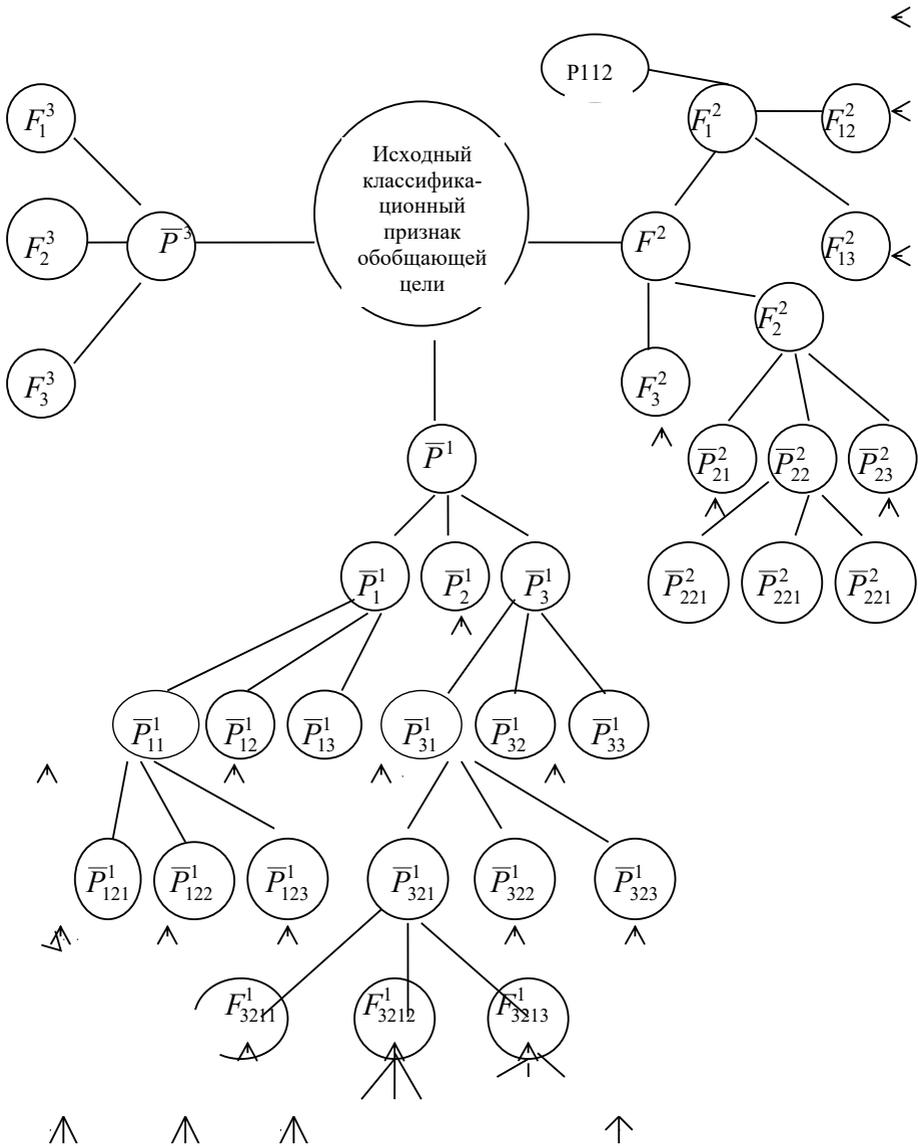


Рис. 5. Системная модель классификационных признаков целей СЭС

Отметим, что совмещение временных горизонтов (долгосрочного, среднесрочного, краткосрочного) с характеристиками важности (значимости) целей позволяет выделить специфические для функционирования и развития СЭС группы стратегических, тактических и оперативных целей. Построенная таким образом структура целей СЭС обладает существенной полииерархичностью, причем важность (приоритет) отдельных целей обусловлена спецификой конкретной СЭС и динамикой ее развития. В соответствии с классификационными признаками объектов СЭС на первом шаге декомпозиции устанавливаются: «входные» элементы СЭС - ресурсы и т.п.; «внутренние» элементы СЭС - элементы процессов деятельности (работники, средства и предметы труда); «выходные» элементы СЭС - элементы обмена с внешней средой (потребителями).

На рис. 6 показана схема выделения классификационных признаков, используемых при формировании структуры объектов. Последовательность выделения классификационных признаков показателей деятельности и функций (процессов) СЭС (рис. 7,8, табл. 2) и их состав определяются, исходя из общей структуры логических категорий и понятий.

Таблица 2. Классификационные признаки функций (процессов) СЭС

Обозначения	Наименования
F1	Форм существования
$1 F_j^1$ (j=1,2,3)	Создания, функционирования, развития СЭС
$2 F_{jk}^1$ (j,k=1,2,3)	Основной деятельности, производственной инфраструктуры, социально-бытовой инфраструктуры;
$3 F_{jkm}^1$ (j,k,m=1,2,3)	Разработки, изготовления - поставок, эксплуатации продукции;
$4 F^1$...	Организационного управления, технико-методического управления, производственные;
$5 F^1$...	Принятия решений, управляющих воздействий, информационно-контрольных;
$6 F^1$...	Основные, обеспечивающие, обслуживающие;
$7 F^1$...	Подготовки, преобразования, завершения;
F^2	Временные;
$1 F_j^2$ (j=1,2,3)	Долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные;
$2 F_{jk}^2$ (j,k=1,2,3)	Постоянные, периодические, разовые;
F^3	Пространственные;
$1 F_j^3$ (j=1,2,3)	Всеохватывающие, широкой сферы действия, локальной сферы действия

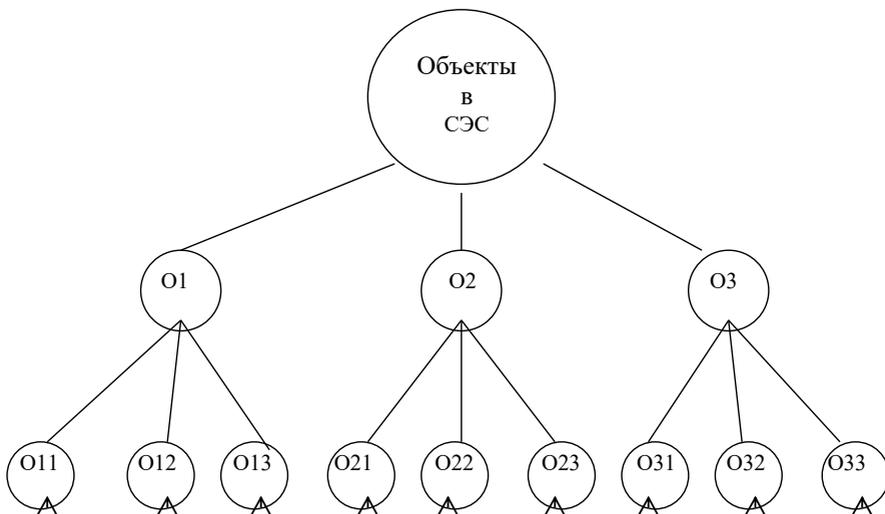


Рис. 6. Схемы выделения классификационных признаков объектов в СЭС, где:

O1 - элементы «входа»;

O2 - элементы «внутреннего состояния»;

O3 - элементы «выхода».

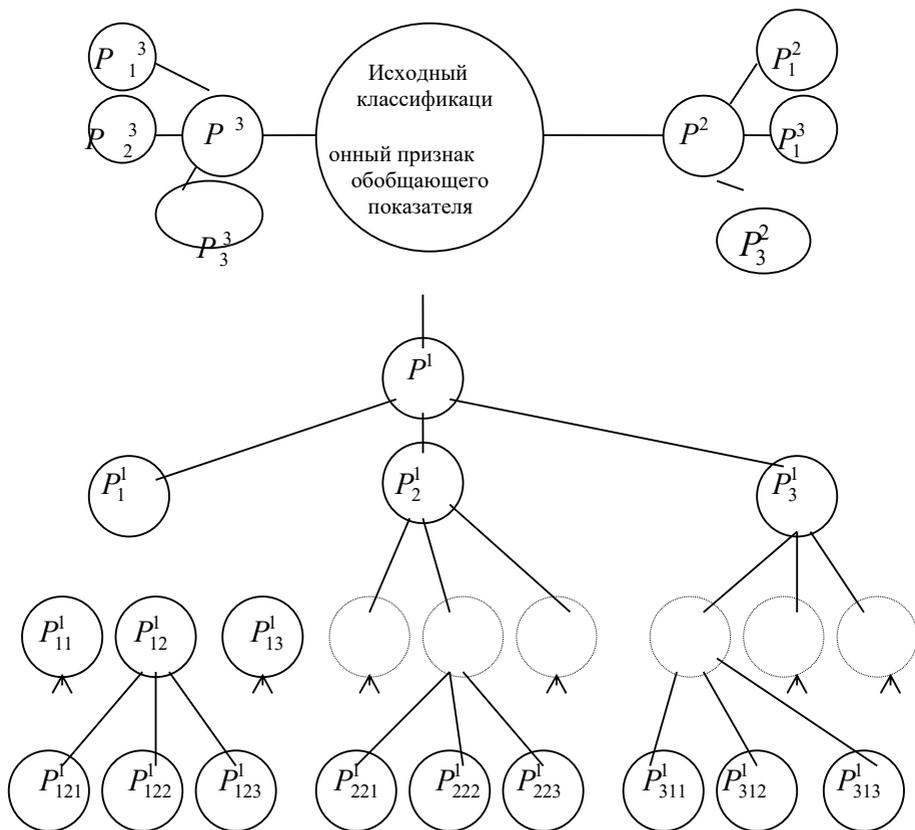


Рис. 7. Системная модель классификационных признаков показателей деятельности СЭС, где:

P_1, P_2, P_3 - показатели форм существования, временные, пространственные;
 P_{11}, P_{21}, P_{31} - показатели общепроизводственные, экономические, социальные;
 $P_{111}, P_{121}, P_{311}$ - показатели научно-технические, технико-производственные, технико-потребительские;
 P_{jkm} ($j, k, m=1, 2, 3$) - показатели «входа»; «внутреннего состояния», «выхода»;
 P_{12}, P_{22}, P_{32} - показатели стратегических, тактических, оперативных целей;
 P_{13}, P_{23}, P_{33} - показатели общегосударственных, республиканских, региональных целей.

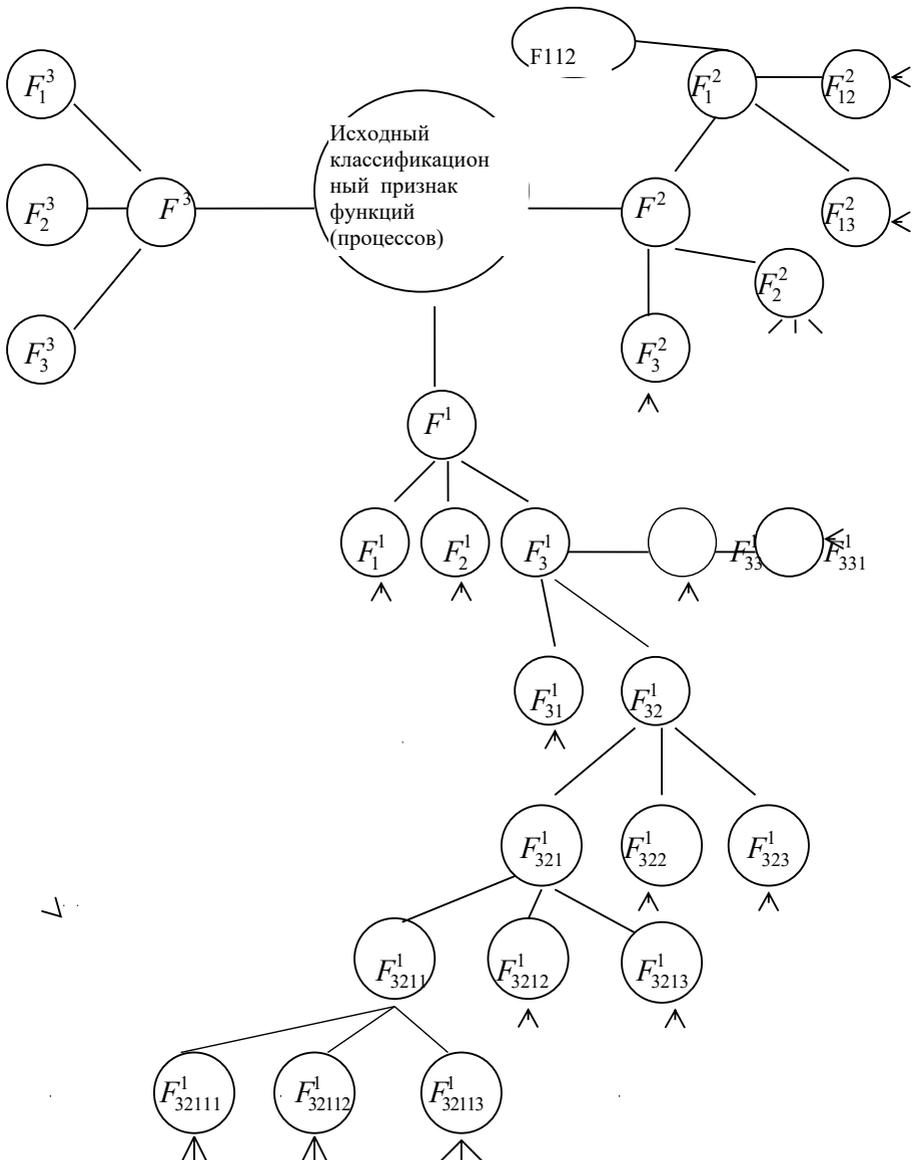


Рис. 8. Системная модель классификационных признаков функций (процессов) СЭС

Для формирования структуры классификационных признаков показателей деятельности применяется декомпозиция по операторам, выделяющим в частности, общепроизводственные, экономические и социальные показатели (и их отношения), которые, в свою очередь, членятся на показатели «выхода», «внутреннего состояния» и «входа» (и их отношения) и т.д. Эти же признаки использованы и при формировании структуры функций. В частности, на их основе построена кибернетическая модель замкнутого контура управления, обобщающая различные его интерпретации. Актуальность создания такой модели обусловлена тем, что функции традиционно выделяемого управленческого цикла (прогнозирование, планирование, нормирование, организация, контроль, учет, анализ, оценка, стимулирование и т.д.) часто имеют перекрывающиеся определения, слабо структурированы и взаимосвязаны. Так, например, во многих работах и методических документах в функцию планирования, кроме установления требуемых значений показателей деятельности, включают действия по анализу и оценке состояния управляемой системы, формированию последовательности необходимых задач, выделению ресурсов и исполнителей для их решения.

В то же время функции анализа, оценки часто рассматриваются как самостоятельные, а действия, связанные с формированием требований, выделением ресурсов и исполнителей, относят к функции организации. Автономный подход к определению функции не позволяет сформировать упорядоченную структуру реализующих их задач, установить логически необходимые внутри- и межфункциональные связи между задачами и последовательность их решения. Другими словами, при таком подходе нельзя построить логически упорядоченный процесс управления, что существенно снижает его эффективность. Как показывает анализ, источниками различной (суженной или расширенной) трактовки функций управленческого цикла является то обстоятельство, что они рассматриваются, по сути, с позиций различных горизонтов управления при ориентации на различные цели и методы управления. Для установления содержания и связей функций управленческого цикла необходимо идентифицировать их относительно контура управления, где осуществляются два основных цикла: элементарный и расширенный.

Рассмотрим структурную схему функционирования контура управления при элементарном цикле. Для реализации основных классов функций управления - выработки решений о воздействии на объект управления, выдачи управляющих воздействий и обеспечения их реализации, сбора и обработки данных и подготовки информации - в контуре управления условно выделяются три основных блока (класса) функций: решающий D, преобразующий R, информационно-контрольный J (рис. 9). Такое представление отвечает членению процессов управления на элементы-носители его общих (блок D), ограничительных (блок J) и конкретных свойств (блок R). Блок D на основе целевой функции и заданной системы ограничений, преобразованного и упорядоченного сигнала обратной связи от блока J принимает управленческое решение. Это решение (оптимальное, предпочтительное или удовлетворительное) поступает в блок R, трансформирующий его в активную форму и передающий исполнительному органу объекта управления. Блок J преобразует сигналы обратной связи от объекта управления в упорядоченные сигналы рассогласований между заданными и реальными значениями «входящих», «внутренних» и связующих параметров управляемой системы. Схема элементарного цикла управления в абстрагированной форме определяет основные элементы оперативного по отношению к управляемой системе горизонта управления.

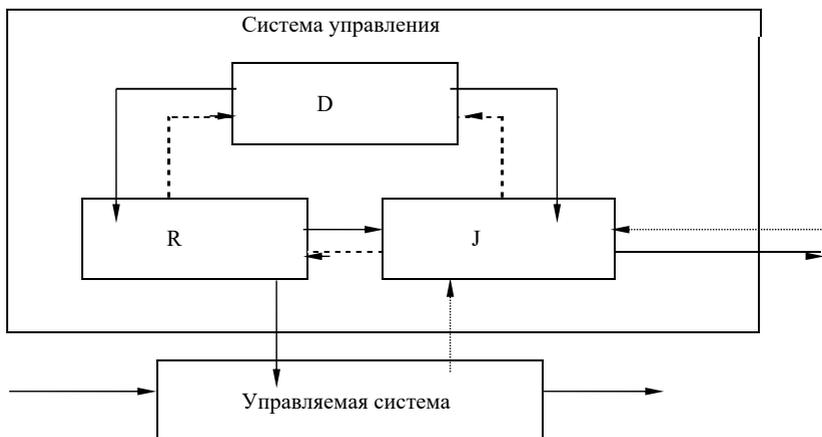


Рис. 9. Схема элементарного цикла управления.

Стратегическому и тактическому горизонтам соответствует схема расширенного цикла управления (рис. 10). Эти контуры условно отвечают различным уровням функциональной иерархии принятия решений (рис. 11). В расширенном цикле функции принятия решений реализует блок D (рис. 12), состоящий из трех субблоков D1, D2, D3, выполняющих соответственно функции: формирования системообразующих элементов СЭС (целей объектов, показателей деятельности, методов функционирования и др.); анализа, прогноза и оценки состояния объектов; разработки стратегии управления, установления ограничений и требуемых результатов. Функции управляющих воздействий реализуются блоком R на основе управляющей (корректирующей) информации, поступающей из блока D, и исходной - из блока I. В блоке R выделяются три субблока R1, R2, R3, выполняющие соответственно функции: структуризации элементов процессов (задач, ресурсов, функционирующих звеньев); распределения задач и ресурсов, формирования норм и правил функционирования, подготовки всех видов связей; выбора форм управления, характеристик управляющих воздействий, мотивировки и реализации воздействий.

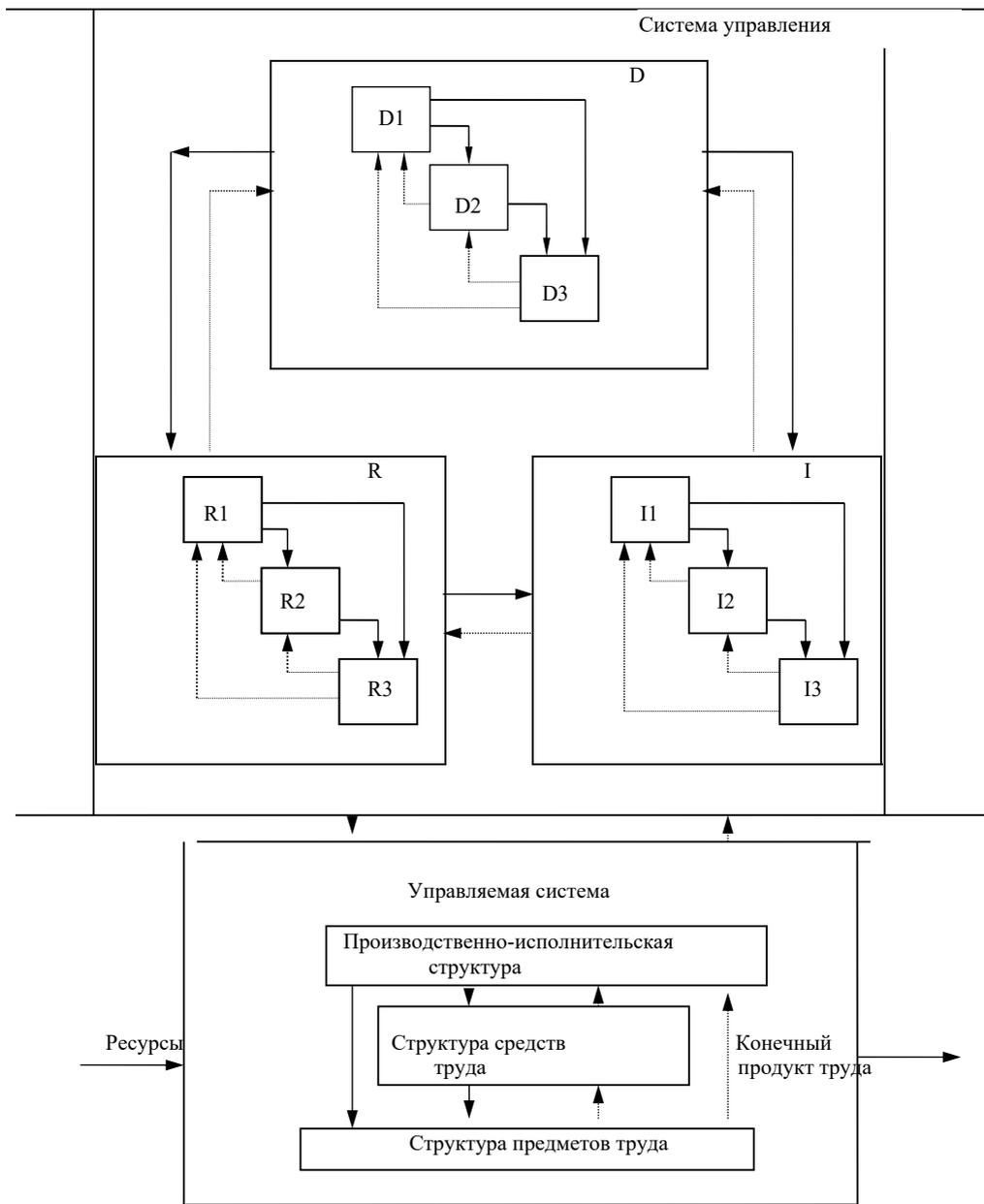


Рис. 10. Схема расширенного цикла управления.

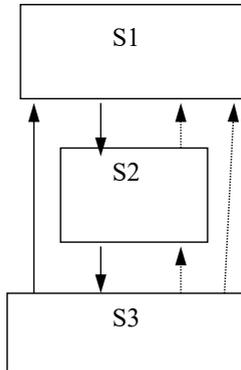


Рис. 11. Схема функциональной иерархии принятия решений, где:
S1 - стратегические решения;
S2 - тактические решения;
S3 - оперативные решения.

Информационно-контрольные функции осуществляются блоком I, в котором выделяются три субблока I1, I2, I3, выполняющие соответственно функции: сбора данных, их обработки и накопления, передачи информации в блоки D, R.

Введенные понятия об элементарном и расширенном циклах управления дают возможность идентифицировать управленческие функции. В частности, можно убедиться в том, что расширенная трактовка функции планирования отвечает содержанию блока D и субблока R1, а в более узком смысле она совпадает с субблоком D3. Функции организации в узком смысле можно поставить в соответствие содержанию субблока R2, а в более широком смысле - всего блока R.

Таким образом, все функции управленческого цикла могут быть наложены на субблоки D_i , R_i ($i = 1,2,3$) тем самым между ними будут установлены все прямые и обратные связи, существующие в структуре контура управления.

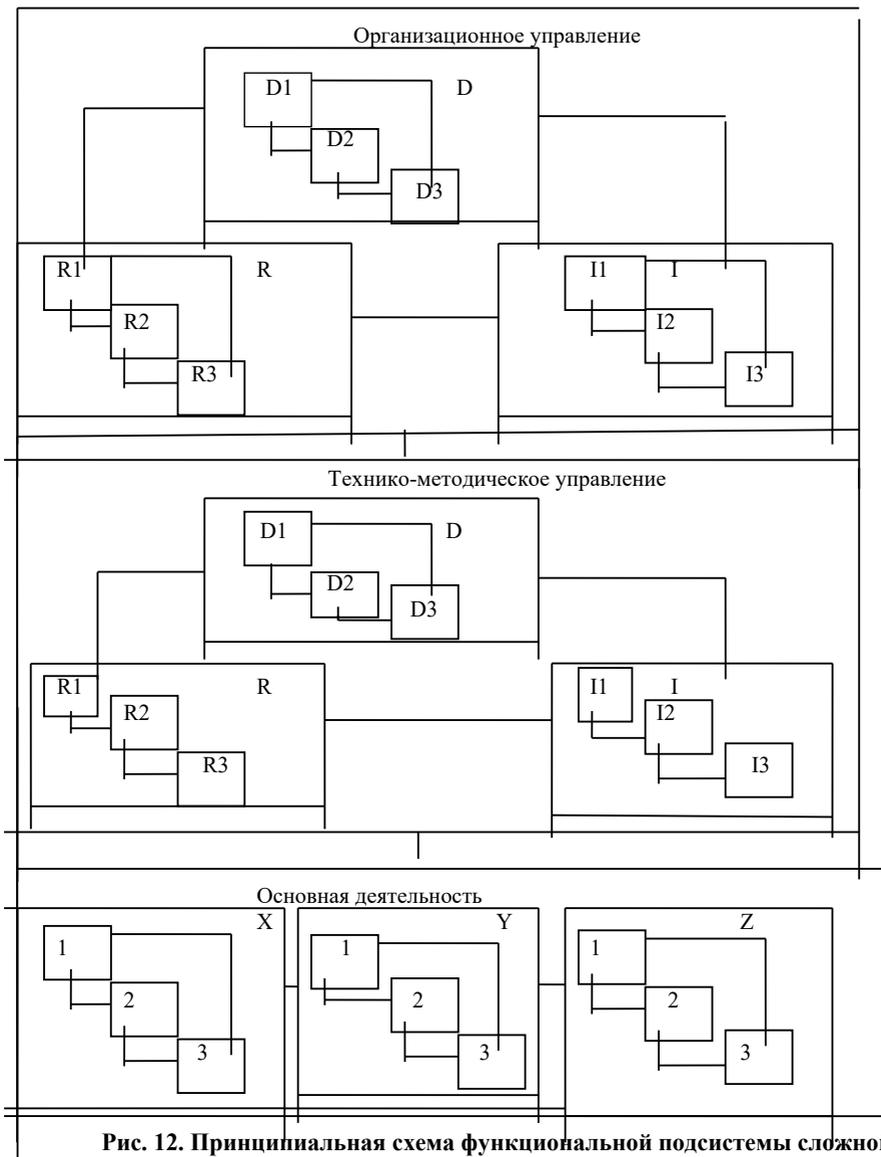


Рис. 12. Принципиальная схема функциональной подсистемы сложной экономической системы.

Предложенный метод позволяет обобщить и совместить принятые в системно-кибернетических и экономических исследованиях описания контуров управления, уточнить содержательный аспект функций управления на разных горизонтах и связать структуру контура управления со структурой целей и показателей деятельности СЭС. Функции замкнутого контура реализуются в СЭС через систему методов управления. В соответствии с возможностью целенаправленного изменения основных составляющих задачи принятия решений³¹³ (целевая функция, ограничения на управляющие воздействия, состояния управляемой системы, связи) методы управления (координации) в СЭС можно условно классифицировать по двум типам признаков: по способам содержательной интерпретации - методы установления целей, стимулирования (диктата), лимитирования, содействия, консультирования; по формам реализации - организационные, экономические, социальные методы (и их отношения). Введенные понятия о системообразующих элементах СЭС позволяют на основе построения моделей (графов и структурных карт, символических формул, вербальных описаний) устанавливать их целостные и взаимосвязанные логически полные структуры экономических подсистем целостной экономики нового социализма³¹⁴.

4. Модель обновления продукции в условиях применения сквозного принципа планирования

Обновление конкурентоспособной продукции (КП) осуществляется путем освоения в производстве нового изделия КП, наращивания объемов его выпуска и прекращения производства устаревших изделий. Освоение и наращивание объемов выпуска нового изделия КП направлены на удовлетворение потребностей общества в новой продукции на современном этапе развития Российской Федерации. Создаваемая и осваиваемая в производстве новая продукция по своему назначению может быть разделена на две группы. К первой группе относится продукция, предназначенная для удовлетворения новых потребностей общества. В нее входит конкурентоспособная продукция, впервые изготавливаемая в стране и по своим технико-экономическим показателям отвечающая требованиям современного уровня развития техники и технологий. Во вторую группу входит продукция, предназначенная для замены морально устаревших изделий, — аналогичная, но более эффективно удовлетворяющая прежние потребности общества. Эта продукция может создаваться либо в процессе выполнения полного цикла разработки, либо путем модернизации, ранее выпущенной КП — улучшения ее важнейших технико-экономических показателей с учетом требований потребителей без проведения принципиальных изменений.

Количественные соотношения между группами новой продукции разного назначения определяются характером ее поступательного развития, предусматривающего постепенное улучшение технико-экономических показателей (эволюционный путь развития) или внедрение новых технических и технологических принципов (революционный скачок). Критерии новизны создаваемой конкурентоспособной продукции в настоящей статье не рассматриваются, в связи с чем принимается положение о том, что они заложены и полностью учтены в процессе разработки и вся осваиваемая в производстве конкурентоспособная продукция соответствует требованиям современного уровня развития техники и технологий. Снимаемую с производства морально устаревшую технику, в свою очередь, также можно разделить на две группы. Одну составляют такие виды продукции, потребность в которых на современном этапе полностью отпала, что

³¹³ *Кохно П.А., Кохно А.П.* Ситников С.Е. Системы принятия решений в моделях развития национальной экономики // Общество и экономика, 2019, №4. С. 5-23. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Метод системной увязки эффективности использования бюджетных средств // Финансовый бизнес, 2018, №4. С. 39-46.

³¹⁴ *Кохно П.А.* Целостность инноваций: монография / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. — М.: Граница, 2020. — 400 с. *Кохно П.А.* Высокопроизводительное производство: монография / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. — М.: Граница, 2020. — 284 с.

соответствует качественному изменению потребностей общества — их обновлению. Причиной снятия с производства устаревшей техники второй группы является неудовлетворенность потребителя ее технико-экономическими показателями при сохранении потребности в ней. Устаревшая техника в этом случае заменяется в производстве и эксплуатационном парке потребителя соответствующей осваиваемой новой техникой. Отраслевое планирование освоения новой и снятия с производства устаревшей оборонной и гражданской продукции должно быть направлено на обеспечение эквивалентности замены, как по номенклатуре, так и по объемным показателям с тем, чтобы дефицита у потребителя при реализации планов отрасли не возникало. Процесс обновления выпускаемой продукции характеризуется, таким образом, номенклатурными и объемными соотношениями создаваемой новой и снимаемой устаревшей КП. Показатели же обновления номенклатуры и объемов выпускаемой продукции неразрывно связаны с временным фактором, т. е. определяют изменение доли новой продукции в конкретный промежуток времени. Предлагаемая методика расчета позволяет определить необходимые номенклатурные и объемные соотношения осваиваемой и снимаемой с производства устаревшей продукции для достижения установленного показателя обновления конкурентоспособной продукции в заданном промежутке времени.

Рассмотрим номенклатурное соотношение при обновлении конкурентоспособной продукции серийного выпуска. Показатель обновления серийного выпуска продукции δ_N в заданном интервале $t_k - t_n$ определяется отношением номенклатуры КП $N_{осв}(t_n, t_k)$, освоенной в указанном интервале, к общей номенклатуре КП $N_{вып}(t_k)$, выпускаемой в конце интервала t_k и содержащей в своем составе $N_{осв}(t_n, t_k)$:

$$\delta_N(t_n, t_k) = N_{осв}(t_n, t_k) / N_{вып}(t_k), \quad (1)$$

Номенклатура конкурентоспособной продукции, выпускаемой серийно, в конце рассматриваемого временного интервала $N_{вып}(t_k)$ определяется выражением:

$$N_{вып}(t_k) = N_{вып}(t_n) + N_{осв}(t_n, t_k) - N_{сн}(t_n, t_k), \quad (2)$$

где $N_{вып}(t_n)$ — номенклатура КП, выпускаемой в начале интервала (t_n) ; $N_{сн}(t_n, t_k)$ — номенклатура устаревшей КП, снятой с производства в том же интервале.

С учетом формулы (2) выражение (1) можно преобразовать следующим образом:

$$\delta_N(t_n, t_k) = N_{осв}(t_n, t_k) / (N_{вып}(t_n) + N_{осв}(t_n, t_k) - N_{сн}(t_n, t_k)). \quad (3)$$

Заметим, что интервал полного обновления выпускаемой КП ($\delta_N = 1$) характеризуется равенством $N_{вып}(t_n) = N_{сн}(t_n, t_k)$ и определяется интенсивностью процесса снятия с производства всех видов продукции, выпускаемой в начале интервала t_n . Пусть временной интервал обновления $t_k - t_n$ характеризуется целочисленным количеством лет ($\Delta t = 1$). Тогда при $t_n = 0$, $t_k = \Delta t n = n$, где n — последний год рассматриваемого интервала и одновременно его продолжительность, выражение (3) приобретает вид:

$$\delta_N(0,n) = \frac{\sum_{i=1}^n N_{осв_i}}{N_{вып_0} + \sum_{i=1}^n N_{осв_i} - \sum_{i=1}^n N_{сч_i}}, \quad (4)$$

где $N_{вып_0} = N_{вып}(t_n)$; $N_{осв_i}, N_{сч_i}$ — номенклатура ежегодно осваиваемой и снимаемой с производства продукции (техники) соответственно.

В соответствии с выражением (4) на рис. 1 изображен процесс обновления номенклатуры конкурентоспособной продукции, серийно выпускаемой в течение пяти лет ($n = 5$).

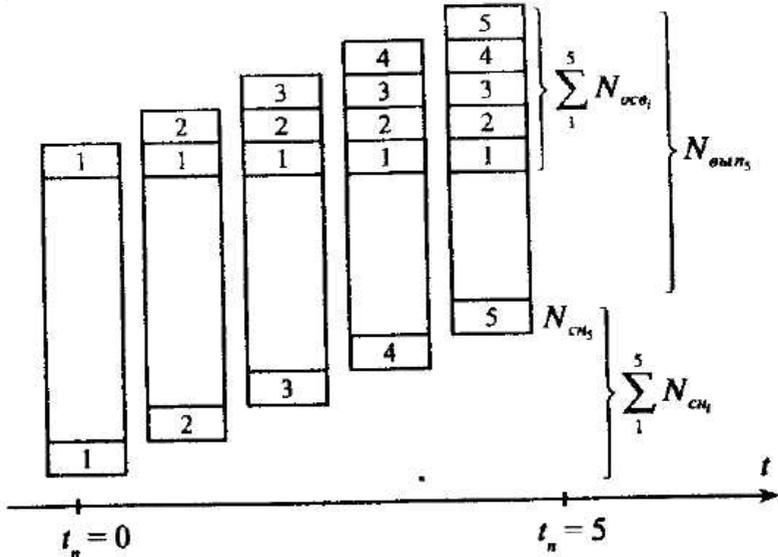


Рис. 1. Обновление номенклатуры конкурентоспособной продукции в течение пятилетки

На рис. 1 приняты следующие обозначения: $N_{осв}$ и $N_{сч}$ обозначены согласно порядковому номеру года рассматриваемого интервала, в течение которого эта номенклатура соответственно осваивается или снимается с производства. Номенклатура конкурентоспособной продукции $N_{вып_5}$, серийно выпускаемой в конце интервала обновления ($t_k = n = 5$), включает номенклатуру освоенной КП, выпускаемой в течение 1 года, 2, 3, 4 и 5 лет. Номенклатура КП $N_{вып_0}$ предшествующих лет выпуска ($t \leq t_n$) по годам освоения не распределена. С целью иллюстрации использования трехлетнего интервала обновления, на которой освоение КП считается новой, для третьего, четвертого и пятого годов пятилетки, номенклатура КП, выпускаемой не более трех лет, выделена жирной линией; например, для пятого года пятилетки эта сумма конкурентоспособной продукции, выпускаемой в течение трех лет (3), двух (4) и одного года (5). В соответствии с выражениями (1) и (4):

$$N_{вып5} = N_{вып0} + \sum_{i=0}^5 N_{осв_i} - \sum_{i=0}^5 N_{сн_i} \quad \text{при } 0 < i \leq n, \quad (5)$$

$$N_{вып0} = \sum_{i < 0}^0 N_{осв_i} - \sum_{i < 0}^0 N_{сн_i} \quad \text{при } i \leq 0. \quad (6)$$

В выражении (6) $N_{вып0}$ рассматривается как разность номенклатур всей ранее освоенной и всей снятой с производства конкурентоспособной продукции к моменту времени $t_n = 0$. Конкретный вид КП, снимаемой с производства в i -м году и, естественно, входящий в номенклатуру $N_{сн_i}$, был освоен в производстве в j -м году предыдущего временного периода. В этом случае временной интервал $t_i - t_j$ — продолжительность серийного выпуска КП данного вида. Вся номенклатура снимаемой в i -м году КП $N_{сн_i}$ представляет собой сумму номенклатур конкурентоспособной продукции конкретных видов, освоенных в производстве в разное время предыдущего временного интервала. Распределение этих номенклатур во времени является дискретным и характеризуется совокупностью лет их освоения в производстве и количеством конкретных видов КП, освоенных в каждом году указанной совокупности.

Таким образом,

$$N_{сн_i} = \sum_{j=l_i}^{n_i} N_{сн_{ji}} \quad \text{при } 0 < i \leq n, \quad (7)$$

где n_i — год освоения в производстве КП, снятой с производства в i -м году и имеющей минимальную продолжительность серийного выпуска ($t_i - t_{m_i}$) в номенклатуре КП $N_{сн_i}$; l_i — год освоения КП, имеющей максимальную продолжительность выпуска ($t_i - t_{l_i}$); $N_{сн_{ji}}$ — номенклатура КП, освоенной в j -м году и снятой с производства в i -м году.

Исходя из характера причинно-следственной связи освоения КП в производстве и снятия ее по мере устаревания следует, что $j \leq i$. Равенство $j=i$ соответствует выпуску разовой партии конкурентоспособной продукции, которая при выбранной дискретности времени рассматривается как осваиваемая и снимаемая с производства в течение одного года. В данном случае, хотя и обеспечивается обновление эксплуатационного парка соответствии с запросами потребителя, но для отрасли он не является типичным и в дальнейшем не рассматривается. При $j < i$ и фиксированной продолжительности целочисленного интервала обновления снимаемые с производства изделия с короткой продолжительностью их серийного выпуска могут попадать в исследуемый интервал и как осваиваемые, и как снимаемые с производства, что соответствует неравенству $0 < j < i \leq n$. Указанные изделия в таком случае не войдут в номенклатуру выпускаемой в конце интервала КП $N_{вып}(t_k)$, что противоречит принятому ранее определению и ограничивает область применения выражений (1) и (3). Расчеты могут быть проведены при сокращении

предлагаемой продолжительности интервала обновления до величины, соответствующей выполнению неравенства $i - j \geq n$.

Таким образом, продолжительность интервала обновления ограничена, с одной стороны, выбранной дискретностью времени Δt , а с другой — продолжительностью серийного выпуска снимаемой в этом интервале конкурентоспособной продукции $t_i - t_j$ и находится в пределах $i - j \geq n \geq \Delta t = 1$. Например, если в снимаемой КП имеются изделия, выпускаемые с предыдущего года ($i - m_i = 1$), то показатель обновления КП δ_N должен рассматриваться только во временном интервале, равном одному году; соответственно, если $i - m_i = 2$, то $n \leq 2$ и т. д.

Ежегодно номенклатура продукции $N_{сн}$, снимаемой с производства, частично заменяется освоенной ранее, а частично снимается без замены:

$$N_{сн,i} = N_{сн.б.з.,i} + N_{сн.з.,i} \quad (8)$$

где $N_{сн.б.з.,i}$, $N_{сн.з.,i}$ — номенклатура продукции, снимаемой с производства в i -м

году соответственно без замены, так как в интервале $t_i - t_j$ потребность в ней отпала, и с заменой новой $N_{освз.,i-f}$, освоенной на f лет ранее.

Во временном интервале $t_i - t_j - f$ происходит наращивание объемов выпуска новой, заменяющей технологии $N_{освз.,i-f}$. Продолжительность интервала $t_i - t_j - f$ для

каждого вида заменяющей продукции определяется динамикой нарастания ее выпуска, которая обеспечивает в i -м году эквивалентную замену устаревшего аналога. В общем случае $N_{сн.з.,i} \geq N_{освз.,i-f}$, что обеспечивается достижениями в области унификации,

проводимой в интервале $t_i - f - t_j$, с целью сокращения номенклатуры вновь выпускаемой продукции, путем разработки и выпуска оптимального количества базовых моделей. Производство ограниченной номенклатуры базовых моделей обуславливает минимизацию суммарных затрат на их разработку и на производство всей продукции, заменяющей устаревшую, при выполнении необходимых технических и эксплуатационных требований. Номенклатура ежегодно осваиваемой в производстве продукции $N_{осв,i} = N_{осв,i} + N_{освз.,i}$ должна быть во времени возрастающей прямой, что

отражает рост потребностей в новой технике на современном этапе научно-технического и технологического прогресса и обеспечивается растущим научно-техническим и технологическим потенциалом отрасли. Рост номенклатуры осваиваемой продукции во времени определяется ежегодным увеличением номенклатуры принципиально новой продукции $N_{осв,ни}$, опережающим в настоящее время сокращение номенклатуры осваиваемой унифицированной продукции $N_{осв,зи}$, предназначенной для замены устаревшей.

Рассмотрим номенклатурные соотношения освоенной, выпускаемой и снятой продукции к моменту начала интервала ее обновления $t_H = 0$ для предшествующих лет освоения $i \leq 0$. Номенклатура продукции, снятой к моменту $t_H = 0$ с производства $N_{сно, j}$

для каждого значения, $j \leq -1$, описывается выражением

$$N_{сно, j} = \sum_{i=j+1}^0 N_{сн, ji} . \quad (9)$$

Номенклатура выпускаемой в момент $t_H = 0$ продукции $N_{выпо, i}$ для каждого значения $i \leq 0$, как это было показано выше, определяется разностью освоенной при этом значении i номенклатуры $N_{осв, i}$ и снятой к моменту $t_H = 0$ номенклатуры $N_{сн, j}$ для $j=i$:

$$N_{выпо, i} = N_{осв, i=j} - N_{сно, j} = N_{осв, i=j} - \sum_{i=j+1}^0 N_{сн, ji} . \quad (10)$$

Обозначим следующие характерные точки: Z — год освоения в производстве продукции конкретного вида, выпускаемой в момент $t_H = 0$ и имеющей максимальную продолжительность серийного выпуска (иными словами, все освоенные ранее Z -го года изделия к моменту $t_H = 0$ сняты с производства); $m_{i\text{ммак}}$ — год освоения в производстве продукции конкретного вида, снятой к моменту $t_H = 0$ с производства и имеющей минимальную продолжительность серийного выпуска, или, что то же самое, максимальный год освоения изделия из снятых с производства к моменту $t_H = 0$.

Выделенные точки Z и $m_{i\text{ммак}}$ делят описываемый процесс на три участка:

$$\begin{aligned} i < z \quad N_{выпо, oi} = 0 \quad N_{осв, i=j} = N_{сн, oj} , \\ z \leq i \leq m_{i\text{ммак}} \quad N_{выпо, oi} = N_{осв, i=j} - \sum_{i=j+1}^0 N_{сн, ji} , \\ m_{i\text{ммак}} < i \leq 0 \quad N_{выпо, oi} = N_{осв, i} ; N_{сн, oj} = 0. \end{aligned} \quad (11)$$

В соответствии с вышеизложенным, вся номенклатура выпускаемой в момент $t_H = 0$ продукции $N_{выпо}$ (см. формулу 6) определяется как разность номенклатур всей ранее освоенной продукции и всей снятой с производства к моменту $t_H = 0$:

$$N_{выпо} = \sum_{i=z}^0 N_{осв, i} - \sum_{j=z}^{m_{i\text{ммак}}} \sum_{i=j+1}^0 N_{сн, ji} . \quad (12)$$

Процесс обновления продукции представлен для двух значений интервала обновления: $n = 1$ и $n = 5$ при условии $0 < i \leq n; j \leq 0$.

Распределение снятой с производства продукции к моменту $t_k=1$ по годам ее освоения $N_{ch_{1j}}$ является суммой распределения $N_{ch_{10}}$ и распределения снятой в этом году продукции $N_{ch_{0j}}$:

$$N_{ch_{1j}} = \sum_{i=j+1}^1 N_{ch_{ji}} \quad (13)$$

Соответственно распределение выпускаемой продукции в момент $t_k=1$ по годам ее освоения $N_{вып_{1i}}$ является разностью распределения $N_{вып_{0i}} + N_{осв_{1i}}$ и распределения снятой в этом году продукции:

$$N_{вып_{1i}} = N_{осв_{i=j}} - \sum_{i=j+1}^1 N_{ch_{ji}} \quad (14)$$

Таким образом, за первый год пятилетки ($n=1$) к номенклатуре выпускаемой продукции $N_{вып_0}$ добавляется номенклатура продукции, освоенной в этом году — $N_{осв_1}$ и исключается из нее номенклатура снятой в этом году продукции:

$$N_{ch_1} = \sum_{j=1}^{m_1} N_{ch_{j1}}$$

Следовательно, в конце интервала обновления выпускается продукция номенклатуры $N_{вып_1}$, равная:

$$N_{вып_1} = \sum_{i=z}^1 N_{осв_i} - \sum_{j=z}^{m_{i\max}} \sum_{i=j+1}^1 N_{ch_{ji}} \quad (15)$$

Для определения конкретных значений номенклатуры, осваиваемой и снимаемой с производства продукции, в интервале n при установленном показателе обновления S_N примем следующие допущения:

$$\begin{aligned} N_{осв1} = \dots = N_{освn} = N_{осв} = \text{const}, \\ N_{ch_1} = \dots = N_{chn} = N_{ch} = \text{const}. \end{aligned} \quad (16)$$

Выражение (8) с учетом допущений (16) приобретает вид:

$$\delta_N(0,n) = \frac{nN_{осв}}{N_{вып_0} + nN_{осв} - nN_{ch}} \quad (17)$$

Тогда

$$N_{ch} = \frac{N_{вып_0}}{n} - \frac{1 - \delta_N}{\delta_N} N_{осв} \quad (18)$$

Установим показатель обновления номенклатуры выпускаемой продукции $\delta_N = 0,33 + 0,35$ за пятилетку ($n = 5$) и примем $N_{вып_0} = 100$. Современный этап развития техники и технологий будем характеризовать соотношением: $N_{ch} = (0,7 + 0,8) N_{осв}$. Областью решений уравнения является площадь пересечения двух секторов: $\delta_N = 0,33 +$

0,35 и $N_{сн} = (0,7 + 0,8) N_{осв}$. Координаты каждой точки, лежащей внутри четырехугольника: $a(7,14; 5,70)$, $b(1,53; 6,02)$, $в(7,82; 5,55)$, $г(7,41; 5,18)$ - удовлетворяют решению уравнения (7). Выбор $N_{вып0} = 100$ позволяет исследовать для определения значений $N_{осв}$ и $N_{сн}$ в процентах от любого возможного значения $N_{вып0}$. Путем подстановки заданных условий в выражение (5) определим номенклатуру выпускаемой продукции в конце интервала обновления $N_{вып}(t_k) = 107,5$, то есть в конце пятилетки. Следует отметить, что все решения, не удовлетворяющие условию $N_{сн} = N_{осв}$, вызывают количественные изменения выпускаемой номенклатуры в конце интервала обновления $N_{вып}(t_k)$.

Проведению расчетов должны предшествовать сбор информации и анализ научных и производственных возможностей освоения разрабатываемой и замены устаревшей продукции в заданном интервале обновления. Располагая данными о номенклатуре выпускаемой, осваиваемой и снимаемой с производства техники, можно определить максимально возможную продолжительность интервала обновления по результатам анализа распределения номенклатуры планируемой к снятию техники: $i - m_{i, \text{макс}} \geq n$ при $0 < i \leq n$. Допустим, что полученный интервал обновления больше или равен заданному, тогда с помощью выражения (3) определим показатель обновления в этом интервале. Если найденное значение указанного показателя равно или превышает установленное, то реализация принятых планов освоения и снятия дает возможность достигнуть установленного показателя обновления; если же найденные значения показателя обновления меньше установленного, то, построив номограмму, найдем новые значения $N_{осв}$ и $N_{сн}$, которые необходимо реализовывать в планах в заданном временном интервале для достижения установленного показателя. В случае, если полученная максимально возможная продолжительность интервала обновления меньше заданной, то целесообразно провести аналогичные расчеты по основной номенклатуре либо по полной, либо разбив ее по группам продукции (техники).

В целом разработанная модель и предложенная методика её реализации предлагается для использования в условиях применения сквозного принципа планирования в цикле «наука — производство», когда в рамках **единого планового документа**, охватываются следующие наиболее важные этапы жизненного цикла продукции: разработка — подготовка производства — освоение новой продукции в производстве и наращивание объемов ее выпуска — снятие с производства устаревшей продукции и замена ее новой конкурентоспособной продукцией. В заключение параграфа отметим, что предложенная экономико-математическая модель замены морально устаревшей продукции гражданского и двойного предназначения на более конкурентоспособную и в целом методический подход по определению номенклатурного соотношения при её обновлении в целях серийного выпуска относятся к проблеме выбора стратегии на соответствующем уровне руководства промышленного предприятия и компании.

5. Социалистическая модель экономического развития по теории капитала Карла Маркса

Результаты проведенного ситуационного анализа вскрыли объективные предпосылки необходимости разработки обновленной стратегии развития промышленного комплекса, в первую очередь ОПК, которая должна стать опережающей по своей направленности и содержать инструменты и механизмы, создающие потенциал технологического развития и, тем самым, предупреждающие дальнейший кризис в

оборонных отраслях промышленности. Стратегия развития такой сложной системы как ОПК должна определять политику, охватывающую интересы не отдельного предприятия (корпорации) или отдельной оборонной отрасли либо их совокупности, а государственные интересы в области обеспечения обороноспособности и безопасности страны. Именно такой вектор развития ОПК был заложен в утвержденные Президентом России в марте 2010 года Основы государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (далее – Основы-2020). Согласно Основам-2020 на современном этапе государственная политика в сфере ОПК направлена на его инновационное обновление, превращение научно-технического и производственно-технологического потенциала ОПК в действенный инновационный ресурс, с одной стороны, способствующий распространению высоких технологий в промышленности, с другой – стимулирующий развитие сферы науки и образования. Определяющим в функционировании и развитии ОПК является его военно-ориентированное производство и бюджетное финансирование военных программ и научно-исследовательских работ. Важнейшими регуляторами ОПК становятся программное военное планирование и государственное финансирование (федеральный бюджет), способное ответить на вызовы современности. Совершенствование системы программно-целевого планирования развития ОПК в интересах повышения эффективности оснащения Вооруженных сил определено в Основах-2020 одним из важнейших приоритетных направлений государственной политики в области развития ОПК. Отмеченное выше совершенствование системы программно-целевого планирования развития ОПК вытекает из теории агентских отношений, разработанной Йенсеном и Меклингом. Согласно теории агентских отношений одним из предназначений института предприятия (фирмы) является координация разнонаправленных целей участников бизнеса, нахождение баланса между индивидуальными целями участников и общей целью всей бизнес – системы (корпорации, компании). Фирму можно рассматривать как «действующее предприятие» только в том случае, когда соблюдаются следующие условия: общие цели фирмы являются объединением целей заинтересованных сторон; совокупность целей заинтересованных сторон является расширением целей всей бизнес - системы. На практике эти условия не всегда соблюдаются. Между требованиями, а соответственно и целевыми установками, декларируемыми различными сторонами, существуют определенные отношения, которые могут быть независимыми, конкурирующими (конфликтующими) или взаимодополняющими. Именно наличие в системе целевых ориентиров конфликтующих целей является одним из основных факторов нестабильности коммерческой организации (фирмы, промышленного предприятия).

По вопросу иерархии интересов участников бизнеса в специальной литературе (в том числе, по экономическому анализу) принципиально существует два подхода: англо – американский и евразийский³¹⁵. В соответствии с англо – американским подходом, доминирующим в мире (и потому являющемся на сегодняшний день классическим), считается, что только собственники организации (и высшие менеджеры фирмы, выполняющие волю собственников) имеют право принимать управленческие решения, оказывающие прямое воздействие на основные параметры ее функционирования. Влияние других сторон является косвенным и, как правило, проявляется в создании определенных нормативных, ресурсных или временных ограничений на деятельность фирмы. В значительной степени это связано с тем, что в США сложилась традиция, в соответствии с которой от высшего руководства ожидают максимального увеличения стоимости в интересах акционеров. При этом считается, что увеличение стоимости для акционеров не противоречит долгосрочным интересам других заинтересованных сторон. Держатели

³¹⁵ Ситников С.Е. Организация инновационного производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России, 2014, №2. С. 40-48.

акций являются остаточными претендентами на денежные потоки компании. Они идут на самый большой риск, но, что еще важнее, они – единственные претенденты, которым нужна информация обо всех других требованиях, прежде чем они смогут принять верные и выгодные для себя решения. В отличие от США, менеджеры в Европе и Азии придадут гораздо большее значение стоимости, на которую претендуют другие заинтересованные стороны – в особенности, рабочая сила³¹⁶. Такая точка зрения отчасти объясняется структурой собственности и управления, а отчасти – той ролью, которую корпорации играют в обществе, и их обязанностями перед обществом. В Европе и Азии трудящиеся активнее участвуют в процессе управления, нежели в США. Так в Германии работники имеют особое право непосредственно участвовать в принятии решений и избирать половину представителей наблюдательного совета компании. Как следствие, в континентальной Европе и Японии центр тяжести смещен в сторону интересов потребителей, поставщиков, рабочих, правительства, работодателей, собственников капитала и даже общества в целом. В этих странах максимальное повышение стоимости в интересах каждого акционера зачастую считается близорукой, неэффективной, упрощенной и, возможно, антиобщественной политикой. Указанная модель построена по классическому (читай англо – американскому) принципу формирования показателей и отчетов о финансовых результатах деятельности фирмы за текущий период. Основной результирующий показатель такой системы (чистая прибыль бизнеса) отражает интересы его собственников как «конечных получателей интересов». Интересы других участников бизнес – системы формирующих его стоимость, учитываются при таком подходе опосредованно – однобоко: как вынужденные выплаты, уменьшающие стоимостной интерес акционеров. Очевидно, что такой узко – направленный «учет» интересов участников, реально создающих стоимость бизнеса, содержит в себе множество подводных камней - анти стимулов повышения эффективности деятельности фирмы (особенно если рассматривать эффективность бизнеса в долгосрочной перспективе). Так, при англо – американском подходе увеличение искомого финансового результата (чистой прибыли для акционеров) может быть достигнуто менеджментами за счет «сокращения аппетитов» одного или нескольких предыдущих участников – претендентов на долю «общего пирога» (например, выплата мизерных окладов работникам или не уплата налогов). Но такая финансовая политика может дать лишь кратковременный результат. Компания, которая выплачивает своим работникам заработную плату ниже рыночной и в краткосрочной перспективе выгадывает на этом, в долгосрочной перспективе потеряет своих лучших работников и, в конце концов, окажется в значительно худшем положении. Компания, которая некоторое время “выдаивает” рынок, устанавливая высокие цены на свои продукты, в долгосрочной перспективе может полностью уничтожить стоимость, если высокие цены ускорят приход на рынок новых сильных конкурентов. И так далее.

С позиции долгосрочной перспективы максимальный результат бизнеса, может быть достигнут только при наиболее полном соблюдении интересов всех участников бизнес – процесса (что и предусматривает евразийский подход). Но проблема заключается в том, что евразийский подход существует в настоящее время только на уровне целей. На уровне финансовых показателей, в частности, при формировании модели отчета о финансовом результате бизнеса, доминирует классический подход главенства «прибыли для акционеров» (т.е. интересов собственников). Если из плоскости целей переходить в плоскость финансовых показателей, то рассматривая выше проблема гармонизации интересов участников бизнес – процесса принципиально сводится к ответу на вопрос: «Какой финансовый показатель оптимально учитывает интересы основных участников бизнеса и при этом наиболее полно отражает текущий результат деятельности фирмы?». С точки зрения первой части поставленного вопроса (полного учета интересов всех

³¹⁶ Кохно П.А. Мировые тренды инновационного развития высокотехнологичной промышленности // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2015, №5. С. 52-62.

участников) таким показателем выступает выручка от реализации продукта бизнеса. Именно выручка является финансовым источником удовлетворения интересов всех участников бизнес – процесса. Но выручка не может характеризовать текущий результат деятельности фирмы (не удовлетворяет второй части поставленного вопроса) ввиду того, что она включает в себя также используемые в данном бизнесе материализованные результаты деятельности других фирм. Очевидно, что искомым показателем (по сути, и по сумме) находится между выручкой, аккумулирующей в себе финансовые интересы всех участников бизнес – процесса, и чистой прибылью для акционеров или чистой прибылью бизнеса. Вопрос заключается в том, интересы каких участников считать систему образующими для данного бизнеса, а какие внешними по отношению к нему.

Принципиальный ответ на данный вопрос был дан еще **К. Марксом** в работе «Капитал», в которой предложено деление получаемой фирмой выручки (W) на три составных элемента:

$$W = C + ДС = C + (v + m), \quad (1)$$

где C – оплаченный организацией овеществленный прошлый труд; ДС – вновь созданная данной фирмой стоимость; v – оплата труда работников, непосредственно создающих новую стоимость; m – прибыль собственника фирмы.

Если оставить в стороне классово – политическую направленность исследования К. Маркса, можно сказать, что им впервые предложен алгоритм формирования финансового показателя, оптимально учитывающего интересы основных участников бизнеса при одновременном адекватном отражении текущего результата деятельности фирмы. Таким показателем является «вновь созданная стоимость» («добавленная стоимость»). Указанный показатель включает в себя финансовые интересы двух основных групп участников бизнеса: наемных работников и собственников. Следовательно, системообразующими являются интересы именно этих участников. Наемные работники (в том числе менеджеры) непосредственно создают новую стоимость. Собственники же задают способы и методы создания этой стоимости, а также определяют судьбу бизнеса и фирмы. Остальные носители интересов участвуют в формировании стоимости бизнеса опосредовано и потому являются по отношению к нему внешними участниками (контрагентами). Сказанное относится также и к государству. Свой финансовый интерес оно определяет через систему налогового законодательства (т.е. опосредованно по отношению к данному конкретному бизнесу). Тот факт, что интерес государства по стоимости «входит» во вновь созданную стоимость бизнеса вовсе не значит, что государство непосредственно участвует в бизнесе (не считая тех случаев, когда государство входит в состав собственников коммерческой организации). Это означает только то, что государство свой интерес реализует в форме принудительного изъятия части финансового интереса систему образующих участников бизнеса через систему корпоративных налогов и налогов на доходы физических лиц. Налоги (интерес государства) не влияют на процесс создания добавленной стоимости бизнеса. При любых ставках налогов (если оставить в стороне стимулирующую / анти стимулирующую функцию налоговой политики государства) сумма вновь созданной стоимости бизнеса будет одной и той же. Налоговая система связана только с процессом последующего перераспределения указанной добавленной стоимости между системообразующими участниками и государством. С точки зрения идеологии формирования результирующего финансового показателя деятельности промышленного предприятия за определенный период, системообразующими являются интересы собственников и наемных работников. Указанные интересы были основными и во времена К. Маркса. Но современные процессы информатизации и интеллектуализации общественной жизни на основе экономики знаний привели к таким качественным изменениям в указанной оси интересов бизнеса, которые делают практически малоприменимыми классические показатели текущего финансового результата деятельности фирмы. Принципиально указанные качественные изменения системы интересов «собственник - наемный работник» проявляются в следующих концептуальных подходах,

связанных с процессами информатизации и интеллектуализации общественной жизни: возрастание роли труда в современном бизнесе принципиально меняющее сущность и структуру его капитала до степени формирования самостоятельных категорий «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал» (концепция интеллектуального капитала); демократизации отношений собственности, сближения труда и капитала (концепция капитализма заинтересованных групп, по сути являющаяся следствием концепции интеллектуального капитала). Кроме того, по нашему мнению, актуальность поиска показателя текущего финансового результата деятельности фирмы, гармонизирующего интересы собственников и наемных работников для России связана с тем, что по структуре собственности и философии управления бизнесом наша страна является типичным представителем евразийской модели³¹⁷.

Так, проанализированная структура акционерного капитала в России, наглядно свидетельствует о существенной роли трудового коллектива и системе интересов бизнеса отечественных фирм. Но преобладание среди собственников членов трудового коллектива не означает факта их консолидированного голосования при принятии стратегических решений. Чаще всего они выступают как мелкие акционеры, интересы которых шире, чем получение дивидендов. В значительной степени они заинтересованы в сохранении предприятия как потребителя рабочей силы и источника заработной платы³¹⁸. Концепция капитализма заинтересованных групп базируется на таких процессах как демократизация (диффузия) отношений собственности. Процесс демократизации отношений собственности характеризуется следующими факторами: делегирование части прав не собственникам (работникам, государственным институтам) и ограничение прав титульных собственников законом или коллективным договором вплоть до права только на получение дохода как платы за авансированный им капитал; переход к новым формам управления (совместное управление труда и капитала, самоуправление работников); привлечение работников к участию в распределении доходов своей компании; личная заинтересованность работников в результатах деятельности предприятия и как следствие, усиление их творческой активности и вовлеченности в бизнес. Одним из следствий концепции капитализма заинтересованных групп является вывод о том, что в информационном обществе существенно сократились возможности для монополии средств производства (капитала бизнеса) в руках небольшой группы людей, зачастую физически не принимающих никакого участия в деятельности компании. В современных условиях капитал (как класс) сталкивается с радикальным вызовом, бросааемым ему технологическим прогрессом. Таким образом, «добавленная стоимость» как показатель, оптимально учитывающий интересы основных участников бизнеса (собственников и наемных работников) в информационном обществе приобретает важное значение³¹⁹. Ключевым финансовым аспектом при рассмотрении сущности категории “добавленная стоимость” в новых экономических условиях является изучение динамики изменения соотношения таких его основных элементов как расходы на воспроизводство рабочей силы (или более узко – заработной платы) и доходов собственников (прибыли).

Рассмотренный выше процесс демократизации отношений собственности с финансовой точки зрения означает, прежде всего, устранение сущностных различий между этими элементами вновь созданной стоимости. Различие между оплатой труда и доходами собственников бизнеса имеет смысл с политической точки зрения – для обоснования классового антагонизма, индустриального общества, основанного на эксплуатации труда капиталом, а также с точки зрения налогообложения – для устранения повторного

³¹⁷ Кохно П.А. Экономика управляемой гармонии. Книга 1. Экономика как бизнес-процесс / Кохно П.А., Лаптев В.Н., Чеботарев С.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Университет Российской академии образования, 2014. – 294 с.

³¹⁸ Кохно П.А. Модель гармоничной экономики труда // Человек и труд, 2012, №12. С. 46-49.

³¹⁹ Кохно П.А. Менеджмент успешности: монография. Глава 5. Показатели управления бизнесом / Кохно П.А., Родина Е.А.; отв. ред. д.э.н., проф. Кохно П.А. – М.: ИТД «Перспектива», 2016. – 308 с. С. 135-200.

фискального бремени. Но по экономической сути оба элемента добавленной стоимости выполняют одну и ту же функцию – служат финансовой основой воспроизводства человеческого капитала бизнеса (в лице наемного персонала и собственников). Вывод о выравнивании значения собственника и специалиста в формировании конечного результата означает то, что в современных условиях деление вновь созданной стоимости бизнеса на заработную плату и прибыль как конечный финансовый результат деятельности фирмы теряет свое значения для целей экономического анализа и оценки бизнеса. Важна сумма самой вновь созданной стоимости и ее рациональное распределение между всеми элементами интеллектуального и вещественного капитала. В наши дни становится все более очевидным, что не только и не просто труд или капитал являются источником богатства, таким источником выступает вся система в целом. Но центральное место в ней занимает капитал человеческий³²⁰, как основа интеллектуального и всего капитала бизнеса. По своей экономической сути показатель «добавленная стоимость» характеризуют одно и то же явление, что и классический показатель «прибыль» – экономический эффект функционирования бизнеса. Различие между ними заключается в очертании границ оцениваемой бизнес – системы. Прибыль определяется как разность между доходами фирмы и затратами по приобретению всех факторов производства, необходимых для функционирования бизнеса. При таком подходе бизнес – система включает в себя только его собственников. В данном случае большая часть человеческого, капитала (а именно – весь наемный персонал и все, что с ним связано) рассматриваются как внешний фактор по отношению к рассматриваемой бизнес – системе. С финансовой точки зрения сумма оплаты труда, социального обеспечения и обучения работников, непосредственно занятых в бизнесе рассматривается как расходы бизнеса, а не как его капитал. Добавленная стоимость представляет собой разность между доходами предприятия и затратами по приобретению факторов производства, необходимых для функционирования его бизнеса, но полностью созданными контрагентами, внешними по отношению к нему. Говоря языком, франко – германской модели, в которой данное понятие фигурирует напрямую, добавленная стоимость – это разница между объемом производства и промежуточным потреблением, необходимым для его производства. По величине добавленная стоимость представляет собой сумму созданной данным бизнесом новой стоимости (по этому, ее называют “вновь созданной стоимостью”). При таком подходе, бизнес – система включает в себя собственника – предпринимателя и всех наемных работников, участвующих в формировании ее стоимости, т.е. в данном случае человеческий, а, следовательно, и интеллектуальный капитал рассматриваются как внутренний элемент бизнес – системы. С финансовой точки зрения созданная бизнес - системой за определенный период времени величина добавленной стоимости является источником воспроизводства всего человеческого капитала: в виде оплаты труда, социального обеспечения и обучения работников, непосредственно занятых в бизнесе и дивидендов собственников, не принимающих прямого участия в работе предприятия. Следовательно, добавленная стоимость представляет собой: по механизму расчета - сумму заработной платы и балансовой прибыли; по экономической сути - дополнительную стоимость, которую компания сообщает своей деятельностью используемым ресурсам. Вновь созданная стоимость — результат труда коллектива фирмы, прибавочный продукт, полученный в процессе производства сверх понесенных затрат и распределяемый между трудовым коллективом, собственником и обществом в целом. Показатель вновь созданной (добавленной) стоимости потенциально несет в себе пока что неиспользуемую в экономической теории и практике возможность надежно отслеживать основные результаты деятельности фирм и, направлять их деятельность в нужное обществу русло. Такая (общественно – полезная) функция показателя «добавленная стоимость» экономически основана на следующем. Конечным финансовым критерием в рамках

³²⁰ Кохно П.А., Кохно А.П. Человек в интеллектуальном производстве // Человек и труд, 2011, №1. – С. 56-62.

рыночного хозяйства выступает показатель «валовой внутренний продукт» (ВВП). Естественно стремление любого государства максимизировать величину этого важного национального критерия, но для этого необходимо, чтобы все работающие компании использовали для оценки своей деятельности такой критерий, который был бы производным от национального критерия, т.е. ВВП. Однако на самом деле коммерческие организации применяют в качестве критерия максимум прибыли, что нарушает согласованность интересов национальной экономики в целом и интересов хозяйствующих субъектов. Чтобы эти интересы полностью совместить, надо изменить критерий оценки функционирующих предприятий, т.е. перейти к показателю вновь созданной стоимости. Работая по такому критерию, все действующие фирмы будут автоматически обеспечивать лучший конечный национальный результат. Суммарная величина вновь созданных стоимостей по всем функционирующим организациям и составит конечный народнохозяйственный результат. Поэтому, в рыночной экономике именно вновь созданная стоимость и есть тот искомый критерий, который полностью отражает конечный результат производства на всех уровнях национального хозяйства. Для ситуации, когда собственник организации сам работает в ней, выплата заработной платы (вместо дивидендов) имеет значение больше для целей бухгалтерского учета и налогообложения.

С точки зрения результативности бизнеса, такая замена не порождает каких – либо изменений. Таким образом, использование в качестве конечного финансового результата функционирования бизнеса показателя “прибыль” приводит к тому, что дополнительные инвестиции в воспроизводство основного фактора современного бизнеса – интеллектуального капитала – механически снижают эффективность текущей деятельности фирмы. Экономически – это абсурдно и требует пересмотра аналитических и оценочных показателей и критериев. Суть рассматриваемой проблемы заключается в том, что, несмотря на рассмотренные выше кардинальные изменения сущностных характеристик современного бизнеса, а также очевидные преимущества показателя «добавленная стоимость», во всех учетных стандартах, прикладных экономических исследованиях и методиках основным и единственным показателем текущего финансового результата деятельности фирмы продолжает оставаться “прибыль”. Так, отчет о финансовых результатах – это отчет о формировании показателя “прибыль”. В экономическом и финансовом анализе показатели финансового результата и эффективности (рентабельности) основаны на показателе “прибыль”. В данном случае, на лицо превалирование бухгалтерской и налоговой трактовки понятия над сущностью экономического показателя. Практическое использование показателя «добавленная стоимость» и концепции интеллектуального капитала в процессе управления деятельностью коммерческой организации как минимум требует: а) корректировки правил ведения бухгалтерского учета затрат на воспроизводство интеллектуального капитала; б) новой интерпретации показателей и отчетов о финансовом результате деятельности фирмы, что и предложено в вышеуказанных авторских работах. Применительно к организациям, оказывающим профессиональные услуги, «добавленная стоимость за единицу времени специалиста» может рассматриваться как аналог показателя «возврат на капитал» (ROE), применяемого промышленными компаниями³²¹. Выше нами сказано, что в рыночной экономике именно вновь созданная стоимость и есть тот искомый критерий, который полностью отражает конечный результат производства на всех уровнях национального хозяйства. Помимо приоритетности показателя «добавленная стоимость» на макроэкономическом уровне, его использование связано также со снижением рисков бизнеса при управлении отдельно взятой организацией³²². Это следует из следующей авторской теоремы.

³²¹ Кохно А.П., Ситников С.Е. Модели расчетов финансовых затрат на инновационные программы // Общество и экономика, 2016. №6. С. 64-88.

³²² Кохно П.А. Риски экономического развития: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Гранита, 2020. – 504 с.

Теорема. Если оптимальные производственные программы сформированы соответственно по критерию прибыли и добавленной стоимости, то производственная программа самокупаемости по критерию вновь созданной стоимости всегда будет меньше аналогичной программы по критерию прибыли предприятия.

Доказательство. Запишем формулы по поиску оптимальных производственных программ предприятия по критерию прибыли и добавленной стоимости соответственно в следующем виде:

$$N_n = C_t / (W - C_p), \quad (1) \text{ и } N_{дс} = M_t / (W - M_p), \quad (2)$$

где: $N_n, N_{дс}$ – оптимальная производственная программа соответственно по критерию прибыли и добавленной стоимости; W – выручка от реализации продукции (услуг); C_t – общая сумма постоянных затрат на единицу продукции (услуг); C_p – общая сумма переменных затрат на единицу продукции (услуг); M_t – сумма овеществленных (приобретенных) постоянных затрат на единицу продукции (услуг); M_p – сумма овеществленных (приобретенных) переменных затрат на единицу продукции (услуг).

Если сравнить формулу для определения производственной программы самокупаемости по критерию вновь созданной стоимости (2) с формулой (1), которая позволяет решить ту же задачу, но по критерию прибыли, то можно обнаружить следующие два важных момента: 1) по своей конструкции и структуре обе формулы абсолютно одинаковы; 2) производственная программа самокупаемости по критерию вновь созданной стоимости $N_{дс}$ всегда будет меньше аналогичной программы по критерию прибыли предприятия N_n . Это следует из того, что числитель в формуле первого критерия меньше, чем в формуле второго критерия, ибо постоянные затраты прошлого труда, естественно, представляют только какую-то часть полных постоянных затрат. Кроме того, знаменатель в формуле первого критерия больше знаменателя в формуле второго критерия по той же причине. Разумеется, эти рассуждения справедливы, если цена товара по обоим критериям остается одинаковой. А, другого, и быть не должно, ибо в противном случае сравнение окажется невозможным. Следовательно, и надежность бизнеса в случае, когда организация работает по критерию вновь созданной стоимости, будет значительно выше, чем надежность аналогичного бизнеса, оцениваемого по критерию прибыли. Это можно доказать строго математически следующим образом. Возьмем отношение производственных программ самокупаемости по двум рассматриваемым критериям и проанализируем полученный результат:

$$(N_n / N_{дс}) = (C_t * (W - M_p)) / (M_t * (W - C_p)) = (C_t / M_t) * ((W - M_p) / (W - C_p)) = K_3 * K_d > 1, \quad (3)$$

где: K_3 – коэффициент, учитывающий структуру постоянных затрат:

$$K_3 = (C_t / M_t) > 1;$$

K_d – коэффициент, учитывающий структуру маржинального дохода:

$$K_d = (W - M_p) / (W - C_p) > 1.$$

Судя по полученным результатам, оба коэффициента всегда больше единицы, а их произведение больше каждого из сомножителей. Следовательно, если производственная программа $N_{дс} < N_n$, то надежность бизнеса, построенного по критерию вновь созданной стоимости, всегда выше, а риск убыточности производства всегда меньше, чем аналогичные характеристики бизнеса, который функционирует по критерию прибыли, что и требовалось доказать.

В заключение параграфа отметим, что государственная промышленная политика инновационного развития России должна опираться на три важных постулата:

1). Следует различать промышленное развитие в узкоэкономическом смысле слова и экономическое развитие как форму социально-экономического развития страны. Так в Китае разрабатывается не социально-экономическая программа развития страны, а

экономико-социальная, то есть возможности экономики определяют социальные условия жизни людей.

2). Следует различать факторный подход к развитию промышленного производства (четвёртый и часть пятого технологического уклада) и системный подход к экономическому развитию страны, базирующемуся на экономике знаний (конец пятого и шестой технологический уклад). Из этого следует, что государственную промышленную политику необходимо всегда оценивать в контексте соответствия экономической системе развития страны.

3). Надо ясно понимать, что государственная промышленная политика всегда конкретна. Она должна учитывать не только специфику экономической системы развития, но и конкретные условия и этап технологического уклада, на котором находится страна и её экономика в целом.

Предложенные постулаты экономического развития страны, по нашему мнению, реализуются на новом витке движения России к обновлённому социализму, учитывающему опыт СССР и современный опыт Китайской народной республики. Также отметим, что появление социализма в России и затем в целом в СССР и вместе с этим появление мировой социалистической системы, а тем самым социалистической истории человечества набирает силу в XXI веке на фоне современного экологического краха капитализма. Эта тенденция ускорилась мировым финансовым кризисом, продолжающегося с 2008 года, вызывает на Западе, начиная с 1917 года, и в России со стороны так называемых либералов и демократов, антикоммунистическую истерию. Ими ведётся ожесточенная кампания по искажению и исторической значимости, и гуманистического содержания деятельности В.И. Ленина и И.В. Сталина. Среди линий исторического искажения в логике борьбы с коммунизмом и исторической памятью русского народа о советской эпохе, которую проводят, смыкаясь с идеологами империализма, ведущими информационную, идеологическую войну против России, и ряд ученых, мыслителей, позиционирующих себя патриотами. Ими также проводится линия отторжения Ленина и революции 1917 года от русского народа, его культуры, изгнания его из народной памяти.

Русский учёный философ Н.А. Бердяев достаточно убедительно показал связь В.И. Ленина и «русского коммунизма», а вслед за этим косвенно и марксизма-ленинизма, хотя он этим понятием почти не пользовался, с историей русского народа, русской интеллигенции и «русского гуманизма», с генезисом русского идеала во взглядах на справедливое социальное устройство. В своей книге³²³, он отмечал: «По своим понятиям о собственности русские крестьяне всегда считали неправдой, что дворяне владеют огромными землями».

В настоящее время эта «неправда» стала сущностью российской финансовой олигархии, захватившей в свою собственность огромные земли с ресурсами и лесами, которые принадлежали трудовому народу и были защищены этим народом в годы Великой Отечественной войны своей жизнью. Западные понятия о собственности были чужды русскому народу: Земля Божья и все трудящиеся, обрабатывающие землю, могут ей пользоваться. Наивный аграрный социализм был присущ всегда русским крестьянам. Россия, русский народ социализм выстрадали всей своей историей. Он был предопределен логикой ее развития как общинной, евразийской цивилизации, ее ценностным геномом, культом правды, любви, коллективизма (общинности, соборности), как цивилизации «цивилизационного социализма».

И эта оценка совпадает с оценкой учёного коммуниста В.С. Никитина, который в своей статье³²⁴ (опубликована на сайте КПРФ) доказательно утверждает, что «В.И. Ленин

³²³ Бердяев, Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. Репринтное воспроизводство издания УМСА PRESS, 1995 (Париж). – М.: «Наука», 1990. С. 18.

³²⁴ Никитин, В.С. Почему «русскость» раздражает «фишманов». – 2020. – 11с. - С 2.

и И.В. Сталин обогатили классовый подход К. Маркса элементами цивилизационного подхода». Россия, по мнению В.С. Никитина (и авторы монографии с этим мнением согласны), является центром устойчивости и неустойчивости мира, своеобразным историческим «маятником» между «Западом» и «Востоком», колебания которого определяют напряжения и расслабления во всей «субстанции» исторического развития человечества. Это определяет ее особую историческую миссию – быть историческим предиктором, т.е. через происходящие процессы в России предопределять будущее человечества.

Таким образом, инновационное развитие промышленных предприятий России, как и решение всех социально-экономических проблем страны, будет иметь перспективы через разработку и выпуск продукции с низким углеродным следом, то есть экологической продукции. Поэтому социализм приобретает в XXI веке новую миссию – миссию экологического спасения человечества через его переход к управляемой социоприродной эволюции на базе общественного интеллекта и научно-образовательного общества³²⁵.

³²⁵ Кохно, П.А. Промышленно-образовательные кластеры. Раздел 2. Кластерные инструменты и модели экономики нового социализма: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. – 328 с. – С. 104-221.

Заключение: Современные проблемы развития экономики России

Важнейшим звеном всех Государственных программ структурной перестройки экономики России является декларация перехода всех отраслей экономики страны к пятому технологическому укладу (и далее к шестому) с использованием современных технологий, производством средств телекоммуникаций, программным обеспечением. Однако не будем недооценивать трудности подобного перехода. Во-первых, это связано с тем, что в технологических процессах, соответствующих мировому уровню, задействовано не более 1/5 прогрессивной части парка машин и оборудования. Так, доля пятого технологического уклада, основанного на информационных технологиях, составляет в России около 1/10 ВВП, тогда как в странах-лидерах мирового научно-технического прогресса эта доля достигает половины валового внутреннего продукта. Во-вторых, приоритетное развитие производств, в которых страна имеет конкурентные преимущества, не может не сопровождаться свертыванием других, неэффективных производств, что чревато негативными социальными последствиями, в частности, возникновением структурной безработицы. В конечном счете, структурная безработица повышает эффективность производства, способствует улучшению качества рабочей силы за счет возникновения спроса на новые профессии, стимулирует развитие профессионального образования. Но ее социальные последствия необходимо предвидеть и просчитывать. При рассмотрении качества жизни исследователи обращают внимание на те аспекты жизни человека, которые не поддаются количественным оценкам: его стремление к самореализации, возможность реализовать свободу выбора, приобретать новый опыт, способность находить равновесие между собственными интересами и интересами социума. По точному замечанию американского социолога Зигмунда Баумана, "идея качества жизни замещает в сознании человека доминирующее внимание к его материальным потребностям. И при этом всегда существует лишь как представление, способное постоянно меняться" Исходя из этих оснований, следует рассматривать качество жизни как экономическую категорию, выражающую степень удовлетворенности разных групп населения условиями своей жизнедеятельности и государственной социальной политикой, а также – степень самореализации в творческой деятельности и степень потребления инновационных видов услуг.

Всегда нужно находить ответ на вопрос, каким образом проблемы, которые волнуют население, влияют на ценностные ориентации работающих россиян. По данным ряда исследований выясняем, что для них наиболее важно в работе: зарабатывать хорошие деньги (87%); иметь хорошие условия и режим труда (70%); работать в хорошем коллективе (65%). Работа над интересными и новыми проектами отодвигается на одно из последних мест (17%). Если показатели социально-экономического развития в традиционном плане благоприятны, то показатели в контексте реализации модели *инновационного* развития проблематичны. Дело в том, что модель инновационного развития, принятую в России, следует считать эволюционной, социально щадящей, которая минимизирует возможные риски, но не способствует в достаточной мере развитию инновационной восприимчивости как коллективных, так и индивидуальных хозяйствующих субъектов. Так работа над интересными и сложными проблемами отодвигается в иерархии человеческих потребностей на одно из последних мест. И это неудивительно, так как 3/4 занятого населения страны не проходили переподготовку и повышение квалификации за последние четыре года, потому что в этом не было

необходимости. У половины из тех, кто проходил, ничего, по их мнению, не изменилось в работе. Согласно практике социологических исследований, ценностные предпочтения до 80% работающих россиян свидетельствуют о том, что они направляют основные усилия не на преобразование социальной реальности, а на адаптацию к ней и, зачастую, на поиск путей выживания. Благодаря эволюционному развитию экономики, как в советский, так и постсоветский периоды, в общественном производстве соседствуют традиционный и прогрессивный технологические уклады. Основная часть парка машин и механизмов применяется в технологических процессах, обеспечивающих выпуск продукции по традиционным технологиям. В этих условиях необходим индивидуальный подход к разным классам нововведений – созданию новых предприятий, созданию новых производств (новых технологий) на действующих предприятиях; модернизации действующих производств на основе внедрения новых и высоких технологий. Необходимо отслеживать, исходя из мирового опыта, социальные последствия каждого из классов нововведений, развивая соответствующую социальную инфраструктуру и разрабатывая соответствующие компенсаторные механизмы с помощью научного мониторинга экономических преобразований, предназначение которого – способствовать реальному государственному контролю над балансом экономических и социальных издержек в ходе решения государственных программных задач. В целом, если инновационная политика является составной частью социально-экономической политики, то в ней должны учитываться не только экономические и производственные, но и социальные факторы, препятствующие инновационной деятельности в России. Стратегическая цель инновационной политики – создание инновационной экономики России, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие и повышение уровня и качества жизни народа.

На современном этапе становления социально-ориентированной рыночной экономики России и в ее стремлении к устойчивому развитию, которое подразумевает удовлетворение потребности нынешних поколений, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности, **экологический** аспект неотделим от экономического и социального. Любой стране необходимо обладать полной информацией о том, какие факторы способствуют повышению уровня социально-экономического и экологического развития. Инновационный потенциал может рассматриваться как подсистема системы более высокого порядка – инновационной деятельности предприятия. Важной задачей управления инновационной деятельностью предприятия является повышение уровня использования элементов инновационного потенциала, что может быть обеспечено в рамках рекомендованной структуры системы управления инновационным потенциалом с учетом скрытости инноваций. Предложенная система обусловлена взаимодействием управляющей и управляемой подсистем. Управляющая подсистема представлена подразделениями предприятия, осуществляющими функции руководства процессами вовлечения инновационного потенциала в хозяйственную деятельность предприятия. Управляемая подсистема содержит элементы инновационного потенциала предприятия: интеллектуальный потенциал, кадровый потенциал, материально-технический потенциал, рыночный потенциал, финансовый потенциал и латентность инноваций. Задачами системы управления инновационным потенциалом предприятия являются анализ уровня существующего потенциала предприятия, его повышение и оценка конечных результатов.

Для поиска и оценки скрытых инноваций предложена методология, включающая организационную характеристику деятельности, инструменты поиска, оценку исследуемой категории, позволяющая повысить эффективность системы управления инновационным потенциалом предприятия. Одна из ключевых задач, которая стоит перед предприятием при поиске дополнительных скрытых возможностей инноваций, – это выявление неосознанных потребностей и превращение их в осознанные. Для решения данной задачи предложено использовать комплексный подход, основанный на совместном применении методов: «от производства», «от потребления», «встречного поиска». Первый метод для поиска – «от производства» – исходит из фактических возможностей производства предложить что-то новое для потребителя, не выходя далеко за рамки предлагаемой инновации и ее целевого назначения. Поиск «от потребления» исходит, прежде всего, из недостаточно удовлетворенных или скрытых потребностей, в результате чего реализуется поиск скрытых идей и возможностей для их удовлетворения. Подход базируется на глубоком понимании характера и поведения потребителей, а также на знании их потребностей. Третий подход совмещает подходы «от производства» и «от потребления». Цель данного подхода состоит в повышении объективности найденных потребностей и надежности в их удовлетворении. Подход базируется на понимании характера и поведения потребителей, а также на знании возможностей производства. Применение маркетинговых технологий дает возможность получать новые идеи для реализации от потребителя. Важное значение при управлении инновационным потенциалом предприятия имеет функция прогнозирования.

Разумеется, нельзя ожидать, что строительство лучшего будущего будет базироваться на всеобщем общественном консенсусе, что ныне господствующие социальные группы, по крайней мере часть из них не окажут сопротивление, может быть, очень сильное, однако многое позволяет предвидеть, что в конечном счете эти группы не смогут возобладать и, полагаем, уже начинают это осознавать, так как сейчас ситуация иная. Интересам господствующей элиты соответствует завершение формирования капиталистического общества в его уже устаревающем виде. Плохо то, что в период смены общественных отношений Россия опять вступает без такой необходимой **идеологической и политической** подготовки, которая позволила бы оздоровить этот процесс и избежать становления общества, далёкого от гуманистических идеалов инициаторов перестройки. Сложившаяся в России общественная система весьма наглядно демонстрирует свои глубокие пороки. В целом можно утверждать, что переживаемые Россией вместе со всем миром трудности будут стимулировать усилия по обновлению российской общественной системы. На этом пути потребуются не только снижать сопротивление тех или иных социальных, прежде всего государство образующих групп, но и стимулировать изменение их интересов и ориентаций в направлении смыкания с задачами общественного прогресса. России необходимо осваивать стратегию целенаправленного формирования лучшего будущего, что станет неременным условием благополучия нашего народа. Поэтому в монографии авторами предложены системы, формы и модели социалистического хозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кохно П.А. Как стать страной науки и технологий?: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2021. – 254 с.
2. Кохно П.А. Исследования. Разработки. Инновации: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2021. – 295 с.
3. Кохно П.А., Кохно А.П. Промышленные инновации: реалии и перспективы // Арсенал Отечества, 2021, №1.
4. Кохно П.А., Кохно А.П. Математические методы предвидения мировых кризисов и механизмы их преодоления в России // Вестник экономической безопасности, 2021, №1.
5. Кохно П.А., Кохно А.П. Пять направлений и кластеров реализации Единого плана достижения национальных целей развития // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26857, 27.12.2020.
6. Кохно П.А. Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика, 2011, №8-9. С. 95-107.
7. Кохно П.А., Кохно А.П. Особенности современного мирового кризиса с учётом тенденций развития мировой экономики // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26728, 10.10.2020.
8. Кохно П.А., Кохно А.П. Высокотехнологичная промышленность в условиях цифровой трансформации // Общество и экономика, 2020, №1. С. 66-80.
9. Кохно П.А., Кохно А.П. Оценка инновационного развития ракетно-космической промышленности // Общество и экономика, 2020, №3. С. 101-124.
10. Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Проблемы управления в вертикально-интегрированных компаниях // Общество и экономика, 2020, №5. С. 34-53.
11. Кохно П.А., Енин Ю.И. О закономерностях развития мировой экономики // Общество и экономика, 2020, №10. С. 5-36.
12. Кохно П.А., Бондаренко А.В. О стратегической эффективности инновационных проектов (на примере авиационной промышленности) // Общество и экономика, 2020, №12. С. 74-99.
13. Кохно П.А. Критерии оценки кризисных экономических процессов // Экономист, 2020, №10. С. 44-52.
14. Кохно П.А., Кохно А.П. О производительности труда высокотехнологичных промышленных предприятий // Экономист, 2020, №2. С. 35-41.
15. Кохно П.А., Кохно А.П. Инновационную экономику России определяют комплексные инвестиции и предпринимательская активность населения в Ежегоднике: Россия: тенденции и перспективы развития. Ч. 1. – М.: ИНИОН РАН, 2020. — 794 с. – С. 465-472.
16. Кохно П.А., Кохно А.П. Гармонизация экономического развития России в Евразийском экономическом союзе в Ежегоднике: Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. Ч. 2. – М.: ИНИОН РАН, 2020. – 958 с. – С. 185-191.
17. Карпов С.А., Кохно П.А. Мировой рынок инноваций // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.26770, 07.11.2020.
18. Кохно П.А., Кохно А.П. Модели, методы и механизмы выбора перспективных проектов ракетно-космической промышленности // Вестник воздушно-космической обороны, 2020, №2(26). С. 6-18.
19. Кохно П.А. Модели данных информационных систем оборонно-промышленного комплекса // Вестник воздушно-космической обороны, 2020, №2(26). С. 110-120.
20. Кохно П.А. Цена гособоронзаказа. // Арсенал Отечества, 2020, №6(50). С. 72-78.
21. Кохно П.А. Перестройка промышленности и обострение конкуренции // Арсенал Отечества, 2020, №5(49). С. 48-50.
22. Кохно П.А. Повышение производительности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Арсенал Отечества, 2020, №3(47). С. 58-61.

23. Кохно П.А., Бондаренко А.В. Стратегическое развитие авиапрома. // Арсенал Отечества, 2020, №2(46). С. 50-54.
24. Кохно П.А., Кохно А.П. О задачах пространственного развития территорий с опорой на сеть автодорог // Бюллетень транспортной информации, 2020, №1(295). С. 18-24.
25. Кохно П.А., Бондаренко А.В. Оценка стратегических возможностей авиационной промышленности в области самолётостроения и вертолётостроения // Бюллетень транспортной информации, 2020, №6(300). С. 22-29.
26. Кохно П.А., Кохно А.П., Бондаренко А.В. Управление стратегической эффективностью инновационных проектов на основе системы финансово-экономических показателей. Часть 1. // Финансовый бизнес, 2020, №3. С. 17-32.
27. Кохно П.А., Кохно А.П., Бондаренко А.В. Управление стратегической эффективностью инновационных проектов на основе системы финансово-экономических показателей. Часть 2. // Финансовый бизнес, 2020, №4. С. 35-43.
28. Кохно П.А. Инвестиционные тенденции инновационной экономики. Часть 1. Экономические инструменты стимулирования инновационной экономики России // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2020, №6. С. 5-14.
29. Кохно П.А. Инвестиционные тенденции инновационной экономики. Часть 2. Механизмы реализации инвестиционно-инновационных проектов в России // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2020, №7. С. 5-14.
30. Кохно П.А., Енин Ю.И. Инструменты управления вертикально-интегрированными нефтегазовыми компаниями: опыт и направления развития в сборнике научных трудов «Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы». Белорусский государственный экономический университет. / Под общей ред. д.э.н., проф. Акулича И.Л. – Минск: А.Н. Вараксин, 2020.-254с. – С. 102-106.
31. Артемьев А.А., Кохно П.А., Лепехин И.А. Модели оценки инвестиционных проектов. В сборнике: Актуальные вопросы теории и практики бухгалтерского учета и финансов. Материалы II научно-практической конференции. Тверь, 2020. С. 84-93.
32. Артемьев А.А., Непомящих И.Ф., Кохно П.А. Риски экономической политики России // Вестник Московского университета Министерства внутренних дел России, 2020, №7.
33. Кохно П.А. Риски муниципальных хозяйствующих субъектов: классификация и определяющие факторы // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки, 2020, №2(221). С. 89-106.
34. Артемьев А.А., Кохно П.А. Системно-инфраструктурная политика России // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки, 2020, №1(20). С. 68-81
35. Артемьев А.А., Кохно П.А., Лепехин И.А. Проблемы и перспективы развития придорожного сервиса России // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление», 2020, №3(51). С. 127-137.
36. Кохно П.А. Промышленно-образовательные кластеры: монография / П.А. Кохно, А.П. Кохно, А.А. Артемьев; отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Тверской государственный университет, 2020. – 328 с.
37. Кохно П.А. Высокопроизводительное производство: монография / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 284 с.
38. Кохно П.А. Риски экономического развития: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 504 с.
39. Кохно П.А., Бондаренко А.В. Стратегическая промышленность: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. – Москва: Издательский дом «Граница», 2020. – 336 с.
40. Кохно П.А. Брендинговые инструменты бизнеса: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – Москва: Издательский дом «Граница», 2020. – 344 с.

41. Кохно П.А. Целостность инноваций: монография / Кохно П.А., Кохно А.П. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. Науч. ред. к.э.н. А.П. Кохно. – М.: Граница, 2020. – 400 с.
42. Кохно П.А. Риск-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 263 с.
43. Кохно П.А. Бренд-менеджмент: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2020. – 257 с.
44. Кохно П.А. Математические и программные средства цифровой экономики: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 416 с.
45. Кохно П.А. Отраслевое промышленное производство: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Слепов В.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 304 с.
46. Кохно П.А. Евразийская индустриально-инфраструктурная интеграция: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Енин Ю.И., Карпов С.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 312 с.
47. Кохно П.А. Прогрессирующая экономика. Том 3. Эквивалентные компании: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 232 с.
48. Кохно П.А. Прогрессирующая экономика. Том 2. Промышленная элита: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 224 с.
49. Кохно П.А. Прогрессирующая экономика. Том 1. Инновации: монография в 3-х томах. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 202 с.
50. Кохно П.А. Динамичные нефтегазовые компании: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2019. – 292 с.
51. Кохно П.А. Технологические платформы кластерного развития: монография. / Кохно П.А., Артемьев А.А., Енин Ю.И. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2019. – 286 с.
52. Кохно П.А., Серов Н.В. Производственное позиционирование: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2019. – 352 с.
53. Кохно П.А. Методология оптимизации цены продукции: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 240 с.
54. Кохно П.А. Корпоративная экономика информационных систем: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; под ред. проф. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 274 с.
55. Кохно П.А. Модели управления бизнесом корпораций: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, 47. Н.В. Лясников; отв. ред. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 302 с.
56. Кохно П.А. Топ-менеджмент: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр научных и образовательных технологий», 2018. – 250 с.
57. Кохно П.А. Компьютерная экономика: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр научных и образовательных технологий», 2018. – 352 с.
58. Кохно П.А. Эмерджентность сложных отраслевых систем: монография. / Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018. – 384 с.
59. Кохно П.А., Кохно А.П. Эффективный оборонно-промышленный комплекс: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018. – 432 с.
60. Кохно П.А. Корпоративная экономика государственных заказов: монография. / П.А. Кохно, А.П. Кохно, Н.В. Лясников; под ред. проф. П.А. Кохно. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 258 с.
61. Кохно П.А. Конкурентная среда компаний: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ЦНИОТ, 2017. – 284 с.
62. Вейко А.В., Кохно П.А. Экономика ракетно-космической отрасли: монография. - Saarbrücken, Deutschland / Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing RU, 2017. - 244 с.
63. Кохно П.А. Ядро промышленности и доходности: монография. – М.: Граница, 2017. – 320 с.
64. Кохно П.А. Эффективно-бережливый производственно-транспортный комплекс: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ЦНИОТ, 2017. – 281 с.

65. Кохно П.А. Управление бизнесом: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Серов Н.В. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Армавир: РИО АЛСИ, 2017. – 456 с.
66. Кохно П.А., Кохно А.П. Этюды ресурсной экономики: монография / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», 2017. – 238 с.
67. Кохно П.А. Военно-промышленное управление качеством: монография / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 234 с.
68. Кохно П.А. Методы и инструменты экономики успеха: монография / авторы Кохно П.А. и другие. – М.: Юр-ВАК, 2016. – 216 с.
69. Кохно П.А. Менеджмент успешности: монография / Кохно П.А., Родина Е.А. Отв. ред. д.э.н., проф. Кохно П.А. – М.: ИТД «Перспектива», 2016. – 308 с.
70. Кохно П.А. Экономика опережающей промышленности: монография / Кохно П.А., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: ООО «Центр Научных и образовательных технологий», 2016. – 343 с.
71. Кохно П.А. Инновационное образование : монография. В 2 т. Том 1 : Тенденции и модели. / П. А. Кохно, В. И. Ирадионов ; отв. ред. д-р экон. наук, проф. П. А. Кохно. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016. – 256 с.
72. Кохно П.А. Инновационное образование : монография. В 2 т. Том 2 : Эффективность подготовки. / П. А. Кохно, В. И. Ирадионов ; отв. ред. д-р экон. наук, проф. П. А. Кохно. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016. – 272 с.
73. Кохно П.А., Кохно А.П. Модели и инструментальные методы корпоративного управления отраслевыми компаниями // Общество и экономика, 2019, №1. С. 19-32.
74. Кохно П.А. Механизмы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2019, №10. С. 5-18.
75. Кохно П.А., Кохно А.П., Ситников С.Е. Системы принятия решений в моделях развития национальной экономики // Общество и экономика, 2019, №4. С. 5-23.
76. Кохно П.А. Инновационная экономика: факторы, показатели, модели // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2019. - №2. – С. 33-46.
77. Кохно П.А. Инновационные технологические платформы Китайской народной республики и международные инвестиционные площадки // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2019. - №7. - С. 5-20.
78. Кохно П.А., Кохно А.П. Концептуальная модель инвестиционно-инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса в Ежегоднике: Россия: Тенденции и перспективы развития. Вып. 14 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2019. – Ч. 1. – 937 с. С. 514-520.
79. Кохно П.А., Кохно А.П. Модели распределения бюджетных средств на программные мероприятия различного уровня в Ежегоднике: Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. Вып. 2. Ч. 1 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2019. – 636 с. С. 255-261.
80. Кохно А.П. О разработке и реализации высокотехнологичных программ // Общество и экономика, №1, 2010. – С. 54-77.
81. Кохно А.П., Кохно П.А. Конкуренция высокотехнологичной продукции // Общество и экономика, №10-11, 2010. – С. 42-66.
82. Кохно А.П., Кохно П.А. Теоретические основы экономики высокотехнологичных предприятий // Общество и экономика, №12, 2010. – С. 85-111.
83. Кохно А.П., Кохно П.А. Оптимизационная оценка стоимости исследований и разработок // Финансовый бизнес, 2014, №2(169). С. 33-41.
84. Кохно А.П. Модели вывоза капитала // Общество и экономика, 2014, №7-8. С. 66-74.
85. Кохно А.П., Кохно П.А. Сущность и причины оттока капитала // Финансовый бизнес. 2014, №5. С. 13-16.
86. Кохно А.П., Кохно П.А., Ситников С.Е. Методы формирования и оценки эффективности промышленных корпораций // Общество и экономика, 2014, №11. С. 121-143.
87. Кохно А.П. Эффективность вложения средств федерального бюджета в высокотехнологичные промышленные предприятия оборонно-промышленного комплекса // Форум технологического лидерства России «Технодоктрина». Опубликовано 28.11.2014 на <http://технодоктрина.рф/> (Доклад на I Всероссийской конференции «Технологическое развитие России: ключевые проблемы и решения», состоявшейся 6-7 ноября 2014 г. в Москве).

88. Кохно А.П. Вывоз капитала и внешние заимствования. Доклад на XV Международной научной конференции «Модернизация России: ключевые проблемы и решения», состоявшейся 18-19 декабря 2014г. в ИНИОН РАН (Москва).
89. Кохно А.П. Управление эффективностью средствами федерального бюджета // Финансовый бизнес, 2015, № 5. С. 43-47.
90. Кохно А.П., Кохно П.А. Алгоритмы размытой классификации в финансовом анализе промышленных предприятий // Финансовый бизнес, 2016, №2. С. 43-48.
91. Кохно А.П. Политико-экономические аспекты вывоза капитала, ослабляющие развитие опережающих производств в «Россия: тенденции и перспективы развития». Ежегодник. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов, Д.В. Ефременко. – М., 2016. – Ч. 1. – 763 с. С. 234-237.
92. Кохно А.П., Ситников С.Е. Модели расчетов финансовых затрат на инновационные программы // Общество и экономика, 2016. №6. С. 64-88.
93. Кохно А.П., Кохно П.А. Методика оценки финансово-экономической эффективности деятельности отраслевой корпорации // Финансовый бизнес, 2016, №6. С. 19-29.
94. Кохно А.П., Кохно П.А. Развитие технологических процессов в промышленности с учётом снижения затрат прошлого труда в ежегоднике: Россия: тенденции и перспективы развития. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2016. – Ч. 3. – 813 с. С. 443-448.
95. Кохно А.П., Кохно П.А. Семь этюдов ресурсной экономики // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.22990, 23.01.2017.
96. Кохно А.П., Кохно П.А. Модели и показатели определения синергетического эффекта интегрированных промышленных компаний // Общество и экономика, 2017, №1. С. 5-26.
97. Кохно А.П., Кохно П.А., Ситников С.Е. Показатели и модели оценки эффективности государственного финансирования исследований и разработок // Общество и экономика, 2017, №5. С. 39-70.
98. Кохно А.П., Кохно П.А. Индикаторы и механизмы повышения эффективности деятельности промышленных предприятий и корпораций // Общество и экономика, 2017, №7. С. 46-63.
99. Кохно А.П., Кохно П.А. Лизинговый инвестиционный механизм промышленных предприятий // Общество и экономика, 2017, №8. С. 33-46.
100. Кохно А.П., Кохно П.А., Пенькова Ю.А. Проблемы налогообложения доходов физических лиц: отечественный и зарубежный опыт // Общество и экономика, 2017, №12. С. 55-69.
101. Кохно А.П., Кохно П.А. Патентный подход финансовой оптимизации инновационного развития промышленного производства // Финансовый бизнес, 2017, №5. С. 14-23.
102. Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Организационные структуры крупнейших нефтегазовых компаний // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2019, №2. С. 62-69.
103. Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Методология управления инвестиционным развитием нефтегазовых компаний // Финансовый бизнес, 2019, №2. С. 15-25.
104. Кохно П.А., Кохно А.П. Проблемы опережающего отраслевого развития конкурентоспособной экономики России // Общество и экономика, 2018, №2. С. 36-58.
105. Агеев А.Б. Создание современной системы корпоративного управления в акционерных обществах: вопросы теории и практики. – М.: Волтерс Клувер, 2010.
106. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб.: Питер, 2009.
107. Алексеев Г.В., Семенов А.С. Акционерное общество в условиях обновленного законодательства. М., 2002.
108. Александрова А.В., Кондрашева Н.Н., Степочкин Е.А., Горохова А.Е. Инновации в энергонедежменте металлургического предприятия // Известия МГТУ «МАМИ». – 2014. № 2 (20) т. 5. – С. 48 – 53.
109. Альгин В. А. Оценка финансовой стратегии корпораций: методология, методика, инструменты // Финансовый бизнес. – 2010. – № 2.
110. Антонов В.Г. и др. Корпоративное управление. Учебное пособие. - М.: Дело, 2006.
111. Артемьев А.А., Кохно П.А., Система показателей финансового анализа деятельности промышленных предприятий // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: науки об обществе и гуманитарные науки, 2016, №3. С. 159-166.
112. Артемьев А.А., Кохно П.А. Территориальные кластеры инновационного опережающего

развития // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление», 2016, №3. С. 104-113.

113. Астапович А., Бестужева О., Вайнштейн Д. и др. Корпоративная реформа и гармонизация корпоративного законодательства России и ЕС /Отв. ред.: Астапович А.. – 2-е изд., испр. – М.: Волтерс Клувер, 2007.

114. Бородина С. В. Корпоративное управление и эффективность бизнеса // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. - 2011. - № 1.

115. Винслав Ю. Б. Интегрированные корпоративные структуры: стимулирование топ-менеджмента штаб-квартир и бизнес-единиц // Российский экономический журнал. – 2010. – № 3.

116. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. – М., 2002.

117. Горшкова Л.А. Анализ системы управления организацией: Монография. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2000.

118. Грант Р. Современный стратегический анализ. 7 изд.– СПб.: Питер, 2012.– 544 с.

119. Дементьева А. Г. Инсайдерская модель корпоративного управления: современные тенденции и особенности развития // Менеджмент сегодня. – 2010. – № 6.

120. Дюндик К.А., Кохно П.А., Особенности управления интегрированными отраслевыми компаниями // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №3. С. 30-50.

121. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2002, 272 с.

122. Калинин М.А. Корпоративное управление: опыт лидеров // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2010. – № 9.

123. Кохно П.А., Кохно А.П. Стратегический путь экономического развития - предприятия коллективных форм хозяйствования // Общество и экономика, 2018, №4. С. 43-59.

124. Кохно П.А., Кохно А.П. Методология инвестирования в инновационную деятельность промышленных предприятий // Общество и экономика, 2018, №10. С. 48-68.

125. Кохно П.А. Финансово-эффективный оборонно-промышленный комплекс // Экономист, 2018, №9. С. 34-45.

126. Кохно П.А., Ситников С.Е. Управление инвестиционными возможностями высокотехнологических предприятий // Проблемы теории и практики управления, 2018, №10. С. 135-144.

127. Кохно П.А., Авдонин Б.Н. Оборонно-промышленный комплекс в системе социально-экономического и инновационного развития экономики России // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2018, №4. С. 34-46.

128. Кохно П.А. Экономическая безопасность России в системе мирового технологического развития // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2019, №1. С. 75-86.

129. Кохно П.А. Инструментарий инновационного развития высокотехнологичного производства // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2018, №3. С. 13-25.

130. Кохно П.А. Эффективный инструмент опережающего экономического развития // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2018, №1. С. 79-89.

131. Кохно П.А., Дюндик К.А. Корпоративная интеграция // Общество и экономика, 2015, №6. – С. 23-37.

132. Кохно П.А. Вопросы коммерциализации инновационной промышленной продукции // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2017, №4. С. 23-32.

133. Кохно П.А. Инновационное развитие промышленного производства: патентный подход // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2017, №3. С. 35-44.

134. Кохно П.А. Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции // Общество и экономика, 2017, №3-4. С. 16-48.

135. Кохно П.А., Вейко А.В. Ракетно-космическая отрасль: анализ и прогноз рынка транспортных средств // Экономист, 2016, №10. С. 43-55.

136. Кохно П.А., Вейко А.В. Финансовая оптимизация российского рынка ракетно-космической продукции // Финансовый бизнес, 2016, № 4. С. 30-42.

137. Кохно П.А. Высокотехнологичная промышленность в условиях импортозамещения в «Россия: тенденции и перспективы развития». Ежегодник. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов, Д.В. Ефременко. – М., 2016. – Ч. 1. – 763 с. С. 323-327.

138. Кохно П.А., Родина Е.А. Бренд в контуре деловой репутации промышленного предприятия // Научное обозрение, 2016, № 2. С. 120-126.

139. Кохно П.А. Инновационное предприятие и оценка бренда // Интеллектуальная

собственность. Промышленная собственность, 2016, №7. С. 49-58.

140. Кохно П.А., Родина Е.А. Инновационное развитие промышленного предприятия с учётом деловой репутации // Научный вестник ОПК России, 2016, №1. С. 27-37.

141. Кохно П.А., Родина Е.А. Экономическое значение и оценка бренда промышленного предприятия // Общество и экономика, 2015, №11-12. С. 69-88.

142. Кохно П.А. Финансовые риски инвестиционных проектов и их оценка // Актуальные вопросы инновационной экономики, 2015, №10. С. 83-94.

143. Кохно А.П. Параграф 4.4. Методы оценки эффективности использования бюджетных средств на инвестиционные проекты с учётом их неопределённости в монографии: Военно-промышленное управление качеством / авторы Кохно П.А. и другие. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: «Юр-ВАК», 2016. – 234 с. С. 155-164.

144. Кохно А.П. Параграф 2.7. Финансовые показатели определения перечня приоритетных отраслей и производств в книге: Методы и инструменты экономики успеха: монография / авторы Кохно П.А. и другие. – М.: «Юр-ВАК», 2016. – 216 с. С. 63-70.

145. Кохно А.П. Параграф 5.2. Методы и критерии финансирования бизнес-проектов в книге: Менеджмент успешности / Кохно П.А., Родина Е.А.; отв. ред. д.э.н., проф. Кохно П.А. – М.: ИТД «Перспектива», 2016. – 308 с. С. 144-152.

146. Кохно П.А. Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции // Общество и экономика, 2017, №3-4. С. 16-48.

147. Кохно П.А. Количественно-качественное представление определенности продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 3-18.

148. Кохно П.А., Прокопова Т.В. Современный уровень автоматизации систем принятия решений предприятиями оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 40-53.

149. Кохно П.А., Изгалиева К.С. Управление НИОКР в интересах достижения цели инвестиционного проекта // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №1. С. 80-93.

150. Кохно П.А. Инновационное развитие промышленного производства: патентный подход // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2017, №3. С. 35-44.

151. Кохно П.А. Экономические процессы формирования качества продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2. С. 3-18.

152. Кохно П.А., Прокопова Т.В. Методика создания систем управления поддержки принятия решений предприятиями оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2. С. 27-41.

153. Кохно П.А., Ситников С.Е. Прикладные НИОКР - центральное звено инновационных проектов // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России, 2017, №2. С. 42-50.

154. Кохно П.А. Вопросы коммерциализации инновационной промышленной продукции // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2017, №4. С. 23-32.

155. Кохно П.А. НКО «Союз наставников» новая многообещающая политико-экономическая структура России // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 24746, 04.09.2018.

156. Кохно П.А. Будет ли в России научно-руководящий нравственный топ-менеджмент предприятий оборонно-промышленного комплекса? // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.24678, 02.08.2018.

157. Кохно П.А. Топ-менеджмент и инновационная экономика России // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2018, №9.

158. Кохно П.А., Кохно А.П. Индикаторы и механизмы повышения эффективности деятельности промышленных предприятий и корпораций // Общество и экономика, 2017, №7. С. 46-63.

159. Кохно П.А., Кохно А.П. Лизинговый инвестиционный механизм промышленных предприятий // Общество и экономика, 2017, №8. С. 33-46.

160. Кохно П.А. Вопросы опережающего развития: инновационные кластеры в сборнике: Социально-гуманитарные проблемы современности: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции : в 5 частях. Ч. II. Под общ. ред. Е. П. Ткачевой; Агентство перспективных научных исследований (АПНИ). Белгород, 2017. – 150 с. С. 74-77.

161. Кохно П.А. Вопросы стоимостного анализа эффективности промышленного предприятия в сборнике: Социально-гуманитарные проблемы современности: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции : в 5 частях. Ч. II. Под общ. ред. Е. П. Ткачевой; Агентство перспективных научных исследований (АПНИ). Белгород, 2017. – 150 с. С. 77-80.

162. Кохно П.А. Подходы к распределению бюджетных средств на приоритетные отраслевые программы в сборнике: Социально-гуманитарные проблемы современности: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции : в 5 частях. Ч. II. Под общ. ред. Е. П. Ткачевой; Агентство перспективных научных исследований (АПНИ). Белгород, 2017. – 150 с. С. 81-83.

163. Кохно П.А., Кохно А.П. Патентный подход финансовой оптимизации инновационного развития промышленного производства // Финансовый бизнес, 2017, №5. С. 14-23.

164. Кохно П.А. Технологические инновации и коллективные формы хозяйствования // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность, 2017, №11. С. 43-56.

165. Mitleton-Kelly E. Complex systems and evolutionary perspective of organizations: application of complexity theory to organizations: ten principles of complexity and enabling infrastructures. – L.: Elsevier Ltd., 2003.

166. Tsoukas H., Chia R. On organizational becoming: Rethinking organizational change // Organization Science. – 2002. - № 5.

167. Ghani GM. 2006. Balance of payments constrained growth model: an examination of Thirlwall's Hypothesis using McCombie's Individual Country Method. Applied Economics Letters, N 13. pp. 763–768.

168. Thirlwall A. 2003. Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries. Northampton, MA, EdwardElgar. p 156.

169. Celi G., Sportelli M. 2007. Harrod's Dynamics and the Kaldor-Thirlwall Export-led Growth. CELPE's Discussion Papers. N 104. p. 58.

170. Bajo-Rubio O. 2014. Balance-constrained growth rates: generalizing Thirlwall's law. Applied Economics Letters. N 21(9). pp. 593–596.

Об авторах

КОХНО Павел Антонович, родился 26.11.1952 г. в Республике Беларусь, доктор экономических наук (1988 год, ЦЭМИ АН СССР) по специальности 08.00.13, профессор по специальности 08.00.05, математик и офицер с высшим военным финансово-экономическим образованием, полковник.

Дважды выдвигался на Государственную премию Российской Федерации в области науки и технологии. Автор более 400 научных печатных трудов, включая 98 монографий.

Впервые ввёл понятия - интеллектуально-доходная модель хозяйствования и конкурентный цикл, что позволило разработать теорию эффективного менеджмента высокопроизводительной конкурентной экономики.

Разработал теорию гармоничной экономики труда и предложил комплекс экономико-математических моделей по её внедрению в реальную экономику. Дальнейшее обобщение данной теории в условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса, изменения геополитической обстановки и ухудшающихся климатических условий жизни людей, позволило научно обоснованно доказать неизбежность наступления эпохи нового социализма.

КОХНО Алина Павловна, родилась 04.02.1979 г. в городе Минск, кандидат экономических наук. В городе Москва окончила гимназию, затем Институт финансов и аспирантуру Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации. Там же в 2006 году защитила кандидатскую диссертацию по экономической теории.

Научный интерес распространяется на исследование проблем финансово-промышленной интеграции на постсоветском пространстве, создания финансово-промышленных групп и иных корпоративных структур. Разработала ряд моделей и методик финансирования интеграционных программ, промышленных предприятий и отраслей, в первую очередь высокотехнологичных. По этой тематике опубликовала более 190 научных печатных трудов, включая 35 монографий, в том числе первые: *Кохно А.П.* Единая валюта, бюджет, собственность Союза Беларуси и России / Кохно А.П., Кохно П.А. – М.: Перспектива, 1999. – 120 с. *Кохно А.П.* Сборник актуальных финансово-экономических статей (монография) / Под науч. ред. д.т.н., проф. Костина А.Л. – М.: Перспектива, 1999. – 105 с. *Кохно А.П.* Синергический эффект финансово-промышленных групп. – М.: Перспектива, 2001. – 324 с. *Кохно А.П.* Союзное государство. Книга 5. Корпоративные структуры. - М.: Перспектива, 2006. – 176 с. *Кохно А.П.* Корпоративная интеграция: анализ, методы, модели / Кохно А.П. – М.: Граница, 2007. – 160 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Внешний двигатель нового мирового социализма	8
1. Акуля рыночно-капиталистическая идеология	8
2. Роль и значение современного мирового кризиса	12
3. Эволюция научных взглядов на развитие мировой экономики в условиях нестабильностей	21
4. Закономерности в формировании циклов и кризисов мировой экономической системы	29
5. Подходы к выявлению мировых нестабильностей	36
6. Антикризисные экономические стратегии небольших стран	43
Глава 2. Определяющее место России в экономике нового социализма	54
1. Определения понятия «экономика» и её современные тенденции	54
2. Мировая экономика теряет производительность	59
3. Амортизационные отчисления основной источник обновления основного капитала	66
4. Математические модели анализа и прогнозирования кризисов мировой экономики	71
5. Суверенное развитие России	76
Глава 3. Экономика нового социализма требует системной увязки государственных расходов	83
1. Цифровые платформы развития экономики	83
2. Необходима оптимальность структуры государственных расходов	91
3. Методика оптимизации бюджетных средств на национальные проекты	99
4. Учёт конкурентоспособными предприятиями предпочтений потребителей	106
5. Механизмы развития экономики России в посткризисный период	110
6. Организационная структура компании, существенно влияющая на её капитализацию	117
Глава 4. Элита развития России как страны социалистической цивилизации	124
1. Китайско-конфуцианская социалистическая цивилизация	124
2. Генеральная цель экономической безопасности России	125
3. Насущная необходимость в элите развития	129
4. Подготовка элиты развития Русской цивилизации	137
5. Перспективные качества лидеров России	145
Глава 5. Оптимизационные цены экономики нового социализма	153
1. Методические подходы к определению цены	153
2. Расчет интегральной оценки общей предпочтительности заявки на выполнение НИОКР	164
3. Ценообразование в системе управления полным жизненным циклом	167

изделий	
4. Цена последовательной замены изделий	174
5. Экономические инструменты стоимостной оптимизации цены	179
6. Направления совершенствования государственной политики в сфере ценообразования на военную и продукцию двойного применения	184
Глава 6. Внутренний двигатель социалистической экономики в России	188
1. Усиление противоречий между трудом и капиталом ускоряют движение России к социалистической экономике	188
2. Предприятия коллективных форм хозяйствования	195
3. Малые хозяйственные общества	204
4. Золотые пропорции государственно-рыночных соотношений	211
5. Выстраивание новых общественных отношений	216
Глава 7. Качественно-эффективная ресурсная экономика нового социализма	221
1. Новое качество человечества	221
2. Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции	221
3. Оптимизационно-ресурсная максимизация добавленной стоимости	225
4. Ресурсоориентированная региональная экономика	229
5. Характеристика показателей оценки труда и производства	234
Глава 8. Модели социалистического хозяйствования	245
1. Матрично-ценовая модель	245
2. Кредитно-финансовая мажорантная модель	250
3. Экономика нового социализма как кибернетическая модель	257
4. Модель обновления продукции в условиях применения сквозного принципа планирования	275
5. Социалистическая модель экономического развития по теории капитала Карла Маркса	282
Заключение: Современные проблемы развития экономики России	292
Список литературы	295
Об авторах	303

Авторский проект «Развитие России по траектории нового социализма»

Научное издание

КОХНО Павел Антонович

доктор экономических наук, профессор,
директор Института нечётких систем

КОХНО Алина Павловна

кандидат экономических наук,
начальник лаборатории финансового планирования
и прогнозирования Института нечётких систем

ИМПЕРИЯ НОВОГО СОЦИАЛИЗМА

Монография

Литературный редактор – Матвеева Н.А.

Консультант по коллективным формам хозяйствования – Лиходиевская К.А.

Консультант по стилистике изложения – Ковалёва Л.Н.

Консультант по цифровым технологиям – Бутова А.А.

Издано в авторской редакции и корректуре.

Подписано в печать 11.01.2021. Формат 60х90 1/16.

Объём 31 п.л. Тираж 550 экз. Заказ № 1400.

Отпечатано в ООО «Издательский дом «Граница»

123022 Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1.

+7 499 259-88-13, +7 495 971-00-75.

E-mail: granica_publish@mail.ru