

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СОЛОДОВ А.К.

**Системная нейроэкономика:
опыт построения модели национальной
экономической системы
и обеспечивающей её подсистемы финансового
менеджмента
(модель социального рынка)**



*Издание
Александра К. Солодова*

МОСКВА 2015

УДК 330.88.

ББК 65.050.

С 60

ISBN 978-5-9907435-0-2

Рецензенты:

Гапоненко Владимир Федосович, д.э.н. экономических наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» финансового университета при Правительстве Российской Федерации, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, Федеральный эксперт качества профессионального образования Минобрнауки Российской Федерации;

Гребенник Виктор Васильевич, д.э.н. наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» финансового университета при Правительстве Российской Федерации, «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации»;

Зуева Ирина Анатольевна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Менеджмента и маркетинга» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

Саунин Анатолий Николаевич, д.э.н., профессор Высшей школы государственного аудита (факультет) Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, действительный государственный советник Российской Федерации 2 класса

О. Иоанн (Сирота) кандидат богословия, протоиерей, клирик Собора иконы Казанской Божией матери на Красной площади;

Коробанова Жанна Владимировна, кандидат психологических наук, доцент кафедры «Управление персоналом и психология» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Аннотация: Монография посвящена методологическим вопросам формирования экономических систем и организационных основ финансового менеджмента обусловленных ментальными константами наций. В работе наряду с источниками экономической информации используются знания культурно-исторической и когнитивной психологии, неврологии и психолингвистики. Результатом работы является авторский вариант модели национальной экономической системы (модель социального рынка).

Солодов А.К.

С 60 «Системная нейроэкономика: опыт построения модели национальной экономической системы и обеспечивающей её подсистемы финансового менеджмента (модель социального рынка)»: монография/ Солодов А.К. - М.: Издание Александра К. Солодова, Сетевая (электронная) книга, 2015. – 0,4 МБ, формат RTF, ОС Windows 7.0 и выше.

УДК 330.88.

ББК 65.050.

С 60

ISBN 978-5-9907435-0-2

© Издание Александра К. Солодова, 2015

Выдержки из рецензий и отзывов:

1. Из совместного отзыва д.э.н. Гапоненко В.Ф. и Гребенника В.В.

«Исследуя историческую динамику социальных процессов, влияние нейронной организации мозга и родного языка на принятие решений этносоциальными группами, автор приходит к выводу о практической невозможности изменения целевой (цивилизационной) парадигмы развития этих групп, о необходимости формирования национальных моделей экономики для балансирующих мировую экономику центров.

Особенно интересны предложения, вытекающие из культурно-исторической традиции и ментальной структуры населения России, как-то: отмена бюджетно-налоговой системы и замена её на систему социальных обязательств частного сектора экономики, обеспечивающую прямой контакт предпринимателя и социального объекта, и, систему автономного финансового обеспечения функционирования государственной власти; формирование взаимосвязанных, но функционально самостоятельных секторов экономики: государственно-рыночного и социально рыночного, применение предикативных рынков, как инструмента планирования.

В работе также предложены изменения критериальных положений экономико-математических моделей, модернизации бухгалтерской отчетности, позволяющая расширить область её применения и отказ от практики амортизации внеоборотных активов».

Монография Солодова А.К. содержит новые подходы к формированию и функционированию экономических систем, к роли социальных и финансовых институтов, целям и методологии управления финансами.

Материалы монографии могут быть опубликованы в журналах списка ВАК.

2. Из отзыва д.э.н. Саунина А.Н.

«Исследуя историческую динамику социальных процессов, влияние нейронной организации мозга и родного языка на принятие решений этносоциальными группами, автор приходит к выводу о необходимости переосмысливания ряда экономических терминов, например, таких как цель развития экономики, богатство, стоимость капитала и д.р.

Монография Солодова А.К. содержит ряд инновационных подходов к формированию государственных институтов и функционированию экономических систем, целям и методологии управления финансами».

3. Из отзыва д.э.н. Зуевой И.А.

«Для обоснования целевых параметров модели нейроэкономической системы России в работе исследуются существующие для этого предпосылки. Сформулированные на их основе предложения и определения, несмотря на

достаточную аргументацию неожиданны и требуют определенного привыкания. Это в первую очередь относится к предложениям:

- полной отмены бюджетной и налоговой систем и переход на разработанную автором систему «социальных обязательств бизнеса»;
- раздельного и самостоятельного финансового обеспечения различных ветвей власти;
- modернизировать состав и структуру бухгалтерской отчетности, исключив из неё статью «Прибыль»;
- включение в расчёт стоимости капитала затрат на взаимоотношения со стейххолдерами, чиновниками государственных и муниципальных органов, привлечение имиджевых клиентов, как расходов предопределяющих будущие доходы;
- расширить спектр математических моделей за счёт переориентации их на описание закрытых и ограниченных по объёмам и времени существования рынков и проектов».

4. Из отзыва канд. психологических наук Коробановой Ж.В.

«Особый интерес вызывает факт построения экономической модели на основе не экономических наук. В арсенале монографии классическая психология, психолингвистика, семантика, экономическая психология, история.

Автор выходит за рамки классических поведенческих финансов, нейроэкономики или экономической психологии, расширяя их совместный инструментарий от инструмента исследования поведенческих реакций отдельных личностей и групп до инструмента, позволяющего формировать структуру государств и крупных компаний. Автором действительно предложена «системная нейроэкономика».

5. Из отзыва кандидата богословия, протоиерея о. Иоанна (Сироты)

«Автор показывает взаимосвязь современной экономической ситуации с её истоками - верованиями народов населяющих Россию. Он убедительно показывает высокую роль русской православной церкви, а также ислама, в формировании экономического поведения российской власти и народа.

Использование в монографии текстов Священного Писания, в обоснование положений предлагаемой автором модели социального рынка вполне уместно и адекватно теме работы.

Материалы монографии могут быть опубликованы и распространены».

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК КАК ПРОЕКЦИИ МЕНТАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК НАЦИЙ	10
1.1. Об экономических и математических моделях англосаксов	10
1.2. Альтернативные модели функционирования экономик и финансов	12
1.2.1. Цели бизнеса и отношение к ссудному проценту	12
1.2.2. Налогообложение и система финансов. Англосаксонская и Исламская модели	16
1.2.3. Благотворительность как экономический фактор	18
ГЛАВА 2. РОЛЬ НЕЙРОННОЙ АРХИТЕКТУРЫ МОЗГА И РОДНОГО ЯЗЫКА В ФОРМИРОВАНИИ МЕНТАЛЬНОГО ОБРАЗА НАЦИЙ	22
2.1. Архитектура Мозга и родной язык как основа формирования национальных и профессиональных бихевиористических характеристик человека: результаты психолингвистических и неврологических исследований	22
2.2. Ментальный образ нации, как фактор, определяющие пути экономического развития	31
2.3. О ментальной структуре русской нации и русского языка	36
ГЛАВА 3. О ПРЕДПОСЫЛКАХ ФОРМИРОВАНИЯ НЕЙРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	43
3.1. Предпосылка 1. Ментальная структура населения России	44
3.2. Предпосылка 2. Россия: власть, воровство и коррупция	48
3.2.1. Власть	48
3.2.2. Воровство и коррупция	52
3.3. Предпосылка 3. Нейроэкономические уроки СССР	59
3.4. Предпосылка 4. Оценка практики применения современных моделей экономических систем и методов финансового менеджмента	80
3.4.1. О целях	80
3.4.2. О стоимости капитала	87
3.4.3. Об измерителях и измерениях	89

3.4.4. О принятии решений и оценке рисков	101
3.4.5. Об экспертах	108
3.4.6. О свойствах современных экономических систем	114
3.4.7. Ментальные модели и краудсорсинг как методы прогнозирования и оценки уровня рисков	121
ГЛАВА 4. ПРОЕКТ НЕЙРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	129
4.1. О научно-методическом обеспечении функционирования модели. Выводы по предпосылкам.	129
4.2. Бихевиористическая рабочая среда экономических систем	
4.3. Архитектура и механизм нейроэкономической модели экономики	144
4.3.1 <i>Архитектура модели</i>	144
4.3.2. <i>Механизм модели</i>	145
4.4. Характеристика основных элементов механизма нейроэкономической модели экономики	153
4.4.1. <i>Народ как активный экономический субъект</i>	153
4.4.2. <i>Властные и функциональные институты</i>	156
4.4.2.1. <i>Принципы властовования</i>	156
4.4.2.2. <i>Функции властных институтов и источники их финансирования</i>	159
4.4.2.3. <i>Деятельность функциональных институтов</i>	161
4.4.3. <i>Частный сектор экономики</i>	162
4.4.3.1. <i>Демы - специальные координационно-контрольные органы</i>	
4.4.3.2. <i>Деятельность и обязанности частного бизнеса</i>	164
4.5. Контроль эффективности работы институтов власти и избирательный процесс	169
4.6. Управление духом как основа экономической стойкости	180
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	187
ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА	191
ПРИЛОЖЕНИЯ	202

ВВЕДЕНИЕ

«Часть никогда не может быть мудрее Целого»

Притча от Чжуан-цзы

Это высказывание китайского мудреца рефреном проходит через предлагаемый вашему вниманию текст. Оно сводит, в этой работе, воедино знания не только многих наук – таких как теория систем, семантика, нейроэкономика, неврология, психолингвистика, экономика, финансовый менеджмент, позволяя назвать их симбиоз «системной нейроэкономикой», но и раскрывает ментальную сущность различных моделей экономических систем, одновременно показывая, что они взаимодополнительны и являются частью одного организма, частью одной жизни. Акцент не на процессную или объектную составляющую экономик, а ментальные константы наций является особенностью этого труда.

Постановка задачи

Более 20 лет современная отечественная экономика базируется на трудах, переведенных с английского – 78% лауреатов Нобелевской премии по экономике представляют США. Вместе с тем зреет понимание, что теоретические «постулаты», разработанные англоязычными учеными не позволяют России получить необходимый ей импульс экономического развития. Почему?

В настоящей работе предпринята попытка ответить на этот вопрос и обосновать возможное направление развития российской экономической науки и финансового менеджмента в частности. Исследование опирается не только на экономическую «логику», но и на современные исследования неврологов, психологов и психолингвистов.

О технологии решения задачи

В работе рассматриваются:

теоретические концепции и математические модели, сформировавшие современную англо-саксонскую экономику и финансовый менеджмент;

альтернативные взгляды на теорию и практику принятия финансовых решений;

результаты психолингвистических и неврологических исследований в сфере постановки целей и практики принятия решений;

национальные особенности, как факторы, определяющие пути экономического развития.

И наконец, формулируются предложения в сфере экономии и финансового менеджмента учитывающие знания из сферы современной неврологии и психолингвистики.

О результате работы

Результатом исследования является формирование авторской версии нейроэкономической модели российской экономики, условно названной «моделью социального рынка». По мнению автора, «социальный рынок» и «социально-ориентированная рыночная экономика» имеют различное содержание, в частности:

Предлагаемая модель, не имеет, привычных, финансовых систем – бюджетной, налоговой и пенсионной. Их заменяет система властных и функциональных институтов, каждый из которых имеет свои источники закрепленных доходов и система «социальных обязательств», связывающая бизнес с конкретным социальным объектом и даже с конкретным человеком. Это принципиальное отличие модели от иных систем, в которых все ветви власти, включая законодательную власть, получают денежное и материальное обеспечение, через органы исполнительной власти.

Система планирования опирается на методологии предиктивных рынков и «образованный народ», который определён как основной эксперт - аналитик в сфере планирования, прогнозирования и оценке стоимости.

Экономический рост достигается не через конкурентную борьбу, а через организацию правильного взаимодействия бизнес структур и «управление духом» как совокупностью волевых качеств обеспечивающих достижение поставленных целей. Управление духом призвано мобилизовать и катализировать действие управления информацией и знаниями. Важная роль здесь отводится работе религиозных институтов.

«Социальный рынок» также означает рыночное управление ценой социально-значимых товаров и услуг, бесплатное базовое образование, медицину, жилищное и коммунальное обеспечение и услуги, а также многое другое. Объем, номенклатура и качество бесплатно предоставляемых населению товаров - основной критерий успешности экономики.

Необходимым условием развития предлагаемой модели экономики является её обеспечение соответствующими информационными технологиями и системами.

Помимо этого, результаты работы позволяют говорить о возможности формирования моделей социальных, в том числе экономических, систем (организаций) методом системной нейроэкономики – моделирования структуры, функций и элементов социальных систем на основе знаний о ментальных константах наций страны или групп коллективов организации.

ГЛАВА 1. О НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1.Об экономических и математических моделях ангlosаксов

Экономические теории англоязычных авторов и, обосновывающий их математический инструментарий, являются наиболее распространенными в Мире. Локомотивами внедрения принципов англоязычных экономик являются США, Великобритания и ряд других англоязычных государств.

Вместе с тем, все интенсивнее звучат голоса о кризисе современной экономической науки. Так, академик РАН Виктор Полтерович в книге «Элементы теории реформ» пишет: «Экономическая наука потерпела наиболее крупное за всю историю ее существования поражение. Никогда ещё предсказания «большинства» экономических экспертов не были столь далеки от реальности. Россия явилась наиболее горьким уроком» [54]. Можно даже предположить, что ни одна теория финансового менеджмента не нашла своего подтверждения на протяжении отрезка времени превышающего хотя бы жизнь одного поколения.

Что же характерно для англоязычной экономики, активно культивируемой в России (табл. 1).

В левой колонке выделены позиции характеризующие взгляды англоязычных экономистов и математиков на цели и подходы к сущности экономических теорий и моделей. По нашему мнению, здесь очевидно стремление к лидерству, максимизации материальных благ, вечному существованию, индивидуальной обособленности, которое реализуется на фоне конкурентной борьбы, рационального поведения и нелюбви к «неизбежному» риску. Исследуя инструментарием формальной логики такие целевые установки и обеспечивающие их реализацию модели нетрудно убедиться, что конечным итогом следования им может быть только разрушение и самоликвидация.

Таблица 1 «Цели и допущения англосаксонских экономических теорий и экономико-математических моделей»

Цели или допущения	Теория или математическая модель
Личное экономическое поведение определяется стремлением к увеличению некоторых объективных показателей.	Теория рационального выбора. Основные допущения этой теории усматриваются уже в трудах Фукидса [92], А. Смита [64] и др.
Технологическое множество фирм, все товары доступны, потребители не насыщаемы, совершенная конкуренция.	Модели равновесия: Леона Вальраса, Альфреда Маршала, Паутинообразная модель. Теорема Браузера, Теорема Какутани, Неоклассическая модель роста.
Имеется «много» начальных состояний x_0 , приводящих к апериодическим траекториям. Имеется «много» траекторий выглядящих как случайные.	Хаотическая динамика Колмогорова-Арнольда-Мозера.
Борьба фирм за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов своей деятельности [59]	Закон конкуренции - основной закон рынка (Адам Смит).
Идеальный (совершенный) рынок: свободная купля - продажа, отсутствие налогообложения и транзакционных издержек, рациональное поведение всех инвесторов.	Теория структуры капитала Модельяни Миллера, модель Дисконтированных денежных потоков, модель CAPM, модель Блэка и Шоулза, Абитражная теория ценообразования активов С.Росса, теория портфеля Гарри Марковица.
«Средний» инвестор не любит рисковать,	Концепция компромисса между риском и доходностью Фрэнка Найта.
Все субъекты рынка действуют рационально, стремясь максимизировать ожидаемую выгоду.	Теория рационального выбора. «Общая теория занятости, процента и денег» Джона Кейнса. Концепция эффективных рынков (Efficient Markets Hypothesis, EMH).
Цель деятельности - максимизация капитализации (стоимости) фирмы или стоимости акций. Интересы собственников приоритетны.	Концепция приоритета экономических интересов собственников.
Компания раз возникнув, будет существовать вечно.	Концепция временной неограниченности жизни экономического субъекта (Going concern concept).
После своего создания хозяйствующий субъект представляет собой самостоятельный имущественный правовой комплекс.	Концепция имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования (The firm and Its owners separation concept).

«Непобедим тот, кто не борется » - сказал мудрец Лао Дзы. Не случайно набирают силу теории связанные с поведенческими финансами, иррациональным поведением инвесторов, влиянием стейкхолдеров, которые снижают градус максимализма и индивидуализма, меняют суть экономико-математических моделей, вводя в них элементы нечеткой логики, временные и иные ограничения, прежде всего ресурсные, имеющиеся в реальной экономике.

Неотъемлемым элементом англосаксонской экономики является налоговая система, в которой базовым является налогообложение добавленной стоимости и прибыли. Обратим также внимание на интеграцию благотворительной деятельности англосаксов в системой налоговых преференций.

1.2. Альтернативные модели функционирования экономик и финансов

Альтернативную функциональную структуру экономик и финансов мы будем рассматривать в разрезе целей бизнеса, отношения к ссудному проценту и рискам, принципов налогообложения и традиций благотворительности, применительно к экономическим культурам Ислама, Руси-России и Китая.

Особое внимание уделено исламской экономике, финансовая устойчивость которой вызывает неподдельный интерес. Неслучайно, в России ведется целенаправленная работа по развитию исламского банкинга и финансового менеджмента. Регулярно проводятся международные конференции в рамках Международного Саммита экономического сотрудничества России и стран Организации исламского сотрудничества (ОИС). В начале 2015 года состоялась уже седьмая конференция – KAZANSUMMIT 2015.

1.2.1. Цели бизнеса и отношение к ссудному проценту

Тем, кто привык считать, что целью управления финансами является капитализация собственного капитала, максимизация прибыли или нечто связанное с понятием добавленная стоимость могут посчитать нелепой

формулировку: «Шариат – это основа финансового менеджмента», которую высказал менеджер по квалификации CIMA IF и преподаватель Chartered Institute of Management Accountants in Islamic Finance Джон Вилсон.

Исламские финансисты, в отличие от американских и европейских, полагают, что финансы должны способствовать справедливому распределению дохода и благосостоянию в обществе. Основой является базовый финансовый принцип: человек получающий доход, должен принимать участие в трудовом процессе и (или) рисковать своим имуществом, а зарабатывать деньги на деньгах недопустимо [17].

Русский бизнес имел подобные традиции. В.И. Рябушинский писал: «В московской неписаной купеческой иерархии на вершине уважения стоял промышленник-фабрикант, потом шел купец-торговец, а внизу стоял человек, который давал деньги в рост, учитывал векселя, заставлял работать капитал. Его не очень уважали, как бы дешевы его деньги ни были и как бы приличен он сам ни был» [61]. В Уголовном Уложении Российской Империи (1903) ростовщичество считалось преступлением.

Яркой характеристикой сути русского бизнеса является поучение владельца Трехгорной мануфактуры Т. В. Прохорова (1797-1854) «О богатении». Он писал: «Человеку нужно стремиться к тому, чтобы иметь лишь необходимое в жизни; раз это достигнуто, то оно может быть увеличено, не с целью наживы, богатства для богатства, а ради упрочения уже нажитого и ради ближнего». Вместе с тем отметим, что со времен Петра Великого ростовщичество было весьма популярно среди российского дворянства. В народе ходила поговорка "Родом дворянин, а делами жидовин". Такая же «двойственность» присуща и современной России.

К сожалению, многовековые традиции русского бизнеса были аннигилированы экономикой советской эпохи, на смену которой в конце 20 века пришла не имеющая в России ментальных корней англосаксонская экономическая наука.

Цели китайского бизнеса в исторической ретроспективе можно сформулировать как психологическое понятие «здесь и теперь». Пребывать «здесь и теперь» значит: смотреть на то, что находится здесь вокруг тебя прямо сейчас, слушать звуки, которые звучат прямо здесь и прямо сейчас, чувствовать то, что чувствуешь, прямо сейчас. «Здесь и теперь» невозможно: если мы пребываем в своих мыслях, если мы вспоминаем прошлые события или представляем будущие, если мы думаем о местах, которые находятся далеко».

Сказанное в полной мере относиться к экономическим целям и задачам. Китайское экономическое будущее твердо стоит на трезвой оценке настоящего экономического окружения. Это привело к тому, что китайский бизнес имеет иные подходы к оценке рисков, чем исламский и особенно американский, который в большей степени сфокусирован на конкретном субъекте экономики. Не чужда этому и российская ментальность. «Цели задаются внешней средой, а люди их лишь формулируют» - Барнгольц С.Б., М.В. Мельник [2].

По нашему мнению из сказанного выше очевидно, что целью исламского или китайского или русского финансового менеджмента не может быть такая цель как «максимизация благосостояния собственников». Это различие усугубляется, как мы увидим далее, при рассмотрении традиций обеспечения экономической безопасности, налогообложения и благотворительности.

Иудеи. Отношение к проценту.

Ветхий Завет, который лежит в основе верования иудеев, негативно относится к проценту. Суда под процент в среде иудеев не приемлема. Но, жизненные обстоятельства, не дали возможности, рассеявшимся по миру иудеям, обеспечить себе существование иначе как путем предоставления денег по процент. Это стало их бизнесом, но применяется оно, как правило, только к гоям – народам, не исповедующим иудаизм. Талмуд, не запрещает им такой практики.

Обеспечение экономической безопасности исламской экономики базируется:

на запретах процентных сделок, сделок с условиями неопределенности и финансирования определенных секторов экономики (игорный бизнес, производство алкогольной продукции и свинины);

обязательности разделения риска получения прибыли или убытков между банком и клиентом по совершаемым сделкам;

на проведении финансовых сделок на основе реальных активов;

или операций с данными активами, при которых идентификация лежащих в основе сделки реальных активов является обязательной.

В реальной экономике, эта система практически сводит на «нет» риск банкротства, но не исключает его. Есть примеры банкротства банков, связанные со страхованием депозитов.

Базовые технологии предоставления исламского финансового продукта таковы:

партнёрство или «разделение прибыли или убытков»: мушарaka и мудараба;

участие в сделках или наличие «долга по сделке»: мурабаха, иджара (лизинг), салам, истисна, истиджрар, кардульхасан, вадия;

оплата комиссий (тарифов): вакала.

Есть и иные подходы исламских банков по предоставлению своих денег компаниям. Например, кредиты с плавающей процентной ставкой. Ставка привязана к определенному уровню доходности компании, а прибыль банка от кредита равна определенному проценту от прибыли компании. Как только сумма кредита погашена, сделка по разделению прибыли завершена.

Принципиальным отличием западного банковского кредитования от исламского является тот факт, что исламский банк частично (сделки партнерства) или полностью (остальные

типы сделок) берет на себя ответственность за полученные убытки. При лизинговых операциях физические риски потери актива также несет банк. Это существенно влияет на подходы к оценке уровня экономических рисков, вероятности банкротства фирм.

В России и Китае принята западная система кредитования. Их банковская система зависит от институтов Мировой банковской системы управляемой США и, как показывает практика, недостаточно устойчива. Не случайно Россия и Китай ищут выхода в создании альтернативных банковских институтов.

1.2.2. Налогообложение и система финансов. Англосаксонская и Исламская модели

Англосаксонская модель

Как упоминалось выше, англосаксонская налоговая система ориентирована на налоги, так или иначе собираемые с дохода (прибыли). Наибольшую долю в структуре налогов имеют налоги подобные российским налогам на добавленную стоимость, прибыль и доходы физических лиц.

Налоговые денежные потоки, как правило, разделены по уровням бюджетной системы, которая распределяет и перераспределяет мобилизованные денежные ресурсы, направляет их согласно функциональному и экономическому назначению субъектам бюджетных отношений. Во всех случаях бюджетные денежные потоки проходят через единый финансовый механизм, в котором всё взаимосвязано.

На первый взгляд – это хорошее решение, но:

централизация финансовых ресурсов в руках государства, в той или иной степени, в зависимости от этнокультурных особенностей населения стран, является одним из факторов обуславливающим коррупцию;

нельзя умолчать тот факт, что англо-саксонская модель налоговой системы имеет системные, а значит неустранимые недостатки.

Они вытекают из содержания принципов рациональности налоговой системы, которые сформулировали известные многим экономистам А. Смит, А. Вагнер, А. Леффлер и Х. Халлер. Известно, что на основе этих принципов сложились две основные концепции налогообложения [11],[48].

Концепция 1. Субъекты налогов должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. т.е. те, кто получил большую выгоду, платят налоги, необходимые для финансирования создания этой выгоды.

Основные проблемы Концепции 1. Невозможно точно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый плательщик от расходов государства на национальную оборону, бесплатную медицину, просвещение и т.п. Следя данной логике, необходимо облагать налогом малоимущих, безработных для финансирования выплаты им же пособий. Это само по себе лишено смысла.

Концепция 2. Юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода. У Концепции 2 больше сторонников, чем у Концепции 1, т.к. она считается более справедливой.

Основные проблемы Концепции 2. При внедрении на практике возникают заметные проблемы, т.к. нет строго научного подхода к измерению возможности того или иного лица платить налоги.

Добиться так называемого «рационального» состояния в ангlosаксонской модели налогообложения нельзя.

На практике многие страны стремятся разнообразить пути пополнения казны, т.к. диверсификация источников позволяет снижать ставки налогов. По нашему мнению, экономических задач такая практика не решает, т.к. общая налоговая нагрузка на экономику в этом случае не изменяется. Решаются лишь политические и административные задачи, задачи управления конкретными секторами экономики, бизнесом со стороны конкретных чиновников. Налоговые ставки, прежде всего,

формируются из потребностей государства – бизнесу и населению в основном отводится роль статистов. Нередко проявляется «налоговая алчность» тормозящая экономическое развитие.

Существенно подрывают устои налоговой экономики информационные технологии, нефиатные электронные деньги.

Исламская модель

Особенность налогообложения в исламских государствах определена религиозными и культурными традициями.

«С принципиальной точки зрения, в Исламе, и в Халифате, при налогообложении уделяется особое внимание налогам на имущество, а не на доходы. Исламская система налогообложения облагает налогом не прибыль, а капитал. Это означает, что средний человек получит более чистый доход, и он будет обязан платить налог на то имущество, которое останется в конце года. Это будет оказывать существенное влияние на экономику»[61].

В исламской экономике существенно то, как государство формирует фонды денежных средств, чтобы удовлетворить основные потребности всего населения. Действует принцип, что любой объект общего пользования, который считается необходимым для общества, является общественной собственностью. Необходимым он считается в том случае, если при его отсутствии люди вынуждены будут повсюду его искать, т.е. это ресурсы, которые трудно найти и трудно использовать, так как их нужно перерабатывать. Это означает, что объекты общего пользования будут находиться в государственной собственности. Доход от них будет идти на благо всех граждан. Это правило выведено на основе хадиса Пророка ﷺ: "Мусульмане являются совладельцами в трех вещах: в воде, огне и пастбищах"[3], [61].

1.2.3. Благотворительность как экономический фактор

В ангlosаксонской экономике благотворительность тесно связана с налогообложением. В США, Великобритании и многих других странах Европы хорошо развито налоговое

стимулирование благотворительности. Благотворители получают налоговые льготы, уменьшают свою налогооблагаемую базу и используют другие преференции [39].

В России, несмотря на ограниченный пока список налоговых льгот и стимулов, такого рода благотворительность также набирает обороты. Меценатство становится постепенно все более распространенным. Однако широкая публика об этом мало информирована. Большинство актов благотворительности воспринимает с подозрением, видя в них лишь ловкий PR ход для достижения неких корыстных целей. Это не случайно. "Для многих наших предпринимателей, сделавших состояния в 90-е годы, Россия - не родная страна, а всего лишь территория свободной охоты", - признал Михаил Ходорковский.

Иные стимулы к благотворительности существовали в Царской России. Их истоки шли к религиозным убеждениям меценатов, основу которых составляли промышленники и купцы старообрядцы. Можно привести характеристику В.В. Стасова этой части купечества в статье посвященной П.М. Третьякову и его галерее. Он свидетельствует: «В течение первой половины 19 столетия выросла иная порода людей купеческой семьи, у которых невзирая на богатство, всегда мало было охоты до пирам, до всякого нелепого прожигания жизни, но у которых была вместо того великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечеие ко всему научному и художественному».

Купцы чувствовали себя ответственными за свою страну и свой город. Это заставляло их вкладывать свои деньги в отстающие и развивающиеся отрасли промышленности, науку и искусство.

Интересно, что среди крупных промышленников и торговцев иностранного происхождения меценатов практически не было. Для русского никакая цель не может затмить моральные ценности.

Отличительной чертой русского мецената была его приверженность к личному и непосредственному участию в благотворительной деятельности.

В исламском мире с благотворительностью ассоциируется понятие «вакф».

Слово используется в значении владения определённой собственностью и сохранения её для определённой пользы или благотворительности и запрещения любого использования или реализации её за рамками этой конкретной цели. В истории Ислама первым религиозным вакфом является мечеть Куба в Медине.

Как вид благотворительности вакф имеет две особенности:

1.Бессрочность - означает, что собственность, отданная как вакф, остаётся вакфом навсегда.

2.Постоянство в соглашении основателя вакфа – означает, что вакф и доходы от вакфа должны использоваться исключительно для целей, предусмотренных его основателем.

Также вакф требует определённых условий:

1.Имущество должно быть недвижимостью или вещью, которая представляет собой какую-нибудь ценность.

2.Собственность должна быть предоставлена на постоянной основе.

3.Основатель вакфа должен с юридической точки зрения быть правоспособным выполнять подобные операции.

4.Целью вакфа должна только быть благотворительность и с точки зрения Шариата и с точки зрения учредителя.

5. И, наконец, бенефициары должны быть живыми и законнорожденными.

В отличие от ангlosаксонской практики стимулирования благотворительности через налоговые преференции, исламская практика благотворительности запрещает вакф в пользу богатых, т.е. получение ими налоговых или иных преференций при осуществлении акта благотворительности. Вакф носит индивидуальный или семейный характер. То есть имеет место персонификация благотворителя.

Касательно систем налогообложения, на наш взгляд, целесообразно обратить внимание следующий сюжет Евангелия от Матфея, касающийся сферы применения налогообложения: «Прешедшим же им в Капернаум, приступиша, приемлющие дидрахма, к Петрови и реша: учитель ваш, не даст ли дидрахма. Глагола, ей. И егда вниде в дом, предвари его Иисус, глаголя: ...что ти мнится Симоне - цари земстии от киих приемлют дани, или кинсон; от своих ли сынов, или от чужих? Глаголя ему Петр; от чужих. Рече ему Иисус: убо свободни суть сынове».

ГЛАВА 2. РОЛЬ НЕЙРОННОЙ АРХИТЕКТУРЫ МОЗГА И РОДНОГО ЯЗЫКА В ФОРМИРОВАНИИ МЕНТАЛЬНОГО ОБРАЗА НАЦИЙ

2.1. Архитектура Мозга и родной язык как основа формирования национальных и профессиональных бихевиористических характеристик человека: результаты психолингвистических и неврологических исследований

Основой данного раздела работы стала информация, изложенная известными российскими учеными Татьяной Черниговской, Юрием Александровым, Александром Марковым, в популярных программах телеканала «Культура» - «Академия» и «Наблюдатель». Конкретно речь идет о следующих передачах, которые можно найти в YOUTUBE:

Александров Ю.И.: Мозг и культура;

Александров Ю.И. и Черниговская Т.Н: Звездное небо мышления и Мышление и Речь;

Черниговская Т. Н.: Мозг и его различия по половому признаку;

Марков А.: Мы и наши гены. Происхождение Человека.

Результаты неврологических и психолингвистических исследований опубликованные в вышеназванных телепередачах отчасти дают ответ, почему сформировалась та или иная социально-экономическая система и может ли одна социально-экономическая парадигма быть принята и эффективно использована социумом, экономика которого основана на иной этнокультурной платформе, на иной ментальности.

Во многом такую возможность дает взаимосвязь «ментального» с основными типами экономических систем. Мы можем видеть это в работах члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера [23] и трудах претендента на Нобелевскую премию 2014 года Яноша Корнаи.

Согласно их мнению, экономику делают не люди, не станки, не институты, не ИТ-технологии, а экономические системы. Эти системы включают в себя поведенческую, имитационную, организационно - технологическую,

имущественную, когнитивную, институциональную, культурную и ментальную подсистемы.

«Если мы хотим управлять экономикой и вести её в нужном направлении, то нужно научиться управлять не трудом, не капиталом, а системами» [24]. Но что лежит в основе управления экономическими системами? Какие знания? Какие компетенции?

Для понимания процесса принятия решений мы предлагаем ознакомиться со следующими фактами и наблюдения полученными в последние десятилетия учеными-исследователями Мозга и Языка.

Татьяна Черниговская: «Есть работы, которые доказывают, что Мозг принимает решения, за 7-20 сек. до того, как вы об этом узнаёте». Речь идет о следующем.

В 1979 году американский психолог Бенджамин Либет провел эксперимент. К мозгу человека подключили электроды для регистрации активности, к запястью датчики для регистрации движения, а перед глазами располагался циферблат. Человек должен был выбрать момент времени, в который он захочет пошевелить рукой, зафиксировать этот момент по циферблату и произвести действие.

Результаты ошеломили. Сначала мозг «принимал решение», а человек, спустя какое-то время его воспроизводил. Эксперимент многократно повторяли и даже научились предугадывать еще не совершившееся решение в случае многих испытуемых. Получалось, что то, что мы ощущаем как сознательное волевое решение является лишь следствием работы нашего мозга. Мозг же принимает решение о действии примерно за полсекунды до того, как человек осознает этот выбор. Причем человек искренне и уверенно считает, что всё, что происходит в опыте, он делает по собственному сознательному желанию. Но в виде «свободного волеизъявления» в сознании этот мотив проявляется примерно за 200 миллисекунд до реального действия.

То есть решение проблем начинается с их эмоционального предрешения. Поясняя, академик Ю.И. Александров говорит: «До того, как мы вербально можем оценить что хорошо, а что плохо, делать что-то или не делать, мы на эмоциональном уровне уже это выбрали, а уже потом озвучили. Мысль начинает формироваться раньше слова (языка) и независимо от языка. Мысль и язык имеют различные генетические корни. Это разные генетические линии. Эти механизмы интеллекту не подвластны».

Что же «движет» мозгом принимающим решение? Различаются ли «мозги» по гендерному, профессиональному и национальному признакам?

Да, различаются.

Качество Мозга определяет организация его нейронной сети. Эта организация зависит от того, что человек читает, смотрит, слушает, а главное на каком языке он начинает говорить. Известно, что у ребенка есть генетическая способность овладеть языком и, в частности синтаксисом и т.п. Этот социогенетический механизм запускает первое общение с матерью.

Дело в том, что с момента рождения и до 3 лет!!! в головном мозге образуются синапсы – связи между нейронами. У ребенка примерно 1 квадрильон синаптических связей, что в два раза больше, чем у взрослого человека. Поэтому дети обучаются много быстрее взрослых. Но за пределами периода синаптической сверпродуктивности следует период удаления малоэффективных синаптических связей. Количество используемых связей стабилизируется. Этот процесс носит имя психолога Дональда Фабиана [106].

Поэтому важно, какой язык первый. Язык все раскладывает по полочкам и придумывает, как это учесть. Язык нужен для оценки наших поведенческих актов. Все видят реальность одинаково. Видеть одинаково помогает Язык. Язык служит средством для построения модели Мира. Разные языки порождают разные Миры, используют различные приоритеты

в выборе методов их познания. Язык как бы задает функцию нации в Мире.

Поэтому нельзя согласиться с мнением, что система ценностей человечества (социума) корректируется экономикой: ВВП, коррупция, монетизация и т.д. Оно верно не для всех и не всегда.

Изменение поведения в культуре, в том числе в экономической среде, формируется через специализацию нейронов и связано с активностью генома. На активность генома можно влиять через индивидуальный опыт и культуру.

Геном, организация нейронов детерминируют направления познания и подходы взаимоотношений с окружающей средой. При этом гены заранее знают, какими они должны быть и в каком месте организационной цепочки (ДНК) должны находиться.

Широко известны интуитивно-целостный и логический методы познания.

Теория взаимоотношений с окружающей средой представлена двумя основными концепциями. Это теория эволюции утверждающая, что «среда меняет генетический пул» и теория генкультурной коэволюции уверенная в том, что «мы создаем среду».

О том насколько сильно влияние Мозга и генотипа человека на его поведение в социуме, его убеждения, мы проиллюстрируем несколькими примерами.

Пример 1. Демократы и Республиканцы. В ситуациях связанных с риском у них активизируются различные структуры мозга, хотя внешних различий в поведении не видно. Но путем сканирования мозга выяснили, что паттерны активности мозга у демократов и республиканцев различны (Schreiber et al, 2013, PLO Sone).

Пример 2. Тест Корова-Курица-Трава. С чем, по Вашему мнению, более ассоциируется корова - с курицей или травой?

Русские и народы, проживающие на Востоке, например в Китае, «голосуют» за траву (отношения, функция). Запад,

например американцы, связывают корову с курицей (типаж, животные).

То есть, русские и американцы группируют объекты по разным основаниям и, следовательно, классификации у них будут различными.

Пример 3. Изучая объект, народы Востока, например китайцы чаще обращают внимание на фон, на окружающие крупный объект детали. Американцы сосредоточены на крупных объектах. Таким образом, американцы и китайцы сосредоточены на разном.

Данный факт, по нашему мнению, имеет прямое отношение к оценке экономических, в том числе финансовых рисков. Менеджмент Китая, исследуя стратегии развития, фокусируется на том кто и как может помешать развитию бизнеса, а американцы исследуют финансовые коэффициенты с целью определения достаточности ресурсной базы компании.

В результате китайцы формируют план позволяющий обойти препятствия и снизить возможные риски при имеющихся возможностях компании, а американцы намечают план позволяющий сформировать достаточную ресурсную базу позволяющую преодолеть возможные, но не известные им пока препятствия.

Пример 4. Верующие и неверующие. При оценке себя потенциал самооценки при ошибках у верующих ниже по амплитуде. То есть верующие относятся к себе более критично.

Пример 5. Либералы и консерваторы. Чем больше человек консерватор, тем меньше у него амплитуда потенциала связанная с рассогласованием. Эти различия связаны с различием размера структур мозга. У них различна величина цингулярной коры.

Не только активность мозга в одном и том же поведении отличается у Либералов и Консерваторов, но и анатомии структур Мозга у них различна. Так размер цингулярной коры у консерваторов меньше, чем у либералов, а размер миндален наоборот больше у консерваторов. Если миндалина поражена,

то человек теряет страх. Консерваторы моргают сильнее, чем либералы при сильных внешних раздражителях.

Пример 6. Музыканты и не музыканты. Размер мозжечка у музыкантов больше, чем у остальных людей. И чем интенсивнее они занимаются музыкой, тем больше у них мозжечок.

Пример 7. Таксисты и не таксисты. Различен размер гипоталамуса, влияющий на способность ориентироваться в пространстве.

Из примеров следует вывод, что в разных культурах анатомия элементов мозга и их активность различны. При этом наследуемость социально-поведенческих фенотипов очень высока, около 40 процентов. Обусловленные архитектурой Мозга взгляды, образ мышления и поведенческие реакции глубоко и прочно встроены в то, что мы называем нашим Разумом или Сознанием. Попытаться кого-либо убедить не быть либералом все равно, что пытаться убедить кого-то не иметь карие глаза.

Другим важным фактором является различие архитектуры мозга у наций. Мозг, в разных культурах, обучается по-разному. Элементы мозга изменяют свои размеры и активность в зависимости от функций реализуемых человеком в жизни, в первую очередь это относиться к функции языкового общения. Так, какие-то элементы мозга больше у китайцев, какие-то у арабов, какие-то у американцев. Например, за аналитизм отвечают лобные структуры и у американцев они действительно больше.

Следует ли из этого вывод, что человека одной этнокультурной группы можно «переделать» в представителя другой культуры. Отчасти. Обучаясь навыкам другой культуры и даже принимая их как истинные, человек может достигнуть высокой аутентичности с целевым образом. Но исследования в области социодинамики мозга свидетельствуют, что ранее существующая архитектура мозга и соответствующие ей культурные навыки не отменяются.

Происходит не замена, а наслаждение.

Поэтому, когда необходимо ввести некую инновацию в культуру, в том числе в экономическую среду, следует помнить, что инновация должна вписаться в то, что существовало до нее ранее.

В противном случае новшество будет принято с проблемами или не принято вовсе.

Этнокультурное различие проявляется также в методологии познания и восприятия Мира.

Одни нации использует методологию аналитизма и рационализма, другие – интуитизма и холизма.

Что лучше? Эмпирически принято, что когда проблема простая, эффективнее работает аналитизм, а когда сложная – интуитизм. Приведем несколько мнений.

Анри Пуанкаре: «Чистая логика аналитизма приводит лишь к тавтологии, не может создать ничего нового, не может само по себе дать начало науке. Но является точным орудием доказательства».

Альберт Эйнштейн: « Воображение важнее, чем знание».

Вернер Гейзенберг: Совершенно неверно, будто в науке есть только логическое мышление, понимание и применение жестких природных законов. Если для собирания фактов нужна трезвая, тщательная экспериментальная работа, то упорядочить факты удается только тогда, когда человек умеет скорее вчувствоваться, чем вдуматься в явления».

Качество бессознательного выбора не падает с возрастанием сложности проблемы, позволяя делать лучший выбор при сложных обстоятельствах по сравнению с сознательно логическим. Выбор при сложных обстоятельствах лучше осуществлять интуитивно.

Вместе с тем, мы также солидарны со следующими взглядами.

Нильс Бор: Мы можем сказать, что разные культуры дополнительны друг другу».

Пономарев Я.А.: «Формирование нового опыта соотношения со средой начинается с интуитивного типа

взаимодействия и заканчивается рациональным» [55]. И так далее, по спирали.

В целом, солидарны с этим мнением и современные экономисты. Так К.Д.Э. Уиллер в книге «Управление знаниями» пишет: «Не следует слишком увлекаться информационными технологиями. На самом деле, главное в вашей работе – культура, методы управления и, что самое важное люди» [77].

Чтобы холизматически творить, необходимо знать результаты предшествующей аналитической стадии. Если человек не помнит прошлого, то он не может планировать будущее, не может его представить. Иначе, если человек имеет малый запас знаний, опыта, то он не может планировать будущее.

Исследования последних десятилетий показали, что относительно населения Земли различие в методологии познания Мира и практики применения накопленного опыта пролегли по условной границе Восток-Запад. В целом эту границу можно представить в виде набора характеристик, которые представлены в таблице 2 [53].

Таблица 2. Различие Запада и Востока

Запад	Восток
Таксонометрия, классификация объектов по типам	Классификация объектов по отношениям
Рационализм	Интуитивизм
Редукционизм	Антиредукционизм
Аналитизм	Холизм

Влияние организационной структуры мозга на принятие решений подтверждают нейроэкономические исследования. Они первоначально сосредоточились на изучении нейробиологических механизмов простейших (перцептивных) решений, природе иррациональности, например, на причинах более сильной эмоциональной реакции, сопровождающей потери по сравнению с приобретениями (loss aversion). Интенсивно изучалось также временное дисконтирование (temporal discounting) – непропорциональное предпочтение

сиюминутного вознаграждения относительно отложенного во времени (McClure et al., 2004).

Позднее в орбиту нейроэкономических изысканий попали исследования мозговых механизмов определения субъективной полезности (*subjective utility*) в процессе выбора из возможных альтернатив, исследования того, как мозг учитывает риски при принятии финансовых решений, и исследования поведения потребителя (Knutson et al., 2005; Kuhnen, Knutson, 2005), включая восприятие цены и рекламы (Klucharev et al., 2008; Plassmann et al., 2008).

Было установлено поведение, не укладывающееся в традиционные нормативные экономические теории, является результатом эволюционного отбора, закрепленного в структуре и функциях нейронных сетей нашего мозга.

Многие исследования показывают, что иррациональное поведение человека может быть объяснено большим вкладом эмоциональных зон мозга, имеющих ряд преимуществ перед когнитивными областями [26]. Но развитие зон мозга во многом зависит, как было отмечено ранее, от того на каком языке человек начинает говорить.

Не значит ли это, что экономические модели, включая их математическую основу, необходимо адаптировать к этнокультурным особенностям их пользователей? Мы считаем, что должны.

Представляет интерес также гипотеза оксфордского ученого Гаррета Гелленталя о происхождении русских, обнародованная в этом году. Проведя большую работу по изучению ДНК различных народов, он с группой ученых составил генетический атлас миграции народов.

По мнению ученого, в этногенезе русского народа можно выделить две значимых вехи. В 2054 году до н. э., как считает Гелленталь, трансбалтийские народы и народы с территорий современных Германии и Польши мигрировали в северо-западные районы современной России. Вторая веха - 1306 год, когда началась миграция алтайских народов, которые

активно скрещивались с представителями славянских ветвей. Исследование Гелленталя интересно еще и тем, что генетический анализ доказал, что время монголо-татарского нашествия практически никак не сказалось на русском этногенезе [52].

2.2. Ментальный образ нации, как фактор, определяющие пути экономического развития

Характеристики из таблицы 2 на первый взгляд не имеют отношения к экономике и к финансовому менеджменту в частности. Для того чтобы увидеть, что такая связь есть, продолжим исследование двух полярных представителей Запада и Востока – американцев и русских (табл. 3).

Таблица 3. Этносоциальные бихевиористические характеристики американцев и русских

Американцы	Русские
Язык: американский, диалект английского языка. Это язык символов. Стимулирует развитие Левого полушария Мозга, отвечающего за аналитическое мышление человека, логику, последовательность процесса обработки информации (поэтапная обработка), классификацию, установление причинно-следственных связей и формулирование выводов.	Язык: русский. Русский язык - язык образов. Стимулирует развитие Правого полушария, позволяющего одновременно анализировать несколько различных потоков информации, принимать решения и решать задачи, рассматривать проблему одновременно в целом и с разных сторон, распознавать сложные образы, которые невозможно разложить на элементарные составляющие.
Это уверенность в том, что надо делать.	Это уверенность в том, что делать нельзя.
Высочайшие аналитичность и редукционизм.	Системность и целостность восприятия (холизм). Также как и у русских, холизм высок у германцев.
Группируют объекты по типажам (животные, машины и т.п.)	Группируют объекты по их функциям и отношениям.
Считают, что уплачивая налоги, содержат государственную власть. Доверяет власти настолько, насколько руководитель может доверять своему подчиненному. Поэтому не считают аморальным сообщать власти о тех или иных недостатках. Предполагают, что власть не сможет использовать полученную информацию против всего общества	Исторически в России общество находится в подчиненном положении по отношению к государственной власти. Власть скорее руководит, чем исполняет, а народ скорее исполняет, чем руководит. В таких условиях любое сообщение власти о состоянии дел в обществе или в коллективе может быть использовано им во вред. В России такое информирование считается аморальным.

Продолжение таблицы 3

Американцы	Русские
Исследование процессов: дефрагментация, детальное изучение фрагментов. Выводы о процессе делаются на основе установления фрагментарных причинно-следственных связей.	Исследование процессов: в процессе выделяют крупные сюжетно завершенные блоки. Выводы о процессе делаются на основе установления причинно-следственных связей между функциональными блоками.
Решение стандартной задачи: стабильное отношение к работе, стабильность в результате.	Решение стандартной задачи: отсутствие интереса, среднее качество, непредсказуемые сбои.
Игнорируют социоэтический фактор в оценке понятия «умный человек». Богатый, начальник – значит умный.	Социоэтический фактор в оценке понятия «умный человек» является решающим. Богатый, начальник – не факт, что умный.
Уверены в своих моральных ценностях и не сомневаются при принятии моральных решений.	Реже уверены в принятии морального решения. В остальном русские увереннее и принимают на себя более высокие риски.
Стремясь к цели, проявляют завидное упорство. Навязывают свое мнение.	Обычно тактичны в продвижении своей точки зрения
Индивидуалисты: для них важнее собственная оценка.	Коллективисты: для них более важно как их оценивают другие.
Стараются сократить риски.	В условиях риска, ищут обходные пути.
Целеустремленность и активность.	Леность *)
Взаимодействие с коллегами осторожное и политкорректное.	Взаимодействие с коллегами открытое и прямое.
Взаимодействие с начальством: изначальное уважение ко всем приказам, пока уровень некомпетентности не превысит предел.	Взаимодействие с начальством: недоверие и отсутствие уважения, пока не докажет компетентность; нелюбовь к лозунгам.
Информирование о проблеме: рано, предпочтение информировать руководство.	Информирование о проблеме: обычно поздно; предпочтение решать их самим.
Инициативность: консультационная, групповая ответственность.	Инициативность: самостоятельная, личная ответственность.
Следование закону (правилам): строгое следование правилам.	Следование закону (правилам): по понятиям.
Организационные изменения: энтузиазм, поиск возможностей.	Организационные изменения: скептицизм, поиск подвоха.
Отношение к неудачам: легкое отношение к мелким неудачам, избегают крупного риска.	Отношение к неудачам: избегают мелкого риска. Любят и умеют рисковать крупно.
Ценность хорошего сотрудника: заменить легко, много стандартных кадров.	Ценность хорошего сотрудника: заменить тяжело, много ярких индивидуальностей.
Ценность компании: большое количество сравнимых альтернатив; за редким исключением понятно, что ожидать.	Ценность компании: цениться специфика компании; компании сильно отличаются друг от друга.
Внутренняя атмосфера в коллективе: моральный дух в коллективе является средством, а не целью, поскольку работа только способ получения средств, для отдыха, развития и семейного счастья.	Внутренняя атмосфера в коллективе: работа может быть целью, а отдых после работы только способом набраться сил для работы. Поэтому, атмосфера в коллективе может быть важнее заработной платы.

Продолжение таблицы 3

Американцы	Русские
Амбициозность считают позитивной характеристикой. Понимая под этим стремление человека сделать карьеру.	Термин “амбиции” имеет негативный смысл. Это стремление выделиться из общей массы за счет окружающих.
Взаимоотношение менеджера и подчиненного: подход западного менеджера фразой: “Вы не давайте мне проблему. Вы мне дайте ее разрешение”. Концентрация не на цели, а на проблеме считается серьезным недостатком менеджера.	Взаимоотношение менеджера и подчиненного: Российский менеджер может обсуждать проблему, не имея понятия о том, как её решить. Его логика: сформулировать проблему – значит наполовину ее разрешить.
Отношение к богатству: положительное	Богатство не считается положительной характеристикой. Россияне часто считают, что богатые должны с ними поделиться.
Отношение к свободе и справедливости: если будет свобода, то будет и справедливость.	Отношение к свободе и справедливости: если будет справедливость, то будет и свобода. По понятиям ставят Милосердие и Любовь выше Справедливости и Закона.
Отношение к институту частной собственности: считается основой экономики - примат частной собственности привел к рассвету экономики.	Отношение к институту частной собственности: относятся с пониманием, но скептически, без.
Отношение к деньгам: американцы смотрят на людей и видят деньги. Эксперимент Кетлин Вос показал, что при виде денег (банкнот) у американцев повышается производительность труда» [7].	Отношение к деньгам можно охарактеризовать так: русские смотрят на деньги, а видят людей. У них возникает желание быстрее избавиться от них, потратить.
Религиозные предпочтения и их визуальные проявления: в основном протестанты и католики. Иконописные изображения строятся по закону прямой перспективы, в которой Человек смотрит на бога. Образы красочны и эмоциональны, сосредоточивают на красоте земного мира, созданного богом, побуждают создавать «рай» на Земле. Примат жизни - материальное благополучие.	Религиозные предпочтения и их визуальные проявления: православное христианство и Ислам. Иконописные изображения строятся по закону обратной перспективы, в которой Бог смотрит на человека, обращающегося к нему. Образы концентрируют внимание человека на его внутреннем мире. Строительство «райя» на Земле не является целью № 1. В Исламе изображение Бога (Аллаха) не допустимо.
Отношение к личности и роду: на первом месте личность. Обратите внимание на визитки американцев и европейцев. На них первым пишут имя, а затем фамилию (родовой признак), например Джон Д. Джонсон.	Отношение к личности и роду: на первом месте род. На визитках россияне, не знакомые с дипломатическим этикетом, первой указывают фамилия (родовой признак), а уже затем следуют имя и отчество. На них первым пишут имя, а затем фамилию (родовой признак), например Иванов Иван Иванович.

Сложности с глобальным предвидением, правильным выбором цели. Результат: эффективное движение в неправильном направлении.	Недооценка роли деталей при реализации глобальных программ. Результат: неэффективное движение к цели.
---	--

* Исследовав человеческий мозг, группа ученых из университета Южной Калифорнии, во главе с Мари Еленой Иммордино-Янг, сделала заключение, что леность – это идеальное состояние, позволяющее спокойно осмысливать происходящие события. Лень необходима человеку для его полноценного развития, для непосредственного взаимодействия его с окружающим миром, развития навыков эффективного планирования своего будущего. [08.12.2013 YDAB1119546316
Лень необходима для нормальной работы мозга/Теги: мозг и интеллект, полезные советы, работа.]

Сравнивая этносоциальные характеристики и данные об архитектуре Мозга у представителей различных этнокультурных и языковых групп можно утверждать, что приведенные в таблице №1 экономические и математические концепции адаптированы лишь к ангlosаксонской культуре и адекватны только этой модели экономики.

Может даже создаться впечатление, что мощный интеллектуальный базис обеспечивающий успехи американской экономики создавали не американцы, обладающие такими качествами как аналитичность, дефрагментарность, редукционизм, индивидуализм, трудолюбие, целеустремленность и максимализм. Которые сами по себе хороши, но не достаточны для формирования целостных научных теорий и моделей.

Для прояснения ситуации обратимся к официальному сайту Комитета по Нобелевским премиям. За более чем столетнюю историю Нобелевской премии по физике на долю англоязычных стран пришлось около 35 % лауреатов. Из них значительную часть представляли лауреаты, родившиеся в семьях мигрантов из Центральной и Восточной Европы. Наибольшую долю лауреатов-физиков представляют германоговорящие лауреаты.

Значительно больше представителей англоязычных стран, при подавляющем превосходстве США, среди лауреатов Нобелевской премии по экономике, присуждаемой с 1969 года. На долю США приходится около 78 % лауреатов. Но, даже по данным биографий опубликованных комитетом по

Нобелевским премиям, можно утверждать первым языком, на котором говорили будущие лауреаты, был язык семей мигрантов, из той же, Центральной и Восточной Европы. Таковых среди лауреатов представляющих США не менее 36%.

То есть американская модель экономики создана в основном не англосаксами, но с учетом их этносоциальных особенностей. Так, большинство американцев считают, что их идеалы являются единственно правильными и должны стать моделью для всех остальных стран. Опрос исследовательского центра «Пью» показал, что 80% жителей США уверены в важности их распространения во всем мире [6].

Они считают себя главными, но они лишь топливо для локомотива, возможно двигатель, но машинисты не они.

Как бы то ни было, экономическая система США соответствует ментальности титульного населения.

Такое же соответствие подтверждают экономические системы ведущих мусульманских стран (Индонезия, ОАЭ, Кувейт, Бруней и т.п.)

Не случайно в Китае главной движущей силой рыночного экономического развития выступает Коммунистическая партия Китая, которая, безусловно, учла, что в атеистическом Китае (более 60%) в каждом его жителе живут Конфуций, Лао Дзы, Будда. Китайская модель управления неоднозначна, однако ее сильная сторона в том, что она заставляет человека работать во имя значимой цели.

Лишь в России экономическая система резко противоположна историко-культурным традициям, ментальности основной массы титульного населения, психологическим возможностям большинства россиян принять её. Поэтому, развитие российской экономики и экономической науки на базе англосаксонской экономической модели не может быть эффективным, с точки зрения обеспечения физической и экономической безопасности государства. Необходима национальная модель экономики, с соответствующей

конструкцией финансового менеджмента государственного и частнопредпринимательского уровней. Об этом речь ниже.

2.3. О ментальной структуре русской нации и русского языка

Для формулирования предложений в экономической сфере, учитывающих психосоциальные условия России, необходимо продолжить исследование титульной нации России. Дело в том, что русскоговорящее население страны неоднородно в культурном и лингвистическом плане, в т.ч. неоднороден сам русский народ и его русский язык. Приведем несколько мнений.

Так, М.Ю. Лермонтов в повести «Вадим» пишет: «Русский народ, этот сторукий исполин, скорее перенесет жестокость и надменность своего повелителя, чем слабость его; он желает быть наказываемым – но справедливо, он хочет служить – но хочет гордиться своим рабством, хочет поднимать голову, чтоб смотреть на своего господина, и простит в нем скорее излишество пороков, чем недостаток добродетелей! В 18 столетии дворянство, потеряв уже прежнюю неограниченную власть свою и способы ее поддерживать – не умело переменить поведения: вот одна из тайных причин, породивших пугачевский год!»

А вот мнение известного кинорежиссера Андрея Михалкова-Кончаловского, которое он выразил в интервью телеканалу Культура.

«Андрей Сергеевич, ваше мнение: как западные санкции отразятся на российской культуре?

Не понимаю, зачем связывать культуру и экономические санкции? Это вообще несовместимые вещи... Какая культуре, собственно, разница? При Советском Союзе были сплошные санкции – а культура все равно существовала.

Но ведь "наказывают" всю Россию – по сути, вместе с властью, этими санкциями, как розгами, секут весь народ. Разве не так?

Да ну, что вы! Все это большая иллюзия, почти мазохистская. Народ вообще не испытывает санкций. Большинство российских граждан живут в такой непрятательной атмосфере и среде, что есть ли семга в магазинах, понизилась ли цена на нефть, — на них это не действует в принципе.

И Россию не наказывают. Просто западная цивилизация не в состоянии понять, что возникает принципиально новая geopolитическая ситуация.

Российский класс крестьянства умер — люди разучились любить землю, обрабатывать ее. Надо будет заново приучать новые поколения понимать ценность земли. В России для крестьянина не существовало частной собственности на землю, которую он мог оставить в наследство. А когда у человека ничего нет собственного, личного, то у него и представление о жизни соответствующее.

Население российской деревни можно воспринимать по-разному. Например, как косную массу, которую никогда и никому не удается цивилизовать. Либо как среду, которая хранит бессмертную душу народа от внешних потрясений. Вам какое определение ближе? Или у вас есть свое?

Мне трудно тут давать определения. Мы же, в общем, говорим о системе ценностей русского человека. А она различается в южной, северной и центральной России. На юг крестьяне бежали от крепостного права. А на севере жили люди, которых не тронуло крепостничество Московии. Сама же Московия, на мой взгляд, являлась ядром крепостничества, отсюда и ментальность холопа. Север был в этом смысле более независим.

Русский север не был никем завоеван, туда не доходили враги.

Там не было завоеваний, но там шла диффузия, процесс взаимопроникновения с финнами и ганзейскими купцами. Суть в том, что Север не был завоеван Москвой. Следовательно, там не было установлено крепостное право. В Московском царстве

царь владел не только землей, но и людьми. Но не владел, например, казаками и поморами. Отсюда различие в жизненных установках людей.

Нет ли у вас ощущения, что сейчас у нас как минимум не один, а три народа:

тот, среди которого живет почтальон Тряпицын в Архангельской области;

другой, который строит заводы и запускает космические корабли;

и третий, который проклинает власть, устраивает «Марши несогласных» и мечтает "свалить из Рашки"?

Или народ у нас един?

Сегодня есть две сложившихся российских нации — "Европа" и "Московия". Разделяются они не местами проживания людей, а системой их ценностей. Большинство в России не понимает и не принимает претензий к обществу и государству «европейской» части.

А вы сами себя к кому относите? Хотя, сложно, наверное, разделить надвое душу и сердце.

Почему? Могу сказать точно. Я — русский европеец.

Не кажется ли вам, что слишком много стало вокруг людей, в том числе и деятелей искусства, которые свою страну ненавидят и не приемлют? Что критическая масса их в народе уже давно превышена?

Я думаю, это не совсем корректное высказывание. Любовь выражается по-разному: можно любить и одновременно бесконечно критиковать. Просто все европеизированные русские никак не могут согласиться с тем, что культура большей части русских не соответствует их представлениям о том, как должно быть. И от этого, как правило, русские "европейцы" несчастны. Они считают, что у нас все должно быть как в Америке, Финляндии или Швейцарии. Но в том-то все и дело, что если вы хотите, чтобы было как в Швейцарии, поезжайте туда и живите там.

Сложнее всего для русского "европейца" понять, что определяет жизнь в стране не "Петровская Россия", а "Московия". Она слишком глубоко укоренилась русской культуре».

Подобного мнения придерживается ряд ученых. Так известный специалист в области философии культуры и истории, эстетики Карл Моисеевич Кантор говоря о "парадигмах всемирной истории" уточняет его понятием "паттерна".

Паттерна - это проект конкретного культурно-исторического типа.

Есть паттерны истории западноевропейской, российской и др.

Кантор выделяет три фундаментальных типа патернальной культуры: персоноцентрический, социоцентрический и смешанный.

В российской культуре доминирует смешанный - персоно-социоцентрический тип. Если парадигмальность в культуре может быть понята как ее изменчивость, способность к развитию, выходу за однажды достигнутые пределы, то патернальность культуры есть выражение ее наследственности.

Процесс же исторического развития протекает во взаимодействии трех патернальных типов культуры и парадигмальной культуры. Парадигма всемирной истории не может быть реализована без парадигмальных проектов - паттерн (как пример - христианская религия)» [20].

Современное разделение, означенных Андреем Кончаловским, «двух» русских народов усугубляется модой на раннее изучение английского языка. Особенно усердны в этом жители двух столиц и крупных городов. Количество детей «знающих» английский язык стремительно растет. Но, как мы установили выше, интенсивное изучение английского языка с раннего детства существенно влияет на развитие Мозга на образ мыслей и систему ценностей человека. Таким образом, формируется мышление, чуждое большинству россиян давших

миру Ломоносова и много иных великих имён. Кроме того, нации лидеры не обременяют себя знанием чужих языков.

Структура русской нации и русского языка обусловлены существованием помимо Киевской Руси также и Псково-Новгородской Руси. В ареале Пскова и Новгорода было сильно влияние финно-угорских языков, например мордовского. Поэтому, язык русской «Московии» финно-славянский. В нем значительно меньше славянских слов, чем в белорусском и украинском. Из финно-угорских языков в язык русской Московии пришли маты, которых средневековые белорусы, украинцы, как и все славяне не знали вообще.

Существенно, что начиная с Петра 1 во властных структурах активную роль стали играть иностранцы, носители чуждых языков. Их ассимиляция в культуру России, привела к формированию, в столицах и крупных городах, социальной прослойки граждан ориентированных на европейские ценности и не понимающих тех, для кого эти ценности вторичны.

Первым в списке русских иностранцев следует считать самого Петра 1. Он говорил: «С другими европейскими народами можно достигать цели человеколюбивыми способами, а с русским – не так. Я имею дело не с людьми, а с животными, которых хочу переделать в людей». В этих словах сконцентрировано всё отношение государя к russam. Неслучайно русский народ считал царя антихристом [46].

Сформированный в петровские времена западно-ориентированный социальный слой активно действует и в наши дни.

Что же тогда обеспечивает ментальное единство русской нации? По нашему мнению внимание следует обратить на религиозные языковые традиции. На язык читаемых в церквях, синагогах и мечетях книг, на язык служб в этих собраниях.

Во всех синагогах мира Талмуд читается на одном языке. Понимают его далеко не все евреи, но им важно слышать этот язык, а потом уже понимать.

Во всех мечетях мира Коран читается на арабском языке. Суры Корана мусульманин должен знать наизусть, даже не понимая смысла написанного текста. Понимание придет потом.

В русских церквях, как представляющих Московский патриархат РПЦ, так старообрядческую церковь, правятся службы, и издается литература на церковно-славянском языке. Созданным, в свое время, Кириллом и Мефодием.

Иное отношение к языку в церквях, католической и протестантской. Службы ведутся на национальных языках стран пребывания епархий. На этих же языках издается литература. Примером такой церкви является Украинская греко-католическая церковь (униаты), а также раскольническая Украинская православная церковь (Филаретовцы), влияние которых достаточно сильно в Западной и Центральной Украине. На востоке Украины, на Донбассе преобладает влияние Русской православной церкви Московской патриархии, ведущей службы на древнем церковно-славянском языке.

Не есть ли сказанное выше преувеличение? Судите сами. По данным Русской православной церкви Московской патриархии более или менее регулярно посещают службы не более 1,5 процентов россиян. По данным Левада Центра большинство россиян посещают религиозные службы раз в год и реже. Причем более трети россиян вообще не ходят в церковь. Вместе с тем, по данным последних 10 лет, от 68 до 77% россиян считают себя православными верующими, с тенденцией к росту. Второе место по численности верующих в России традиционно занимает ислам. К его приверженцам себя относят 7% жителей нашей страны. С начала века их стало почти вдвое больше (4% - в 2002 году). По 1% россиян принадлежит к западным христианским конфессиям — католицизму и протестантским деноминациям. И почти столько же представителей иудаизма. Неверующими себя считают 19% (32% — в 2002 году).

Уместен вопрос, вытекающий из сопоставления числа россиян регулярно посещающих церковь и считающих себя православными людьми (первых в 50 раз меньше): является ли русская нация православной? Является, поскольку он равнозначен вопросу: чувствует ли тело человека ритмы своего сердца, которое также в 50 и, более раз меньше, тела в котором оно бьётся. Осознание человеком своей сути, диктует ему ответ, определяющий его мировоззрение.

И ещё один исторический факт. Александр Невский жестко пресекал всякие попытки других князей, включая родных братьев, поднимать восстания против ига Золотой орды. Русь платила дань Золотой орде – орда не вмешивались в уклад русской жизни. Александр Невский сохранил ментальность Руси и, в итоге Русь освободилась от ига Золотой Орды [8].

Другим важным историческим фактом является особый «имперский дух» большинства российского населения. Он проявляется в поддержке малых народов. Потому в России сохранились, получили развитие и рост (уникальный случай в истории!) все 100 малых народов, которые Россия когда-либо приняла под свое покровительство. В то время как страны Запада зачистили от малых коренных народов три континента: две Америки да Австралию с Океанией.

К сожалению, как заметил Святейший Патриарх Кирилл, в своем слове на XVIII Всемирном конгрессе русского народного собора: «На пути сохранения мира и согласия между гражданами России существуют препятствия: крайне низкая оценка религиозного выбора русских людей и убежденности элит в своем узком и узкогрупповом превосходстве над собственным народом. «Это очень опасное заблуждение, потому что человек, подчинившейся гордыне, готовит себе личную трагедию» [63].

ГЛАВА 3. О ПРЕДПОСЫЛКАХ ФОРМИРОВАНИЯ НЕЙРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Для формирования нейроэкономической модели следует знать ее целевые и функциональные параметры и, обуславливающие их предпосылки. Под предпосылками мы понимаем, условия, постулаты и допущениями, которые содержат в себе тенденцию их изменения, способную повлиять на статус исследуемой системы и правила функционировании в ней. Эти предпосылки можно разделить на следующие группы.

Предпосылка 1 вытекает из разделения населения на группы:

русскоговорящих и не говорящих по-русски;

на граждан изучающих английский язык с детства (обычно дети больших городов) и не знающих его;

на потомков русских имеющих психологию свободного человека (коренные жители Севера, Сибири и Востока России, казаки) и, россиян, не имеющих такой психологии (в основном жителей современной Украины и Центра России). В особую категорию следует отнести потомков дворян, являющихся социальной группой обеспечивающей управление страной – офицеры и служащие министерств и ведомств;

на русскоговорящих речь которых содержит значительную долю угро-финских слов; русскоговорящих, речь которых является в основном славянской (украинцы, жители юга России); русскоговорящих, речь которых содержит значительную долю заимствований из татарского языка;

православных христиан, мусульман, христиан иных конфессий и атеистов.

Предпосылка 2 следует из различного отношения национальных и социальных групп к власти, воровству, коррупции, уплате налогов и благотворительности, собственности, понятиям благо и богатство.

Предпосылка 3 обусловлена уникальным опытом СССР, возможности, перенесения которого в рыночную среду не изучены.

Предпосылка 4 базируется на оценке современного опыта принятия решений и управления социальными системами и финансами.

Рассмотрим предпосылки подробнее.

3.1. Предпосылка 1. Ментальная структура населения России

Основное разделение населения здесь реализуется следующим образом:

ориентация по типу «Европейцы» - «Московия». К группе «Европейцы» в значительной степени можно применить характеристики, относящиеся к бихевиористическим портретам «Американцев», прежде всего касающиеся базовых культурных и экономических взглядов, но уступающих им в целеустремленности и напоре. По данным ВЦИОМ последних 5 лет в структуре населения городов России имеется от 5 до 20 % жителей ориентирующихся на западные ценности;

принимающих и не принимающих «процент» как инструмент заработка. Не принимают «процента» граждане исповедующие Ислам, а также православные христиане, знающие основы своей веры. Безоговорочно принимают «процент», граждане, проповедующие западные ценности и атеисты.

«Европейцы» смотрят на «Московию» свысока». Считают, что в «Московии» больше полагаются на «авось» и «небось». И меньше на разум. Например, в «Газете. ру.» пишут «У наших людей несколько инфантильная массовая психология, люди считают, что умный Путин, умное правительство, они за нас решают. Чего нам на этот счет думать? Массовое сознание не привыкло формировать собственную точку зрения»[51]. Здесь авторы правы – вера подвигает православного христианина полагаться на Бога, а не на себя. Упование на «авось» и «небось» на самом деле является призывом Аввы – Бога Отца и Неба или

небесных сил. Вера «призывает» христианина быть «инфантальным». В Евангелиях ясно написано: будьте как дети.

Но это не значит, что православный христианин глуп и невежественен. Скорее наоборот, если руководствоваться результатами исследование неврологов и психолингвистов, говорящих о холитическом типе русскоязычного человека. Значимость простонародной среды для генерации великих деятелей мировой науки, подтверждает длинный, во много сотен имен, список гениев и первооткрывателей, который можно найти в любой поисковой сети интернета.

Весь мир знает выходцев из деревень и городов российской глубинки: Н.Г. Басова, А.М. Бутлерова, А.П. Виноградова, В.П. Демихова, В.П. Глушко, Н.И. Лобачевского, М.В. Ломоносова, Д.И. Менделеева, И.И. Ползунова, Н.И. Пирогова, А.С. Попова, И.М. Сеченова, С.П. Королева, И.П. Кулибина, И.В. Курчатова, П.Н. Яблочкива и многих других.

Очевидно, что «инфантальность» простого русского человека кажущаяся, во многом обусловленная недоступностью образования. На самом деле, русскоязычный народ просто долготерпелив в «наивности», которую не православное человечество воспринимает как инертность, душевную неразвитость. Интеллектуальную и эмоциональную близорукость проявляют в большей степени те, кто на такой основе пытается судить и прогнозировать поведение православного мира, адаптировать его под свои стандарты. Различие в реакциях не православного и православного человечества проиллюстрируем следующими фактами.

По данным общероссийского социологического опроса "Гражданский активизм: новые субъекты общественно-политического действия" проведенного в 2014 году Институтом социологии РАН и данным «Доклада о результатах и основных направлениях деятельности МВД в 2014 г» 47% россиян, то есть почти половина, остаются социально инертными. Там, где итальянцы или французы уже бы начали многодневную стачку,

россияне покорно терпят произвол хозяев. Россия занимает среди европейских стран 13-е место из 24 возможных по уровню участия в деятельности профсоюзов [12].

Если же сравнивать Россию с остальной Европой по уровню гражданской активности, то мы на 22-м месте из 24 возможных! 82% россиян никаких общественных порывов за последний год не демонстрировали вообще. Более равнодушны только болгары и венгры. Россия не может похвастаться масштабностью протестных акций в сравнении с Европой. Трудно привести примеры, чтобы на протестную акцию вышло более полумиллиона человек, как это было в 2011 году в Париже, когда обсуждался вопрос о легализации однополых браков.

Но, если, обратиться к ранее приведенным цифрам, характеризующим самоидентификацию россиян с православием, об их отношении к гей-парадам и, однополым бракам, можно сделать вывод, что протестный потенциал сдерживается православной ментальностью граждан России. Но не их кажущимся со стороны равнодушием.

Для большего осознания ситуации и её возможных последствиях, приведем мнение Ф.М. Достоевского: «Чтоб судить о нравственной силе народа и о том, к чему он способен в будущем, надо брать во внимание не ту степень безобразия, до которого он временно и даже, хотя бы в большинстве своем может унизиться, а надо брать во внимание лишь ту высоту духа, до которой он может подняться, когда придёт к тому срок». «Смирение – самая страшная сила, какая на свете только может быть» [13].

Другой факт, свидетельствующий об отличии предпочтений граждан России от граждан, представляющих страны Запада, дает нам опрос Левада-Центра проведенный 18-21 ноября 2011 года [37].

На вопросы «Покупали ли вы и члены вашей семьи, живущие с вами, акции каких-либо компаний или паевых инвестиционных фондов и собираетесь ли вы будущем

покупать такие акции?» от 74 до 91 процента граждан ответили «Нет». И дело здесь не только в отсутствии свободных денежных средств у населений, недостаток которых испытывает от 60 до 66 % граждан. Эти факты, по мнению автора, говорят о значительных препятствиях, для развития фондового рынка в России.

Сложная культурно-историческая традиция, о которой сказано ранее, сформировала специфический тип организационного поведения коренных граждан России – фрактальный человек [27], [56], [76], [82], [90].

Такой человек способен осознанно и добровольно изменять в себе, пусть и под давлением обстоятельств, формат, с любого на любой, от «человека капитала» до «человека-люмпена», не испытывая при этом никаких психологических тревог и внутренних метаний и сохранив свою внутреннюю сущность.

Такая приспособляемость россиян вытекает из свойства холитичности (целостности) их личностного портрета, которая предопределена русским языком, особенностями организации нейронной сети их мозга.

Во многом этому способствует стабильно присутствующий в стране хаос, перманентно сменяющие друг друга кризисы. Чтобы «выжить» в постоянно меняющихся условиях окружающей среды человек должен соответствовать этой среде (чиновничьей, артистической, интеллигентской, научной, рабочей). Каждый раз, нужно играть роль, будучи абсолютно искренним. Вот почему мощнейшей фрактальной системой можно считать разведку. Разведчик всегда верен идее, но может существовать в любой ипостаси. Он всегда управляем системой и подчиняется ей и всегда автономен и свободен. Главное, в таком существовании - осознать личную ответственность за все свои ошибки. В таком человеке вырабатывается способность использовать кризисы в свою пользу.

За последние 20 лет способность к фрактальности утеряна. Верным признаком этого является рост требований к условиям работы, быта, подчеркиваемое и поддерживаемое отсутствие гибкости, часто проявляющееся в невозможности действовать иначе, чем предписано стандартами и известными методиками. Но законы организации нейронной сети мозга позволяют надеяться, что всё ещё восстановимо.

3.2. Предпосылка 2. Россия: власть, воровство и коррупция

3.2.1. Власть

Вопрос о власти, главный вопрос любой экономической системы, ее структуры и функций.

Пионером изучения власти был Аристотель. Он различал правильный и неправильный строй государства [35].

Цель правильного строя - достижение общего блага, независимо от того, правит ли один, немногие или многие.

Неправильный строй служит достижению частных целей правителей.

Наилучший строй Аристотель называл «политией». В «политии» управление осуществляется в интересах общей пользы. Это «средняя» форма государства. «Средний» элемент здесь доминирует во всём: в нравах - умеренность, в имуществе - средний достаток, во властовании - средний слой.

«Государство, состоящее из средних людей, будет иметь и наилучший государственный строй». В богословии такой строй называют «царским» или срединным путем.

Живший в 4 веке, святой архиепископ Кесарии Каподокийской Василий Великий проповедовал: «Правый сердцем тот, чья мысль не уклоняется ни в излишество, ни в недостаток, но направляется только к середине добродетели» [18].

Тяготеет к такому пониманию и философия дзен-буддизма, считая «срединный путь» мудростью и добродетелью.

Светское понимание «царского пути» - это наиболее быстрый, лёгкий и разумный способ добиться чего-либо. Термин был введен Геродотом в его «Истории» где он восхищается скоростью, с которой перемещались гонцы Дария.

Внутренний мир большинства россиян настроен на жизненный путь охарактеризованный Василием Великим. Причина обусловлена православным религиозным предпочтением и опытом, которые отличаются от предпочтений и опыта других христиан, например, католиков и протестантов.

Отличие в том, что Православная (ортодоксальная) церковь, в своем понимании христианских истин остается неизменной со времен Иисуса Христа. Она считает их законченным и не подверженным изменениям учением. Русская православная церковь наиболее ортодоксальна, что отразилось на ментальности русского народа.

Православным противны всякие революции. Священник Иоанн Мейендорф подчёркивал, что «хотя православные за социальную справедливость, но не считают своими надёжными союзниками на пути установления социальной справедливости сторонников различных движений, превращающих революцию в новую религию — подлинный опиум для народа»[21].

В католицизме христианские истины признаются постоянно развивающимся элементом веры. Поэтому начиная с 1054 года (Великий раскол) не православные церкви всё больше отклонялись от основ веры. Материальное замещало духовное. Срединный путь, путь разумной достаточности, обретал вид современной экстремальной трассы.

Ортодоксальность веры сформировала у большинства русских образ высшего правителя государства. Это образа Бога, который закрепила практика помазания русских царей на царство и, значительные личные возможности в управлении государством, которые давала царям монархия.

Народ считал, что правитель, как и Бог всемогущ, имеет право судить и наказывать, но главное любит своих подданных.

Тысячелетиями христиане читали и слышали написанное апостолом Иоанном Богословом, что «Бог есть сама Любовь». Поэтому примат Любви и Милосердия над всем иным сохранился в душе православного христианина и сейчас.

Ныне покойный Патриарх Московский и всея Руси Алексий II говорил: "Выше Закона может быть только Любовь. Выше Права - лишь Милость, и выше Справедливости - лишь Прощение". Православный русский покорно склонял голову перед карой государя, справедливой или не справедливой («Нет власти не от Бога»), но всегда ждал от него милосердия и защиты.

Реальные образы правителей, оказавших влияние на историческую память нации, противоречивы. К ним относятся: Александр Невский, Петр 1, Екатерина Великая, Сталин И.В., Брежнев Л.И. и, сейчас претендует Путин В.В.

Одних больше почитали тех, кого А. Кончаловский назвал «Московией» - это Александр Невский, Иосиф Сталин, Владимир Путин. Тяготеет к ним и Леонид Брежnev.

Граждане, ориентирующиеся на европейские ценности («Европейцы»), кумирами считали Петра 1 и Екатерину Великую. При этом «простой» народ считал Петра 1 антихристом, а Екатерину Великую называл матушкой в ответ на взаимность: «Русский народ есть особенный народ в свете, который отличается догадкою, умом, силою».

Близкое христианству отношение к власти предписано мусульманам. «В аяте 59, 4-й суры Корана записано: «О вы, которые уверовали! Повинуйтесь Аллаху и повинуйтесь Посланнику и обладателям власти среди вас...». Но, ни Библия, ни Коран не предписывают, подчиняться власти в вопросах, которые заставляют отречься от Бога.

Отношение современных россиян к формам правления охарактеризуем, используя, данные опросов ВЦИОМ и Левада центра 2012 года.

В пользу монархии склоняется каждый десятый россиянин (11%). В Москве и Петербурге сторонников самодержавия оказалось почти вдвое больше (19%).

Более подходящей для российского государства считают республиканскую форму правления (82%). Несколько больше таких респондентов в средних городах и населенных пунктах меньшего масштаба (84-86%).

Две трети россиян считают самодержавие пройденным историческим этапом (67%).

Путин В.В., по данным опроса ВЦИОМ, десятый год подряд становится лидером рейтинга российской элиты. Число проголосовавших за него россиян достигло рекордного значения 81%, тогда как в 2011 году было 66%.

63% опрошенных граждан уверены, что Россия должна развиваться по демократическому пути.

38% из них считают, что стране нужна совершенно особая демократия, соответствующая национальным традициям и специфике.

За последние четыре года не стало меньше тех, кто уверен, что для России на современном этапе важнее порядок в стране (53%), нежели соблюдение прав человека (42%).

82% россиян считают также, что государство должно больше заботиться о своих гражданах, поскольку большинство из них не могут в настоящее время прожить без его опеки.

Из опросов можно сделать вывод, что как форма правления предпочтительнее демократия, но независимо от формы правления страну должен возглавлять сильный лидер, который будет заботиться о гражданах России.

Также опросы показывают наличие парадокса. По данным Левада центра от 68% до 77% россиян считают себя православными, в тоже время количество сторонников монархии не превышает 19%. Православные отступили от своей веры? Нет, так как по православию христианским миром управляет Бог, даже тогда когда народ отвергает его правление

и желает себе царя, что, например, следует из библейского сюжета о помазании на царство Савла (1 Цар. 8: 7) .

По мнению знающих евангельское учение христиан в исторической ретроспективе можно увидеть следующую закономерность: если народ живет праведно, любит Бога и ближнего, слушая веления своей совести, то Господь будет Сам управлять таким народом. Не важно, каким образом, через пророка Моисея, судей, царя или народное представительство. Если же народ нечестив, не любит Бога и ближнего, то, даже если у него будет царь, это его не спасет. Бог отвернется от него. Нужно ли помазывать высшего управляющего на правление? Вопрос риторический. Помазание на царство не является церковным таинством. Но совершенно очевидно, что помазание повышает доверие народа к своему правителю и ответственность этого правителя перед Богом за вверенный его попечению народ.

Особенности восприятия власти русскими также вызваны тем, что практически весь период существования Руси в ней правила монархия и ясно выделялись права собственности членов общества. В православной Церкви, монашествующие члены церкви не имеют собственности, также как это было в первых новозаветных общинах, а позднее в израильских кибуцах (коммунах-кооперативах), бывших прообразом советской системы хозяйствования. В 1917 году большевикам удалось реализовать в России идею первенства общей собственности над частной её формой, создав СССР. Анализ опыта СССР следует ниже.

3.2.2. Воровство и коррупция

Эти пороки бичевали все светские общества и во все времена.

Воровство

Воровство соблазнительно, т.к. дает быстрое и легкое обогащение. Но это неправедный способ. «Не кради!» – записано в библейских заповедях (Исх. 20:15), наказание за нарушение которых известно нам как принцип «Око за око...».

Воровство навлекает проклятия на вора (Втор. 27, 17), его семью и даже осуждение на страны (Ис. 3, 14) .

Ислам также категорически отвергает любое посягательство на имущество, честь и достоинство другого человека. О строгости запрета воровства говорит тот факт, что в Коране сказано (смысл): «Отрубите руку вору и воровке за содеянное ими как примерное наказание от Аллаха. Поистине, Аллах Превелик и Премудр» (сурा «Аль-Маида», аят 37).

Новый Завет, основа православной веры», о недопустимости воровства повторяет неоднократно (Матф.19:18; Мар.10:19; Лук.18:20; Рим.13:9; Еф.4:28). Однако, призывая нас исполнять ветхозаветные заповеди, Новый завет требует на все смотреть через призму Любви. «Да любите друг друга» - говорит Евангелие (Мф.,22,39, Марк. 12,31).

К понятию «воровство» не следует относиться прямолинейно и однозначно осуждающе. В одной из притч Евангелия сподвижники Иисуса Христа шли через поле и ели колосья. Видевшие это осудили их. На что получили ответ Иисуса: разве вы не читали, что сделал Давид, когда взял сам и бывшие с ним? как он вошел в дом Божий и ел хлебы предложения, которых не должно было есть ни ему, ни бывшим с ним, а только одним священникам?

Касаясь многих обвинений русского народа в повальном воровстве, невольно вспоминается глава 18 Евангелия от Матфея. Вот что там написано: Иисус, призвав дитя, поставил его посреди них и сказал: истинно говорю вам, если не обратитесь и не будете как дети, не войдете в Царство Небесное... кто примет одно такое дитя во имя Мое, тот Меня принимает; а кто соблазнит одного из малых сих, верующих в Меня, тому лучше было бы, если бы повесили ему мельничный жернов на шею и потопили его в глубине морской... Горе миру от соблазнов, ибо надобно прийти соблазнам; но горе тому человеку, через которого соблазн приходит».

Может ли человек уклониться от соблазна воровства, если его упрямо убеждают в том, что быть лидером, быть богатым

хорошо, что к этому надо стремиться максимально, а быть просто обеспеченным и жить спокойно не очень хорошо...и даже плохо?

На отличающийся, от распространенного мнения, настрой дают и другие евангельские притчи, например, следующая:

«Один человек был богат и имел управителя, на которого донесено было ему, что расточает имение его; и, призвав его, сказал ему: что это я слышу о тебе? дай отчет в управлении твоем, ибо ты не можешь более управлять. Тогда, управитель сказал сам в себе: что мне делать? господин мой отнимает у меня управление домом; копать не могу, просить стыжусь; знаю, что сделать, чтобы приняли меня в domы свои, когда отставлен буду от управления домом. И, призвав должников господина своего, каждого порознь, сказал первому: сколько ты должен господину моему? Он сказал: сто мер масла. И сказал ему: возьми твою расписку и садись скорее, напиши: пятьдесят. Потом, другому сказал: а ты сколько должен? Он отвечал: сто мер пшеницы. И сказал ему: возьми твою расписку и напиши: восемьдесят. И похвалил господин управителя неверного, что догадливо поступил; ибо сыны века сего догадливее сынов света в своем роде. И Я говорю вам: приобретайте себе друзей богатством неправедным, чтобы они, когда обнищаете, приняли вас в вечные обители.

Верный в малом и во многом верен, а неверный в малом неверен и во многом. Итак, если вы в неправедном богатстве не были верны, кто доверит вам истинное?

И если в чужом не были верны, кто даст вам ваше?»

Можно ли осуждать, если наши современники кладут неправедно нажитые деньги в церковные ящики или перечисляют больным и иным страждущим, в надежде спасти свои души?

Опыт работы РПЦ в пенитенциарной системе, показывает, что редкий вор не каётся в содеянном преступлении, но все равно ворует.

Ещё одной православной особенностью является отношение к богатству. Оно всегда было отрицательным. Возможно, потому, что в русском климате большого богатства честным трудом заработать было трудно. Как говорили на Руси: "Трудом праведным не наживешь палат каменных". Стремление заработать не считается в России положительным свойством характера, а если человек все же заработал денег, то окружающие, часто считают, что с ними должны поделиться.

Считают правильно, так как и Евангелие и Коран призывают богатых тратить часть своего богатства на неимущих членов общества. И не считают стремление к обогащению достойной целью жизни.

Вывод прост: для того чтобы воровства было меньше, нужно уменьшить соблазны – изменить направление вектора личностного развития человека. Не надо говорить – Не воруй! Надо делать так, чтобы и мысли не возникало. Делать системно. Инструменты – религия, творчество, спорт, хобби и другое.

Коррупция

Рассмотрим другой негативный фактор современной российской жизни - коррупцию.

Наша страна является одной из самых коррупционных. Об этом свидетельствуют рейтинги международного движения по предотвращению коррупции Transparency International.

В этом нет ничего удивительного, ведь еще историк Н.М. Карамзин на вопрос о том, что происходит в Российской империи, ответил кратко: «Воруют...». Более того, к мздоимству на Руси всегда относились с пониманием.

Дело в том, что в Российской империи вплоть до XVIII века государственные чиновники жили исключительно благодаря подношениям со стороны податного населения. Фиксированное жалованье чиновникам было введено лишь в 1715 году и существовало с перерывами.

Фиксированную оплату труда чиновников вводили Петр 1, Екатерина Великая, Николай 1. Все они, как и их последователи потерпели поражение. Вот несколько примеров.

Петр I строго указал: «Понеже многие лихоимства умножились и, дабы впредь плутам невозможno было отговорки сыскать, запрещается всем чинам, которые у дел приставлены, никаких посулов казенных с народа не брать, кроме жалованья».

Одновременно Петр ввел для взяточников жестокие наказания - их нещадно били батогами, клеймили, четвертовали, ссылали на вечное поселение в Сибирь. Однако, мздоимцы не переводились. Вскоре после смерти Петра I жалованье чиновникам отменили, поскольку пришли к выводу, что это лишь разорение для казны. Замечено было также, что чиновники брали взятки независимо от того, получали они жалованье или нет.

Государственные оклады судьям и канцелярским служащим были вновь установлены лишь в годы правления Екатерины II. Эти оклады были вполне достаточны для безбедного существования. Но, как и следовало ожидать, взяточничество по-прежнему процветало.

Когда по указу императора Николая I было проведено негласное расследование того, кто из губернаторов не погряз во взяточничестве, то таковых обнаружилось всего двое. Киевский губернатор Фундуклей и ровенский губернатор Радищев (сын автора «Путешествия из Петербурга в Москву»). Узнав об этом, российский самодержец хмыкнул: «Что не берет взяток Фундуклей, это понятно, потому что он очень богат, но если их не берет Радищев, значит, он чересчур честен».

По сути, упомянутые монархи, боролись с многовековой традицией оплаты труда чиновников, обусловленной культурно-историческими факторами, ментальностью и организацией структур мозга. Это значит, что победа над коррупцией теоретически возможна в случае изменения технологии получения доходов чиновниками.

«Неразумение» русскими чиновниками коррупции, несправедливого отношению к неимущим, предпочтения

проектов, за которые чиновник получает взятки перед прочими, как единого целого, имеет свои религиозные корни.

Для пояснения приведем две притчи из Нового завета.

Первая притча «О талантах» (Мф. 25,14-30).

«Некий Правитель, отправляясь в чужую страну, призвал рабов своих и поручил им имение свое: и одному дал он пять талантов, другому два, иному один, каждому по его силе; и тотчас отправился. Получивший пять талантов пошел, употребил их в дело и приобрел другие пять талантов; точно так же и получивший два таланта приобрел другие два; получивший же один талант пошел и закопал *его* в землю и скрыл серебро господина своего. По долгом времени, приходит господин рабов тех и требует у них отчета. И, подойдя, получивший пять талантов принес другие пять талантов и говорит: «Господин! пять талантов ты дал мне; вот, другие пять талантов я приобрел на них». Господин его сказал ему: «хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего». Подошел также и получивший два таланта и сказал: «господин! два таланта ты дал мне; вот, другие два таланта я приобрел на них». Господин его сказал ему: «хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего». Подошел и получивший один талант и сказал: «господин! я знал тебя, что ты человек жестокий, жнешь, где не сеял, и собираешь, где не рассыпал, и, убоявшись, пошел и скрыл талант твой в земле; вот тебе твое». Господин же его сказал ему в ответ: «лукавый раб и ленивый! ты знал, что я жну, где не сеял, и собираю, где не рассыпал; посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я, придя, получил бы мое с прибылью; итак, возьмите у него талант и дайте имеющему десять талантов, ибо всякому имеющему дается и приумножится, а у не имеющего отнимется и то, что имеет; а негодного раба выбросьте во тьму внешнюю: там будет плач и скрежет зубов». Обратим внимание

на завершение притчи. Если так поступает Бог, то не должен ли следовать ему человек?

Вторая притча «О несправедливой оплате» (Мф. 20:1-16).

«Царство Небесное подобно хозяину дома, который вышел рано поутру нанять работников в виноградник свой и, договорившись с работниками по динарию на день, послал их в виноградник свой; выйдя около третьего часа, он увидел других, стоящих на торжище праздно, и им сказал: идите и вы, в виноградник мой, и что следовать будет, дам вам. Они пошли. Опять выйдя около шестого и девятого часа, сделал то же. Наконец, выйдя около одиннадцатого часа, он нашел других, стоящих, праздно, и говорит им: что вы стоите здесь, целый день, праздно? Они говорят ему: никто нас не нанял. Он говорит им: идите и вы в виноградник мой, и что следовать будет, получите. Когда же наступил вечер, говорит господин виноградника управителю своему: позови работников и отдав им плату, начав с последних до первых. И пришедшие около одиннадцатого часа получили по динарию. Пришедшие же первыми думали, что они получат больше, но получили и они по динарию; и, получив, стали роптать на хозяина дома и говорили: эти последние работали один час, и ты сравнял их с нами, перенесшими тягость дня и зной. Он же в ответ сказал одному из них: Друг! Я не обижаю тебя; не за динарий ли ты договорился со мною? возьми свое и пойди; я же хочу дать этому последнему то же, что и тебе; разве я не властен, в своем делать, что хочу? или глаз твой завистлив оттого, что я добр? Так будут последние первыми, и первые последними, ибо много званых, а мало избранных». В этой притче хозяин поступил не справедливо, а по милосердию, пожалев тех, кто долго не мог найти работу, боясь увидеть дома голодных детей.

В Европе и США были другие традиции. У них иная система ценностей. То, что в их понимании однозначно является воровством и коррупцией, т.е. злом, далеко не всегда является таковым в мировоззрении жителей России. Например,

рассуждая о том, кто должен реализовать проект, наш чиновник вполне может рассуждать о том, что лучше это сделает тот, кто предложит большую взятку, так как он богаче, а значит, имеет больший потенциал. Вспомним притчу «О талантах» - «всякому имеющему дается и приумножится».

И в завершении любопытное замечание Александра Герцена: "Если бы в России строго выполнялись все законы, и никто не брал взяток, жизнь в ней была бы совершенно невозможна".

3.3. Предпосылка 3. Нейроэкономические уроки СССР

Существовавшая в 20 веке советская экономическая система была уникальна. Не только политическими идеями, но и экономической практикой. Память об иных, не рыночных экономических возможностях до сих пор оказывает влияние на жизнь России.

Оценивая экономику СССР критики нередко нарушают целостность картины того или иного времени. Они говорят - у советских граждан не было телевизоров или мобильных телефонов. Это так. Но, когда в СССР были труднодоступны телевизоры, на Западе они также были редки и дороги. В тоже время СССР занимал ведущие позиции в самолётостроении, освоении Космоса, многих отраслях приборостроения, в военной промышленности. До сих пор многое произведенное в СССР - лучшее в мире.

Сравнение экономики СССР и Запада осуществлялось исключительно с рыночных позиций. Критики забывали, что товар в СССР делался не для того, что бы его продать любой ценой, а для удовлетворения потребности людей.

Недостатки экономики СССР распространяли на весь период существования государства. Это неверно. Было три периода: сталинский (1920-1953г.г.); деформации социалистической экономики (1953–1985г.г., реформы Н.С. Хрущева и А.Н. Косыгина) и интенсивной регенерации капитализма или «перестройки Горбачева» (1985-1991года).

Именно к последнему этапу относятся негативные оценки, как-то:

дефицит товаров и очереди в магазинах;
высокие расходы на оборону;
неконкурентоспособность товаров;
неэффективность организационных форм ведения сельского хозяйства;
нерациональное управление прибылью и бюджетными доходами;
волюнтаризм руководства;
не заинтересованность трудающихся в результатах своего труда.

С точки зрения экономической науки, интерес представляет только сталинский период, т.к. все последующие реформы последовательно вели к реставрации капитализма и ликвидации СССР. Причины были следующими:

скрытое неприятие, высшим эшелоном власти, тех правил, которые эта власть и декларировала;

идейное средство принципов общества потребления (потребители не насыщаемы и т.п.) и коммунизма (от каждого по его способностям, каждому по его потребностям).

Заметим, если реализация идей «общества потребления» происходила в среде свободной от религиозных преследований, то в СССР, основную массу населения которого составляли потенциальные православные христиане и их потомки, коммунистические идеи внедрялись путем насильтственного насаждения атеистических доктрин. Власти вынуждены были учитывать религиозные традиции, которые сохраняли народы СССР. Не случайно «Кодекс строителя коммунизма» созвучен заповедям Моисея и Христа. Это подтверждал известный советский и российский политолог Ф.М. Бурлацкий, участвовавший в его написании [5].

1. Сопоставив планомерные усилия советской власти по уничтожению глобальных религий (православия, ислама, иудаизма и др.) с полученными результатами вполне можно

убедиться что «существующая архитектура мозга и соответствующие ей культурные навыки не отменяются. Происходит не замена, а лишь наслоение культур. Это наслоение имеет, различную степень устойчивости» - писал Абраам Моль в книге Социодинамика культуры (Пер. с фр. /. Изд. 3-е. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 416 с).

С 1917 по 1985 год власти СССР терроризировали РПЦ, но она устояла. Более того, проведенная во времена террора 1937-1938 года, перепись населения СССР показала, что православным верующими назвали себя 1/3 городского населения и 2/3 сельского, то есть более половины населения СССР. Также власть вынуждена была обратиться к церкви во время войны 1941-1945 г.г.

После падения СССР атеистические наслоения в сознании граждан России стремительно теряли свою силу, наметилась тенденция роста. По данным Левада центра, за 10 последних лет, от 68 до 77% россиян считают себя православными христианами.

Не меньшее давление испытывали последователи других верований. Нападки реализовывались по известной «православной схеме». Те же репрессии, притеснения, агитация. Во времена войны 1941-45 гг. также последовало ослабление террора.

Большевики знали, что любая вера помогает в борьбе с врагом.

Тяжёлый ущерб был нанесен исламу, когда единственной государственной письменностью признали кириллицу. Были уничтожены ценнейшие книги на арабском языке, а тех, кто прятал такие книги дома, арестовывали.

Гонения на Ислам, также как и на православие, закончились с распадом СССР, число мусульман стало расти.

Советской власти, за 70 лет, не удалось внедрить в сознание своих подданных новую культуру. Тысячелетиями формируемый код нации устоял.

По этой же причине была и будет безуспешной борьба власти с коррупцией, которая имеет свои ментальные корни в глубокой ретроспективе, в традициях оплаты труда чиновников на Руси.

Поэтому, несмотря на террор, народ необлеченный властью, отнесся к сталинскому периоду иначе, чем власти и столичная интеллигенция. До сих пор вспоминаются экономические успехи Сталина, которые были понятны и приняты большинством населения СССР.

Для выяснения позитива в сталинской экономике сравним ее с капитализмом.

Начнем с основных задач, решаемых любым собственником независимо от того является ли эта собственность государственной или частной:

Задача 1 - обеспечить ресурсами достижение целей предпринимательства, при возможно минимальной цене этих ресурсов (капитала);

Задача 2 - распределить ресурсы по направлениям использования, так чтобы поставленные цели были достигнуты, в установленные сроки и в установленных количественных и качественных показателях;

Задача 3 - организовывать и контролировать использование распределенных ресурсов в соответствии с поставленными целями, обеспечивая при этом их экономичное расходование.

Направления распределения и форму предоставления ресурсов диктуют цели собственника:

Цель социалистического производства - удовлетворение потребностей общества:

Цель капиталиста – максимизация собственного благосостояния (потребности общества при этом вторичны)

Методы и критерии принятия таких решений похожи. Но есть и различия:

1. Социалистическое планирование оперирует ресурсами в национальном масштабе, поэтому его возможности

концентрировать ресурсы на важнейших направлениях обычно значительно выше, а значит, стратегические решения по развитию экономики масштабнее.

2. Социалистическое планирование больше заботится о непосредственных потребностях общества, и потому ориентируется в первую очередь на натуральные показатели производства. Это не означает, что «денежная» рентабельность игнорируется.

3. Располагая большими ресурсами, социалистическая экономика может позволить себе инвестиции с большим сроком окупаемости.

4. Тотальное планирование, обусловленное действием закона планомерного развития народного хозяйства, избавляло предприятия СССР от периодических экономических кризисов. Экономическая устойчивость предприятий также была обусловлена невозможной в рыночной экономике ценовой политике.

5. Критерии эффективности работы предприятия определяет собственник. Для капиталистического предприятия – это прибыль, а социалистического (в сталинской модели экономики) – выполнение плановых заданий с наименьшими затратами.

6. Различие в категориях «прибыль» и «себестоимость» вызвано тем, что при социализме:

нет стихийного перелива капиталов и, не действует закон конкуренции;

нет капиталистического закона максимальной прибыли, равно как и средней прибыли.

для функционирования предприятия не обязательно, чтобы оно получало прибыль.

То есть, если при капитализме могут существовать только прибыльные предприятия, то при социализме право на жизнь имеют даже вовсе нерентабельные предприятия, если их продукция необходима обществу. В сталинской экономике прибыль носила прикладной характер инструмента

позволяющего планировать перераспределение чистого дохода высокорентабельных предприятий в пользу малорентабельных и убыточных. Не оценивая прибыль развивать экономику было нельзя.

7. В социалистической экономике при постоянной цене на данный продукт и при данном количестве произведенного продукта снижение себестоимости и повышение прибыли абсолютно равнозначны. Разность между величинами этих показателей появляется тогда, когда производитель имеет возможность повышать цену или выбирать для производства более выгодную продукцию, то есть когда закон стоимости является регулятором производства.

8. Стalinская экономика отличалась и от капитализма и от «рыночного социализма» определяющей ролью натуральных показателей среди критериев эффективности работы предприятия. Высокий удельный вес натуральных показателей подчинял всю «коммерческую», договорную деятельность предприятий задаче достижения установленных планом значений этих показателей. Стоимостные показатели играли второстепенную роль. Они не определяли направление или темпы развития производства.

9. Важнейшим системообразующим элементом сталинской модели экономики являлось регулярное снижение цен. Причем, не только розничных цен на продукты потребления, о чем все знают, но и оптовых цен на продукцию государственных предприятий. Возможности производителей повышать цену или выбирать для производства более выгодную продукцию отсутствовали или были очень ограничены. Обе эти возможности были предоставлены предприятиям реформами, начатыми после смерти И.В.Сталина. Они и сделали позднюю советскую экономику «затратной».

10. Социалистическое производство в основном планировалось в соответствии с потребностями, а не со спросом! Но рыночные формы управления имелись. "Рынок" нужен был для того чтобы соблюдать баланс спрос-

предложение, а главное чтобы ограничивать потребности только платежеспособностью. Но планировать удовлетворение необходимых потребностей и, постепенно расширять их перечень, было вполне возможно. Может ли это сделать рынок? Нет. Так как не существует конструкции рынка, при котором создание Магнитки в нэпманско-крестьянском государстве, каким был ранний СССР, будет выгодным. Сталинская «высшая рентабельность» достигается только через сознательные решения, т.е. через план. Ни для какой «саморегуляции» она не достижима[72].

Сталинская экономическая модель демонстрировала высокую экономическую эффективность. Страна дважды и очень быстро поднималась из руин. Тем не менее, в считанные дни после смерти Сталина начался процесс реструктуризации министерств, означавший перемещение управленческих полномочий из центра в республики, прекратилась практика регулярного снижения цен, сократилось число натуральных плановых показателей в пользу показателей укрупненных и стоимостных с 9490 показателей в 1953-м до 1780 (!) в 1958 году.

Со сталинской моделью экономики было покончено.

В условиях меньшей роли натуральных плановых показателей и отсутствия практики регулярного снижения цен уже имело значение то, что основным критерием оценки работы предприятия стала прибыль, а не себестоимость. Экономика стала «затратной» - теперь увеличения прибыли можно было добиться и без снижения себестоимости.

Почему же началась эрозия внешне успешной экономической системы и, почему, попыток возврата к сталинской модели экономики просто не было?

Причину, хотя и неполно, объяснил В.М.Молотов: «Все хотели передышки, полегче жить» [87]. И децентрализация управления, и перевод планирования на укрупненные и стоимостные показатели, и, придание хозрасчету функций регулятора экономики обещали бюрократии меньше работы «за те же деньги». А ослабление государственного контроля над

экономикой и расширение сферы рыночных отношений не только делали появление «теневой» экономики возможным и неизбежным, но позволяли и относительно более законопослушным руководителям предприятий «полегче жить», извлекая материальные и иные блага из своего положения «управляющих» социалистической собственностью. Постепенно осознание партийно-хозяйственной бюрократией своих личных интересов привело к реставрации капитализма в процессе «перестройки».

В сторону капитализма СССР экономически пошел с началом «косыгинской» реформы, которая означала расширение сферы товарного производства на всю экономику. И.В. Сталин же намечал движение в прямо противоположном направлении. В «Экономических проблемах социализма в СССР» он писал: товарное обращение с его "денежным хозяйством" исчезнет, как ненужный элемент народного хозяйства».

Развернувшись к капитализму, власти СССР начали его изучать. В 1964 году вышла, в переводе с английского, книга американского ученого Пола Самуэльсона «Экономикс». В 1971 году издательство «Экономика» издало сокращенный 807 страничный перевод, изданного в 1964 году в США издательством Прентис-Холл, шести томного труда «Курс для высшего управленческого персонала». Тираж составил 100000 книг. Советские руководители непосредственно могли ознакомиться с системой управления затратами, прибылью, техникой бюджетирования, коэффициентами ликвидности, формулами определения оптимального размера партии заказа и многими другими примерами применения достижений рыночной экономики в предпринимательской практике США.

Нерусский дух двигал Советский Союз, который не исчерпал свой потенциал, в капитализм.

О системе планирования

Исследуя опыт СССР нельзя не отметить систему планирования. Ее результативность была выдающейся. Вполне

справедливо замечание: «У СССР было три железных обруча, скрепляющих страну в единое монолитное государство: силовые структуры, партия и централизованное распределение ресурсов, осуществляемое Госпланом. Неслучайно, что политическая система СССР не пережила Госплан и на полгода» [43].

Очень важным аспектом в работе Госплана СССР являлось право привлекать для разработки планов Академию наук СССР, академии наук союзных республик, отраслевые академии наук, научно-исследовательские, технологические и проектно-конструкторские организации, высшие учебные заведения, а также получать всю необходимую информацию от ЦСУ СССР, от всех министерств и ведомств, а также непосредственно от предприятий. Подобный сплав теории и практики позволял СССР показывать высокие темпы экономического развития. С формированием советской системы планирования и деятельностью Госплана СССР связаны имена нобелевских лауреатов В. В. Леонтьева и Л.С. Канторовича, а также В.С. Немчинова, Н.П. Федоренко и других разработчиков методологии оптимального планирования, в основе которого лежали исследования в сфере межотраслевого балансирования. «Однако не было случая, чтобы проекты решений, обоснованные этими расчетами, закладывались в план. Причина в том, что получаемые результаты не укладывались в представления «Старой площади» т.е. ЦК КПСС» [40].

Если обратиться к актуальной мировой практике, то привлечение сторонних организаций для разработки прогнозов и планов развития страны активно практикуют многие страны, например, США и Китай.

Но, капитализм гонится за прибылью, поэтому в "развитых" странах "предложение рождает спрос", то есть производятся и реализуются вещи не нужные людям. Образ «необходимого» товара создается искусственно, с использованием нейролингвистических и иных приёмов воздействия на мозг и психику людей. В то же время в

"развивающихся" странах потребности даже на необходимые продукты остаются существенно ограниченными их платежеспособным спросом.

Случайным ли образом идет этот процесс. Нет. Современный рынок - рынок «регулируемый». Но эта "регулировка" специфична – её цель планирование и организация анархии на рынках, дабы крупные банки и финансисты могли свободно перераспределять материальные ценности.

Госплан СССР разрабатывал планы позволяющие удовлетворять растущие потребности общества. Рыночной экономике это не доступно. Никакой рынок не может обнаружить потребности. В этом рынку нужно помогать. Например, можно не увидеть, что часть потребностей уже погашена и,пустить экономику по пути экстенсивного роста не очень нужных продуктов. И в натуральных показателях всё будет хорошо, и люди при деле, но пользы мало. Такая ситуация была обычной для позднего СССР. Магазины были завалены ширпотребом, не пользующимся спросом.

Если уродливые штаны не раскупаются, то их снимают с производства и при капитализме, и при социализме. При капитализме – потому, что они не приносят прибыли, при социализме – потому, что никому не нужны.

При капитализме крайне неравномерное распределение общественного богатства формирует такой спрос, которого бы при равномерном, а точнее разумном, распределении этого богатства не было бы. Речь о спросе на VIP предметы потребления. То есть, вместо хлеба в пухнущей от голода Нигерии производят Мерседесы в сытой Германии, только потому, что спроса (денег) в Нигерии нет даже на хлеб, а в Германии есть - на Мерседесы.

При социализме такого неравномерного распределения богатств быть не может.

В целом идеи плановой экономики, апробированные в СССР, не чужды западному миру. Их повсеместно внедряют в

той или иной степени. В чрезвычайных ситуациях, такая модель единственно возможная.

О высокой эффективности советской плановой экономики, по нашему мнению, свидетельствует также следующий факт.

Нобелевскую премию по экономике за 2012 год поделили между собой Элвин Рот (Alvin Roth) и Ллойд Шепли (Lloyd Shapley) за работу по созданию соответствия между спросом и предложением во всем - от одиноких мужчин и женщин до доноров органов и их получателей. Реализация алгоритма Шепли была осуществлена Ротом. Он использовал экспериментальную экономику и рыночное моделирование, для решения проблем реального мира. Среди них ежегодный поиск соответствия между 20000 поступающими на работу молодых врачей и американскими больницами, а также поиск подходящих школ Нью-Йорка для 90000 школьников старших классов.

Подобные проблемы в плановой экономике решали вполне успешно, задолго до разработки алгоритма Шепли. Практически каждый выпускник советского вуза знал, что будет обеспечен работой по специальности. При этом, если выпускник имел семью, он мог быть обеспечен жильем. Уверенность в завтрашнем дне порождала оптимизм. Унылый внешне, если судить по «одёжке», СССР никогда не был скучной и неинтересной страной. В нём развивались не шопинг и селфимания, а Наука и Искусство.

О безработице

Безработицы в СССР, по сути, не было. Тунеядство уголовно преследовалось. Моральный кодекс строителя коммунизма жестко требовал: «Добросовестный труд на благо общества: кто не работает, тот не ест. Важно, что подобное требование встречается в Новом Завете во Втором послании к Фессалоникийцам апостола Павла: «Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь».

Авторы Морального кодекса учитывали внутренний мир советских людей, а апостол Павел знал, что физический труд человеку заповедан Богом. В Библии в книге Бытия буквально на второй странице написано: «И взял Господь Бог человека, и поселил его в саду Эдемском, чтобы возделывать его и хранить». Все первые христиане, преданий которых придерживается православная (ортодоксальная) церковь, трудились. Например, апостол Павел обеспечивал себя, изготавливая и продавая палатки.

Не менее требовательно обязывает к труду Ислам. Любая непродуктивная работа запрещена шариатом. Считается, что бесполезный труд приводит к неверию. Не поощряется даже вынужденное безделье. Пророк Мухаммед призывал трудиться до последнего момента жизни: «Если пробьет последний час и застанет тебя, несущего саженец дерева, чтобы посадить его - ступай вперед и посади его».

В сознании граждан СССР поддерживалась такая же установка к труду. При этом труд строго нормировался, по времени и нагрузкам, поскольку тяжелый труд вреден здоровью.

Иное дело – капитализм. В нем нет трудящегося – в нём есть «рабочая сила», которая продается и покупается. Безработица при капитализме необходима, чтобы стоимость «рабочей силы» не обесценивалась и поддерживалась на определенном устойчивом уровне. Одной из моделей расчета такого уровня, который называется «естественным», является равновесная «модель динамики рабочей силы», предложенная М. Фридманом, который исходил из того, что основной причиной безработицы является несовершенство информации. Эта модель построена на ангlosаксонских представлениях о свойствах рынка и потребителя.

Рассмотрим ещё несколько критических позиций, касающихся экономики СССР.

О дефиците товаров?

По нашему мнению дефицит присущ как плановой, так и рыночной системе. Его причина не в характере экономики, а в системе человеческих отношений сложившихся в СССР, в ее традициях. Ликвидация же дефицита в плановой и рыночной экономических системах, осуществляется различно. Сообразно их целевой функции.

Советский способ – наращивание производство дефицитного товара, при сохранении цены.

Рыночный способ - увеличение цены, соответственно уровню доходов населения, до уровня исчезновения дефицита. Такой объем нетрудно подсчитать исходя из объемов денежной массы на руках у людей. При этом объем денежной массы, регулируется государством, как в плановой, так и в рыночной системе. На этом, кстати, базируются идеи монетаризма.

Знало ли руководство СССР, как устраниить дефицит через повышение цен? Да! Но не шло этим путём. Цены повышали только на предметы роскоши, одновременно, понижая их на предметы первой необходимости. По сравнению с себестоимостью водка стоила в несколько раз дороже, а книги много дешевле. Это делалось для улучшения жизнь людей. Дошло до того, что даже птицу, а иногда и скот крестьяне подкармливали хлебом. Было понятно, что государство, таким образом, даёт дотации крестьянам. Дотации эти носили не рыночный, а патриархальный характер. Это факт.

Дефицит, в период позднего СССР, создавался искусственно. Теми, для которых материальные блага выше моральных ценностей. Они (спекулянты) покупали товар у государства по низкой, а продавали по более высокой цене. Или же «дефицитные» вещи не выставлялись в открытую продажу, а продавались на нелегальном рынке значительно дороже. Появились нелегальные производители дефицитных товаров, т.н. «цеховики».

Впоследствии они (спекулянты и цеховики) стали первыми российскими бизнесменами.

С этим бедствием Советская власть боролась двумя основными путями:

наказанием спекулянтов-перепродавцов; непосредственной поставкой товаров населению в места их работы, минуя магазины; также использовалась система заказов, в том числе с поставкой товаров на дом.

Рыночный механизм не действовали. Плановики знали, какие товары являются дефицитными, но цены не повышали.

Но не только психология части советского общества была причиной «дефицита». Были стратегические просчеты, приведшие к насыщению страны типовыми и невзрачными товарами. Хороший (дефицитный) товар шел из-за рубежа в «обмен» на сырье. В результате СССР становился сырьевой страной, а люди спекулянтами.

О конкурентоспособности советских товаров

Советские товары широкого потребления в основном не были конкурентоспособными.

Одна из причин – все средства производства средств производства были в руках государства. Это удешевляло их, но не позволяло производить тот спектр оборудования, который удовлетворял бы потребность населения в разнообразии и качестве товаров.

Если бы власти СССР не проявляли максимализма в данном вопросе, то задачу производства качественных и привлекательных товаров вполне можно было решить, как это делали в Югославии, ГДР, Чехословакии, Польше и других соцстранах.

Высокие расходы на оборону СССР?

Расходы на оборону не зависят от социального строя государства. Они зависят от степени военных угроз стране, её размеров, численности населения, экономической мощности, геополитической ситуации, психосоциальных особенностей населения и адекватности и амбиций высшей власти. Например, расходы на оборону США, явно не соответствует степени угроз их национальной безопасности.

Есть существенное различие в объеме и организации расходов на оборону в крупных и малых странах.

Сколько бы ни тратила, например Исландия (300 тыс. чел.) на оборону, она не сможет противостоять серьёзному агрессору. Такие страны обеспечивают безопасность путём делегирования прав по обеспечению своей обороны более мощному государству. Расходы на оборону крупных держав содержат в себе траты на защиту таких сателлитов.

Расходы на оборону системообразующих стран, также различны. Сравнивая структуру Варшавского блока и структуру НАТО, мы увидим, что в Варшавском блоке из великих держав был только СССР, а в НАТО участвуют США, ФРГ, Великобритания и другие сильные экономики. СССР, по сути, один противостоял моцам ведущих держав мира, постоянно сокращая при этом экономическое отставание.

К сожалению, военное противостояние характерное для СССР, стало чертой жизни современной России. Значит, причина противостояния не в различии взглядов на социальное или экономическое устройство государств. Мы видим их в психокультурных факторах, цивилизационных различиях.

Волюнтаризм руководства СССР?

В СССР властные полномочия реально, а не формально концентрировались на одном лидере. Больше, чем в царской России. Но, у руководителей СССР не было той глубины личной моральной ответственности за судьбу народа и внутренней культуры, которой обладали многие русские государи.

Чтобы поддерживать власть в «рабочем» состоянии были необходимы «противовесы». А их не было. Руководство СССР, начиная с Н.С. Хрущева, оторвалось от реальности. Приведем пример, известный как «рязанская катастрофа».

После поездки в США в мае 1957 г. Н.С. Хрущев произнес речь, в которой обещал за три года устроить производство мяса в стране. Реагируя, Первый секретарь Рязанского обкома КПСС А. Ларионов пообещал устроить заготовки мяса в области всего

за один год. 9 января 1959 г. эти обещания были опубликованы в "Правде". На "вызов" ответил ряд других областей. Рязанская область не успела еще приступить к реализации своей программы, как в феврале 1959 г. получила орден Ленина, а сам Ларионов стал Героем Социалистического Труда. Сдерживая обещание, рязанские руководители распорядились забить весь приплод 1959 г. и большую часть молочного скота, выращенного колхозниками в своих хозяйствах. Были организованы закупки скота в соседних областях за счет средств из общественных фондов, предназначенных для приобретения машин, строительства школ и т.д. 16 декабря местные власти торжественно рапортовали о стопроцентном выполнении плана: область "продала" государству 150 тыс. т. мяса, в три раза превысив поставку предыдущего года; обязательства же на 1960 г. брались еще более высокие - 180 тыс. т! Однако в 1960 г. заготовки не превысили 30 тыс. т: после массового забоя предыдущего года поголовье уменьшилось на 65 %. К концу 1960 г. скрывать катастрофу стало невозможно, и Ларионов покончил жизнь самоубийством. Таких «героев» было много. Чаще всего их достижения были лишь обманом, приписками в отчетности. Впрочем, искажения отчетности, также характерны рыночной экономике.

О не эффективности организационных форм ведения сельского хозяйства

Известно, что территория бывшего СССР, по климатическим условиям, менее благоприятна для сельского хозяйства, чем территория США и Западной Европы. Значит, сельское хозяйство России не может, без ущерба, копировать аграрный комплекс западных стран. Сельское хозяйство дореволюционной России тоже сильно отличалось от таковой на Западе. Ещё экономисты XIX века, например А.Н. Энгельгардт, доказали абсурдность использования в России принципов западного землепользования.

В аспекте климатических условий сельского хозяйства России не лишне вспомнить о таком «феномене» как

привлечение горожан к уборке урожая. Оно было логичным и грамотным. Почему?

Во-первых, в условиях климата СССР трудовые нагрузки в сельском хозяйстве нельзя распределить равномерно. Сама природа ввела неравномерное распределение. Есть страда, есть посевная – в такие дни крестьяне должны трудиться с утра до ночи. Остальное время спокойнее.

Во-вторых, соотношение между сельским и городским населением явно в пользу горожан. Поэтому было разумно, во время страды, перебрасывать часть рабочей силы из городов в деревню.

Реформы Н.С. Хрущева по сути дела поставили вопрос об оценке эффективности общественного (коллективного) производства товаров, в сравнении с частнособственническим. Однако, последовавшая в годы «перестройки» оценка этих способов хозяйствования была осуществлена не вполне корректно.

Новые реформаторы заметили, что эффективность личных хозяйств, выше, чем колхозов и совхозов и решили, что имеет место демонстрация преимуществ частнособственнического характера труда, перед коллективным трудом.

Они «не заметили», что на деле - личные подворья, были лишь верхушками айсберга, колхозно-совхозной собственности. Из колхозов и совхозов люди получали навоз для удобрений, зерно для корма птицы, солому для скота, иногда молодняк. Это прямые дотации. Печёный хлеб, по невысоким ценам – косвенные дотации.

Когда исчезли эти скрытые дотации, стало понятно, что нельзя структуру сельского хозяйства СССР рассматривать раздельно, отделяя колхозы и совхозы от личных подворий. Это был единый хозяйственный комплекс.

О взаимосвязи коллективного и личного хозяйства в СССР говорит следующий пример. Бывший руководитель колхоза «Имени XXI съезда КПСС» в селе Виноградово, Херсонской

области, А.Т. Малевский рассказывает, что в его колхозе было 25 тысяч голов овец, а у населения – 4,5 тысяч. Вместе сдавали государству – 92 тонны шерсти. После ликвидации колхоза у населения осталось не более 100 голов овец. В 45 раз меньше, чем при Союзе! Таких примеров – масса!

Говорят ли приведенные примеры о преимуществе коллективной формы хозяйствования над частнопредпринимательской формой. На наш взгляд нет. Налицо лишь необходимость существования симбиоза крупных, средних и личных приусадебных хозяйств, а также потребность в сезонной помощи «селу» со стороны «города». Всё это должно опосредовать качественной логистикой и системой взаимной ответственности и помощи.

Нерациональное управление прибылью и бюджетными доходами?

Если основной проблемой капиталистического общества являются кризисы, то у плановой экономики другая главная проблема - мотивация к труду. Считается, что советские граждане не были заинтересованы в результатах своего труда. Отчасти это верно. Стремление к материальному достатку в России менее выражено, чем в Европе. Но более важным фактором была практика управления прибылью предприятий и бюджетными доходами.

Руководители предприятий, успешно продвигающие передовые технологии и получающие дополнительную прибыль за счет снижения себестоимости, не могли использовать её для расширения производства, если таковое не предусматривалось планом – государственным заданием. Вся сверхплановая прибыль изымалась в бюджет. Стимулом к эффективной работе для них было уважение общества, предоставление улучшенного жилья, персонального транспорта и денежных премий.

Похожие проблемы испытывали руководители регионов различного уровня. Например, если какой либо район успешно перевыполнял план по сбору налога с продаж, то

перевыполнение вполне могло быть направлено на финансирование районов менее эффективно администрирующих налоги.

О ценовой политике СССР?

Здесь можно отметить 4 позиции:

1. Цены формировались с учетом полезности товара и платёжеспособности населения, без «оглядки» на себестоимость реализуемой продукции. Книги стоили значительно ниже, а водка много выше их себестоимости.

2. Цена на товары были фиксированными, с тенденцией системного регулярного снижения. Это стимулировало предприятия более экономно расходовать материально-сырьевые ресурсы страны и позитивно принималось населением.

3. Цены учитывали затраты на производство, доставку и реализацию, продукции зависящие от географической, климатической, экономической и политические характеристики региона. В СССР существовало 3 пояса единых розничных цен. Например: к первому поясу относились Москва, Ленинград, столицы союзных республик, Прибалтика и ЗАТО, к третьему поясу относились районы Крайнего Севера, Колымы, Новой Земли, вся оставшаяся территория страны относилась ко второму ценовому поясу.

Наиболее низкие цены устанавливались для 1-го пояса, к которому относились районы массового производства данного товара, с низким уровнем издержек на его производство и транспортировку. Самым дорогим был 3-й пояс.

4. В СССР единые розничные цены устанавливались в государственной торговле.

Помимо этого, существовали колхозные рынки, где граждане могли реализовывать, в основном изготовленную ими же сельхозпродукцию или иные товары, по свободным рыночным ценам. Цены на рынке были выше, чем в государственной торговле. Туда шли покупать товар без очереди и высокого качества. То есть, у советского человека был

выбор, либо потратить время, но сэкономить деньги, либо сэкономить деньги, но потратить время. Сейчас ситуация подобна советской: товар можно купить в магазине возле дома, а можно ехать в крупный торговый центр какого-либо ритейлера, где товар дешевле.

Об устойчивости советской экономики

Советская экономика обладала громадным запасом прочности.

Примеры:

1. Во время Великой отечественной войны, даже на оккупированных территориях, использовалась советская валюта.

2. До сих пор экономика России держится на инфраструктуре созданной в СССР, используются изобретения того периода, большинство людей живет в квартирах, бесплатно им предоставленных Советской властью.

3. Антиалкогольная кампания Горбачёва. Немного в мировой истории примеров, когда руководство страны, добровольно отказывалось от громадных бюджетных поступлений. Бюджет, в первые годы, кампании потерял около 12-ти процентов. М.С. Горбачев фактически ликвидировал государственную монополию на торговлю спиртным, и система, при этом не рухнула.

4. Плановая экономика сталинского периода исключала кризисы.

Для того, что бы уничтожить СССР пришлось спровоцировать межнациональные конфликты, раздачу ресурсов, усилить внешнеполитическое давление, путём надругательства над историей и культурой морально дезориентировать население.

Тем не менее, СССР был обречен. Потому, что идея коммунизма, который якобы строили в СССР и внутренние мотивации граждан СССР были разнонаправлены.

Какие же выводы даёт нам урок существования СССР? Например, следующие:

1. Плановая система – экономична и технологически устойчива, но не достаточно интегрирована в психологию и ментальность социума, а поэтому не может быть реализована без соответствующей адаптации.

Рыночная система – вполне ориентирована на психологию определенного типа индивидов, но её цель - максимизация благ, ведет к стремлению субъектов этой системы монополизировать рынок. По сути это означает ликвидацию рынка. Рыночная система всегда неустойчива. Её функционирование связано с подавлением воли слабого и его эксплуатацией.

2. Экономика может быть эффективна только в том случае, если ее модель и ментальность населения адекватны друг другу. Значит, национальные экономики всегда специфичны и, это необходимо принимать во внимание, при их формировании.

Существующая модель экономики России, являющая модификацией англо-саксонской экономической модели, не соответствует ментальности населения России, а значит, не может быть эффективной.

Единственная экономика, модель которой соответствует ментальности своего населения – это экономика США. На настоящий момент – это самая эффективная экономика в мире, если оценивать её в системе ценностей ангlosаксов.

3. Эффективность экономики необходимо оценивать не только с точки зрения роста стоимостных показателей, но и с точки зрения её социальной полезности, что не возможно без оценки количественных показателей выпуска товаров и их реализации на рынке, по доступным для основной массы населения ценам.

4. Система планирования в СССР показала свою высокую эффективность. Современные информационные технологии позволяют использовать эту систему в рыночной экономики, при определенных организационных изменениях этой системы и пересмотре системы ценностей.

5. Без принуждения и определенной жесткости экономику России развивать невозможно. Об этом свидетельствует история и современные исследования в области неврологии и психолингвистики, о которых говорилось ранее.

3.4. Предпосылка 4. Оценка практики применения современных моделей экономических систем и методов финансового менеджмента

Конфуция спросили, с чего он начнёт наводить порядок в государстве? Он сказал: «С исправления имён». Вы говорите неясно. Зачем исправлять?

Конфуций ответил: Если названия неправильны, то и слова неверны. Если слова неверны, то и дела не делаются» (Лунь Юй, 13, 3).

Не будем оригинальными, если скажем, что для оценки эффективности какой-либо работы нужно знать для чего она делалась. Поэтому, если следовать Конфуцию, анализ опыта принятия решений следует начинать с целей и основных критериев, с помощью которых можно оценить результативность достижения этих целей. В этой связи предлагается следующая тематическая последовательность рассмотрения исследуемого вопроса: о целях; о стоимости капитала; о измерителях и измерениях; о принятии решений и рисках, включая проблемы связанные с практическим применением нормального и логнормального распределения, натуралистическим подходом в принятии решений и свойствами фрактальных систем. Итак, По-порядку.

3.4.1. О целях

Сейчас распространено мнение, что в качестве основного критерия эффективности деятельности предприятия и целесообразности принятия решений следует рассматривать рост благосостояния его собственников — акционеров. «Теория получила название «Wealth Maximisation Theory» или теории максимизации стоимости. Её предложил Герберт Саймон

(Herbert Simon) в рамках разработанной им теории принятия решений в коммерческих организациях, известной как "теория ограниченной рациональности". Теория предполагает, что рост доходов акционеров должен достигаться не только посредством получения текущих доходов в виде дивидендов, но и посредством максимизации акционерного капитала, отражающегося в росте рыночной стоимости акций. Такой подход основан на идее достижения экономического и социального процветания в стране через частную собственность, по мере роста которой растет и благосостояние общества в целом.

Российская практика показала, что основная идея теории – это удачный ход, с помощью которого менеджеры компаний и мажоритарные акционеры могут привлекать финансовые ресурсы миноритарных инвесторов и использовать их в своих целях.

Также не правильно ставить знак равенства между богатством акционеров и акционерной стоимостью компании. Максимизация стоимости не обязательно приводит к максимизации богатства для акционеров. Стоимость можно максимизировать в ущерб богатству.

Так для увеличения своей стоимости компания может просто воздерживаться от выплаты денежных потоков, с тем, чтобы поддерживать ожидания высоких будущих выплат. Также, поскольку стоимость обычно измеряется курсом акций компании, ее поднимают посредством манипулирования фундаментальными показателями и ожиданиями инвесторов.

Существует еще много теорий предлагающих критерии, с помощью которых можно измерить эффективность деятельности компаний, в том числе, не финансовые критерии. Например, как это предложено в системе сбалансированных показателей. Но все они, в итоге, ориентированы на максимизацию того, что принято называть стоимостью в материалистическом понимании этого понятия в системе ценностей человека западной цивилизации.

Культура и ментальность населения России иная. Поэтому иной должна быть и цель менеджмента, и, подходы к оценке эффективности бизнеса.

Так, рассматривая понятие «богатство» с позиций православной этики и ислама, можно видеть определенное сходство их позиций. И Православие, и Ислам считают, что человек должен честно выполнять свою работу. Более того максимально стараться для других. В их понимании быть богатым означает иметь много от Бога. А Бог дает не только материальные блага, но прежде всего духовные - самого Себя. Такой человек доброжелателен и честен. Ему доверяют. Следствием является тот факт, что с таким предпринимателем заключают контракты, дают ему в долг, становятся его постоянными клиентами. Такой человек или предприятие успешны. Их богатство приобретается в ходе общения, которое является движением духа и мысли человека. Общение с клиентурой и банкирами, с государственными органами и общественными организациями. «Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей» - учит русская пословица. Многие, по опыту знают, что в России не в меньшей степени, чем деньги, бизнес движут «связи», т.е. неформальные отношения.

Другой составляющей богатства человека (бизнеса) являются уже имеющиеся у него материальные блага.

Лишь в симбиозе имеющихся у предпринимателя материальных благ (активов) с возможностями которое дает ему имидж честного, надежного и успешного предпринимателя возможно стабильное существование и развитие бизнеса.

Но главным, первичным богатством является духовное богатство или совокупность духовных благ.

Что такое духовные блага? Это идеи, это состояние спокойной уверенности и достаточности воли совершить задуманное и многое другое.

То есть для успеха в бизнесе необходимо управлять не только активами и знаниями, но и духом, как совокупностью волевых усилий всех работников организации.

Духовные блага являются главными в предпринимательской деятельности:

Без идеи, каким бизнесом заняться и как его реализовать – бизнеса не будет.

Без идеи как соединить имеющиеся активы с клиентурой – бизнеса не будет.

Без идеи как привлечь капитал из внешних источников – бизнеса не будет.

Кроме того, без идей невозможно познавать окружающий Мир, его Природу, создавать новые продукты и технологии, улучшить качество жизни.

Закономерен вопрос: Как установить наличие и измерить величину таких благ?

Например, как измерить степень доверия к предприятию?

На наш взгляд, частично, подтверждением того, что предприятию доверяют, является факт того, что:

тебе дают в долг;

приобретают твои акции и облигации;

с тобой заключают контракты;

с тобой делятся или тебе продают идеи.

Как измерить, что бизнес имеет идеи, обеспечивающие не только его существование и развитие, но и идеи способные значительно улучшить его качество и главное, качество жизни других людей?

Ответ известен – это наличие нематериальных активов и ведение бизнесом самостоятельных научно-исследовательских разработок.

Для того, чтобы иметь возможность оценить стремление и возможности организации воплотить свои коммерческие идеи на основе имеющихся материальных ресурсов отчетность предприятий целесообразно расширить.

В частности, баланс предприятия может иметь следующий вид:

Таблица 4. Проект формы баланса предприятия.

АКТИВ	ПАССИВ
Раздел 1. Внеборотные активы: в т.ч. основные средства; нематериальные активы	Раздел 4. Собственный капитал и резервы.
Раздел 2. Оборотные активы.	Раздел 5. Долгосрочные обязательства.
Раздел 3. Потенциал притока стоимости компании: доля стоимости, поступающая от постоянных клиентов; доля стоимости, поступающая по заключенным контрактам, в том числе по контрактам с государственными и общественными организациями; доля стоимости, поступающей по иным основаниям; доля притока направляемого на формирование собственного капитала компании и ее имидж («Доля активов направляемых на научно-исследовательские разработки» и «Доля притока стоимости, направляемая на исполнение социальных обязательств» и т.п.)	Раздел 6. Краткосрочные обязательства. Раздел 7. «Источники к обеспечению»

Помимо введения новых разделов, необходимо модифицировать традиционные разделы и статьи финансовой отчетности. По иному, взглянуть на ставшие классическими понятиями «оборотные активы», «внеборотные активы», «амortизация». С новым содержанием этих понятий можно ознакомиться в статье «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства» опубликованной автором в журналах «Проблемы современной экономики» и «Общество и экономика в 2007 году [65].

В этих работах автор предлагает отказаться от амортизации, как экономического инструмента.

Такое расширение информации, на наш взгляд, существенно снизит риски бизнеса, так как позволит более правильно оценивать не только финансовое положение организации, но и её возможности развития, а значит, снизит риски потенциальных банкротств. Российский бизнес должен быть более открытым.

Но не противоречат ли предлагаемые, в разделе 3 модели баланса, статьи принципам и правилам бухгалтерского учета?

По нашему мнению нет. Так как нет никакого принципиального отличия в содержании статьи баланса

«Дебиторская задолженность» и, например, предлагаемой статьи «Доля стоимости, поступающая от постоянных клиентов». Поскольку речь идет о заключенных контрактах, то они, безусловно, являются активами и носят все признаки финансовых инструментов.

Несколько сложнее со статьями балансовой отчетности, величины стоимостных показателей которых основаны на прогнозных методологиях. Однако и в этом случае прецедент имеет место быть. Например, статьи «Нематериальные активы» или «Финансовые вложения».

И наконец, в обоснование предложений расширяющих номенклатуру статей балансовой отчетности зададим вопрос и ответим на него: Могут ли оборотные или внеоборотные средства дать хотя бы один дополнительный рубль, если не будет клиентуры, покупателей? Ответ однозначен – нет, не могут. Только в совокупности они способны приносить доход. А раз так, то и в балансе должно быть отражено не только имущество, но и потенциальные возможности организации, позволяющие с помощью этого имущества изменять свое экономическое состояние.

Приведенная модель формы №1 отчетности, на наш взгляд, позволяет оценить результат достижения бизнесом поставленных целей, которые, как было замечено ранее, должны отличаться от известных нам ныне.

Исходя из анализа понятия «богатства» применительно к ментальности российского населения, например склонности к риску, цель бизнеса, в том числе и финансового менеджмента, может быть следующей: Сохранение и преумножение богатства организации, при условии обеспечения экономической безопасности собственников и работников организации, а также гармоничных отношений с окружающей экономической средой. Понятно, что реализация такой цели, возможна только при условии соответствующего законодательного и идеологического обеспечения. Но стабильное развитие экономики и уверенность людей в своем будущем того стоят.

Поскольку, если вы проиграли финансовую стабильность, упустили контроль над ценами и деньгами, вы упустили не только возможность экономического развития, но и все социальные вопросы. Вы не создадите рабочее место, зарплату, пенсию, социальные выплаты и так далее.

Для расчета количественных значений показателя «богатство» в денежных измерителях можно использовать, например, такие формулы:

Богатство реальное = собственный капитал + доверенные средства (заемный капитал + инвестиции)

Богатство потенциальное = Богатство реальное + Стоимость заключенных контрактов?

Чем больше теме доверяют, чем больше у тебя друзей, тем большим объёмом финансовых ресурсов ты оперируешь, тем больше шансов увеличить собственный капитал.

В основе расчета показателя «Богатство» должны быть рыночные цены элементов этого богатства, т.к. их величина определена полезностью вещи.

Расширенную номенклатуру статей балансовой отчетности целесообразно использовать для расчета показателей характеризующих финансовую устойчивость организации, имея в виду, например, величину доли контрактов с государственными компаниями и долю постоянной клиентуры.

Возможны и качественные показатели «богатства», дополняющие его. Например: прирост величины нематериальных активов, созданных сотрудниками организации; коэффициент обновления нематериальных активов; доля собственных разработок нематериальных активов на одного сотрудника и т.п. Или, доля расходов на благотворительность в общем объеме «социальных обязательств» организации, осуществленных сверх этого объема. Рука дающего, не оскудеет!

Исходя из приоритета общественных интересов над частными, считаем, что национальная модель баланса должна

отражать роль организации в обеспечении потребностей общества, т.е. с раздела содержащего характеристики выполнения предприятием социальных обязательств (замена налогов) и умение его менеджеров взаимодействовать с внешней экономической средой.

Обращаем внимание, что предлагаемая модель баланса не содержит в составе раздела «Собственный капитал» статью «Прибыль».

Во-первых, потому, что предлагаемая модель экономической системы России не имеет в своем составе бюджетной и налоговой систем.

Во-вторых, автор присоединяется к мнению тех, кто считает, что в природе «прибыли» не существует, а есть закон сохранения энергии. В экономике капиталы перетекают из одного рынка в другой, от одного коммерсанта к другому. Прибыль или убыток лишь расчетные величины характеризующие объем и направление движение капитала компании. Для их расчета достаточно определить, как изменилась величина собственного капитала за отчетный период.

3.4.2. О стоимости капитала

Существующая методология определения цены капитала не учитывает многие важные обстоятельства. Например, расходы, связанные с урегулированием взаимоотношений со стейкхолдерами, спонсорами, имиджевыми клиентами или представителями государственной власти. Об этом автор писал в своих статьях, посвященных показателю WACC [66], [67], [68].

В таблице 5 представлена классификация капитала с учетом названных факторов.

Другими, важными факторами, которые не учитывают известные методики расчета стоимости капитала, являются:

ограниченный во времени срок функционирования предприятий (бизнеса);

ограниченный для данного времени спрос на товар или финансовый инструмент;

ограниченная для данного времени величина цены товара или финансового инструмента.

Таблица 5. Классификация капитала компании

Вид собственного капитала	Характеристика капитала	Цена капитала зависит от:
Капитал, непосредственно влияющий на рост и стоимость компании	Взносы учредителей, акционерный капитал, реинвестированная прибыль	Требований собственников (дивидендная политика); Экономичности мероприятий по привлечению спонсоров и имиджевых клиентов; величины потерь от брака и порчи (политика качества); штрафов, пени и налогов (политика оптимизации)
Капитал, косвенно влияющий на рост компании и её стоимость	Часть собственного капитала компании, направляемая на регулирование отношений со стейкхолдерами	От политики в области агентских отношений расходами из прибыли на: повышение квалификации персонала, социальные мероприятия, взаимоотношения с органами власти и т.п.
Капитал, обеспечивающий финансовую устойчивость компании*	Резервы и страховые фонды, формируемые за счет прибыли. Неиспользуемая часть собственного капитала.	Величины резервов и страховых фондов (политика управления финансовыми рисками) и величины упущенной выгоды.

*) По мнению автора, исходя из классического определения термина «капитал», как «стоимости приносящей прибавочную стоимость» резервы и страховые фонды являющиеся частью богатства компании, нельзя считать капиталом. Их следует считать расходами на привлечение капитала и учитывать в соответствующих расчетах, например WACC.

Принятие названных факторов во внимание приводит к интересным научным результатам. Например, известная теория стоимости и структуры капитала лауреатов Нобелевской премии по экономики Ф. Модильяни и М. Миллера (М&М) в качестве основного допуска предполагает неограниченный срок жизни компании (принцип перпетуитетности). Предложенный российскими учёными отказ от этого принципа привел к созданию фактически новой теории – концепции БФО (Брусов, Филатова, Орехова).

Сравнение результатов расчетов осуществленных на основе принципов теории (М&М) и на основе концепции БФО показало, что теория Модильяни - Миллера, в силу ее перпетуитетности, занижает (причем зачастую существенно) оценку средневзвешенной стоимости капитала, стоимости собственного капитала компании и завышает (также зачастую существенно) оценку капитализации компаний.

Поэтому можно ставить вопрос о необходимости замены, по крайне мере в отечественной практике бизнеса, теории (М&М) концепцией БФО. Причем это касается всего спектра задач менеджмента компании: от управления основной производственной деятельностью до управления инвестиционными проектами компании [4].

Принятие во внимание ограничений рынка по количественному спросу на продукцию в каком-либо регионе и невозможность выпуска альтернативной продукции, приводит к тому, что компания может принять решение повысить цену товара, увеличив при этом расходы на формирование бренда. При сравнении рентабельностей до брендирования и после, вполне возможна ситуация процентного роста прибыли при одновременном снижении показателей рентабельности [70].

3.4.3. Об измерителях и измерениях

Измеритель – это критерий, с помощью которого можно оценить изменение чего-либо, например финансов.

Измерение – процесс оценки изменения величины измерителя с помощью принятой методики.

Наша задача установить позволяют ли современные измерители и методы измерения адекватно оценивать изменения, происходящие в экономике, в том числе в финансах.

Рассмотрим их на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

На макроэкономическом уровне наиболее известен показатель ВВП (валовой внутренний продукт), автором которого является лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец.

ВВП удерживает лидерство, как интегральный измеритель экономического роста, более 80 лет. Всё это время идёт работа по поиску критерия, более точно характеризующего изменения в экономики. Примерами таких показателей являются – стоимость человеческой жизни [31], генеральный индикатор прогресса или GPI [117] и т.п.

На микроэкономическом уровне основным критерием оценки экономического роста предприятия является показатель экономической добавленной стоимости (EVA), тесно связанный по своей экономической природе с показателями, характеризующими прибыль бизнеса и чистый денежный поток.

Все выше названные показатели являются стоимостными, измеряемыми в денежных единицах. При этом базовым является критерий экономической добавленной стоимости. Это особенно хорошо видно из формулы расчета ВВП производственным методом, согласно которому $\text{ВВП} = \text{сумма добавленных стоимостей}$ [45].

Современная экономическая теория рекомендует всемерно увеличивать добавленную стоимость, так же как и другие вышеназванные измерители. Но, эти критерии не отражают действительные изменения состояния экономики страны или предприятия, так как включают в себя стоимость бесполезных работ и потраченных ресурсов, в том числе невосполнимых природой. Приведем несколько простых известных бытовых примеров.

ЖКХ – увеличивает температуру в помещениях, заставляя населении открывать форточки, что приводит к ещё большему расходу тепла. Это позволяет ЖКХ увеличить величину счетов и, соответственно, добавленную стоимость и прибыль. Близкая ситуация с оплатой других коммунальных услуг, например электроэнергии.

Здравоохранение:

для увеличения объемов выполненных работ позволяющих получить больший объем средств от страховых медицинских компаний одна и та же работа выполняется с привлечением большего количества специалистов. Например, из поликлиники А больной направляется в поликлинику Б чтобы получить направление на процедуру которая предоставляется в поликлинике А из которой больной и приехал. То есть лечение больного осуществляется по возможно длинному пути. При этом добавленную стоимость попутно зарабатывают и транспортные компании;

для того чтобы врач мог заработать он не должен лечить, так как добавленную стоимость приносят не здоровые, а больные. Поэтому, вся медицина и фармацевтика, ориентирована лишь на снятие симптомов заболеваний.

Банковская система - следование рекомендациям Базельского соглашения об увеличении банковского капитала и банковских резервов, приводит к увеличению процентных ставок по кредитам и соответственно увеличению цены товаров и услуг. Это является фактором, увеличивающим добавленную стоимость.

Государственная сфера – постоянный рост документооборота, главным образом различных форм отчетности и инструкций, приводит к постоянному росту административного персонала. Численность государственных и муниципальных служащих в России значительно превысила их численность в СССР (около 1 млн. чел.), число жителей в котором было больше, чем в 2 раза. Неадекватный эффективности экономики рост числа чиновников

подтверждает опыт автора. Так в конце 1980 и начале 1990 годов в Контрольно-бюджетном комитете СССР работало около 180 человек, а в созданной в 1995 году Счетной палате Российской Федерации получают заработную плату около 2000 человек. Увеличение объемов реальных возмещений средств в бюджет (поступления на счета казначейства, а не сумма выявленных нарушений в отчетности) значительно меньше роста численности бюрократического персонала и затрат на их содержание. Содержание неэффективно используемого персонала, также является фактором, косвенно увеличивающим добавленную стоимость.

Поскольку, подходы в управлении добавленной стоимостью лежат в основе методов управления и определения величины ВВП и других измерителей экономического роста, кратко остановимся на их критике.

Многие авторитетные экономисты, включая Саймона Кузнецца [78] с начала использования ВВП предупреждали, что ВВП является лишь «специализированным инструментом», его применение в качестве индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям.

То есть рост ВВП не является однозначным критерием увеличения экономического или социального благосостояния общества. Несмотря на это ВВП до сих является основным показателем экономического развития стран [103]. Его максимизация является главной целью экономической политики большинства стран мира. Он приобрел статус «магической формулы» для решения всех проблем.

Вместе с тем существует вполне обоснованное мнение, что «поддержка этого индикатора не имеет хорошего обоснования, скорее она основана на догме, или, в лучшем случае, на привычке» [83].

По мнению автора, живучесть ВВП как измерителя имеет иную целевую основу. Стремление к росту величины измерителя реально осуществляется через механизм увеличения стоимости бизнеса, а значит посредством

кредитных ресурсов и инвестиций, первоисточником которых является мировой эмиссионный центр - США.

Такая методология позволяет эмитенту получать невосполнимые природные ресурсы и иные товары из других стран, практически не затрачивая своих стратегических ресурсов, зарабатывая при этом на сенюораже эмитента и оказывая влияние на экономику государств через кредитно-банковскую систему.

Другим, заслуживающим внимание измерителем, является Генеральный индикатор прогресса (GPI), рассчитываемый как разность между выгодами и издержками. Результатом расчета этого критерия может быть так называемый «нерентабельный рост», который при росте измерителя не приводит к росту благосостояния общества [47].

GPI делает наглядным тот факт, что сама по себе экономическая активность мало что значит для оценки её вклада в благосостояние, без информации о её качестве. Необходимо учитывать фактор ««нерентабельного роста». Такой экономический «курьёз» происходит, когда увеличение производства идет за счет ресурсов и благополучия, ценность которых больше, чем ценность продуктов производства.

Поскольку Россия относится к странам сырьевой экономики, и, реализует невосполнимые природные ресурсы (нефть, газ и др.), то величина денежных поступлений от их реализации должна не увеличивать значения стоимостных показателей, но уменьшать их. Экономический рост таких стран по определению является «нерентабельным ростом», т.к. совокупное богатство страны уменьшается.

Те не менее GPI также как ВВП и другие стоимостные измерители не адекватно оценивают экономический рост. Причины те же – включение в расчеты бесполезных работ и априори излишних товаров.

По сути, при соблюдении единства методологии расчетов, стоимостные измерители могут, приближенно, характеризовать

финансовые аспекты экономики. Полноценная и объективная оценка экономического роста, наряду со стоимостными показателями по возможности «очищенных» от бесполезной составляющей, требует в первую очередь использовать, натуральные, не денежные, показатели - штуки, литры, кубические и квадратные метры и т.п. Примерно так, как это делали, в СССР.

По мнению автора, исключение из экономической практики амортизации и налогов существенно повысит не только достоверность отчетности, но и роль известных показателей экономического роста (ВВП, GRI, EVA), так как их корреляция с объемами выпуска и реализации товара будет более полной. По сути, добавленную стоимость будет определять только начисленная за период заработка плата и полученная в нём прибыль.

Следующим аспектом нашего исследования является технология измерений и, в частности, использование средних значений критериев. Можно привести значительный список таких показателей, например CEROI – средняя рентабельность инвестиций; показатели «цена/прибыль» за период; показатели продолжительности жизни и др. Вычисление средних значений критериев используется как социальными институтами, например пенсионной системой, так и инвесторами.

Не искушенные экономисты и финансисты часто забывают, что средние исторические показатели применимы лишь в той степени, в которой они отражают сегодняшние условия. Это непосредственно применимо как к оценке эффективности управления экономикой, так и к инвестированию.

Наглядный пример ошибочной экстраполяции в инвестировании – слепое применение средних исторических показателей цены/прибыли для оценки сегодняшнего рынка или отдельных акций или ставок дисконтирования при использовании кумулятивного метода расчета. На средние ретроспективные оценки этих критериев влияет, например,

процесс выбытия и слияния компаний и т.п. Поэтому, инвесторы для понимания сегодняшнего рынка не должны полагаться на прошлые данные.

Следующий пример - социальная система. Допустим, первоначально пенсионный возраст был установлен на уровне 65 лет, так как актуарные вычисления показали, что «установленные планки на уровне 65 лет позволяют создать управляемую систему, которую легко сделать самоподдерживающейся при невысоких уровнях налогообложения заработной платы».

Но с момента установления пенсионного возраста, число доживших до этого возраста выросло, увеличилась на несколько лет и продолжительность жизни, тогда как рождаемость упала. В результате число работников приходящихся на одного пенсионера существенно уменьшилось. Существенно изменились и финансовые потоки, и финансовые возможности.

Управлять системой, когда лежащие в её основе данные постоянно меняются, очень сложно. Поэтому важно понимать, что нельзя делать выводы о настоящем на основе средних исторических показателей.

По нашему мнению, устраниТЬ этот недостаток при планировании финансовых потоков в социальной системе и иных подобных системах возможно только путём радикального изменения технологии их функционирования. Предложение по данному вопросу будет сделано ниже.

Существенное, и даже первостепенное значение, для осуществления измерений играет достоверность используемой для этого информации. Здесь в России есть существенные проблемы.

Вот, что говорит о достоверности статистики и отчетности Василий Михайлович Симчера - д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки России, директор НИИ статистики Федеральной службы государственной статистики (2000-2010), вице-президент Российской академии наук, главный редактор журнала «Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда»

(1999-2005 гг.), руководитель отдела статистики взаимной торговли стран-членов Таможенного союза ЕврАзЭС (2011-2012 гг.). Он так описал достоверность статистических показателей России в первом десятилетии 21 века [62].

В нижеследующей таблице № 6 приведены данные характеризующие расхождение официальных данных о развитии российской экономики с неофициальными данными НИИ статистики Госкомстата России. Информация весьма красноречива.

Ясно, что пользователи получали от органов статистики недостоверную информацию. Есть и другие, менее субъективные причины, влияющие на качество статистической информации и результаты экономической деятельности. Например, существенно влияют на результаты деятельности и, соответственно на статистику, частые изменения законодательства, которые меняют «условия» игры. Возьмем, к примеру, Налоговый кодекс Российской Федерации.

Таблица № 6. Двойственные оценки основных показателей развития российской экономики в 2001-2010 гг. [9].

Таблица № 6

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Национальное богатство России	4,0 трлн. долл. США	40,0 трлн. Долл. США	Занижено в 10 раз, чтобы создать образа небогатого, слабого государства, которое нуждается во внешней помощи.
Размер интеллектуального	1,5 трлн. долл. США	25,0 трлн. долл. США	Занижение в 17 раз помогало обосновывать курс на копирование

Таблица № 6

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НМИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
капитала.			худших образцов зарубежного образования, финансовую поддержку не эффективных или не приемлемых в России методологий, материальное унижение отечественных ученых.
Доля инвестиций в % ВВП	18,5	12,2	Завышение в 1,5 раза создает картину ложного благополучия.
Инфляция в среднем за год, в %	6-8	18,27	Прежде всего, росли цены на товары повседневного спроса
Удельный вес убыточных предприятий, в %	8	40	По натуральным показателям российская экономика безнадежно отстала от экономики СССР.
Уровень общего налогообложения полученных доходов, в %	45	90	Облагать больше, чем запланировали и уклоняться от налогообложения при 100 % сборе некоторых видов налогов возможно по той причине, что при планировании доходной части бюджета собираемость большинства налогов планируется на уровне 60-80%, а по некоторым, например акцизы на водку и т.п. исходе из данных официальной статистики о её производстве, которое регулярно оказывается ниже статистики продаж.
Уровень уклонения от уплаты налогов, в % от доходов.	30	80	
Степень износа основных фондов.	48,8	75,4	Собственные машино и станкостроительные отрасли не развиваются для обоснования зарубежных закупок и инвестиций.
Реальные затраты на модернизацию, млрд. руб.	750,0	30,0	Это объясняет, почему кроме обороны, использующей советский потенциал, мы никак не можем развить иные секторы экономики.
Эффективность модернизации, в % к затратам	25,0	2,5	

Таблица № 6

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НМИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Разность в ценах производителей и в рознице, в разах	1,5	3,2	
Степень эксплуатации: отношение ВВП на одного работника к его среднегодовой оплате труда, в %	Около 194	Около 407	Российский работник получает лишь $\frac{1}{4}$ от того, что он производит, тогда как в развитых странах от $\frac{1}{2}$ до $\frac{2}{3}$. Неудивительно, что производительность труда в России в 7-20 раз ниже, чем в Европе и США.
Средняя заработная плата, в тыс. руб.	Около 30,0	Около 15,0	
Доля иностранного капитала в российской промышленности, в %	20,0	75,0	Номинально, почти все наши предприятия оформлены на российских резидентов. Фактически, осуществляется подмена, известная из книги И.Ильфа и В. Петрова «Золотой теленок».

Только в 2014 году было принято 29 законов о внесении изменений в Налоговый кодекс России, который внесли поправки в 19 статей в главы 21 «НДС»; 19 статей главы 23 «Налог на доходы физических лиц», 30 статей главы 25 «Налог на прибыль». В 2013 году в эти же статьи было внесено 82 поправки. За 5 месяцев 2015 года принято 5 федеральных законов о внесении изменений в Налоговый кодекс России.

Другим важным аспектом применения в экономических исследованиях статистических методологий, касается объема выборки и количества критериев, которые целесообразно в них использовать.

Из статистических соображений следует, что число элементов (случаев) в выборке из множества элементов, в

отношении которого осуществляются статистические расчеты, должно быть не менее 30–35. Это значит, что значительное количество современных исследований анализирующих тенденции развития экономических субъектов, должно быть подвергнуто сомнению, так как в большинстве случаев ретроспективный горизонт исследования не превышает 3 лет.

Следовательно, требуемое количество элементов в выборку можно получить только в том случае, если компания формирует ежемесячную бухгалтерскую отчетность. По существу же, выводы многих научных публикаций сделаны на основании трендов построенных по «трем точкам» – данным годовых отчетов организаций, как правило, за последние три года. Это сводит их научную и практическую ценность к нулю.

Определенной проблемой также является всё растущее количество используемых в экономических расчетах и оценках финансовых показателей. Например, только информационно-аналитическая система агентства Блумберг, для характеристики финансовой устойчивости компаний, использует 126 критерия.

Исследование, проведенное д.э.н., профессором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Федоровой Е.А. показало, что действительно значимыми и достаточными являются только 2 показателя - быстрая ликвидность и структура капитала, т.е. отношение собственного капитала к заемному капиталу [99].

То есть больше информации не значит больше точности. Более того, в бизнес практике достаточно много ситуаций, когда для принятия финансового решения реальные значения финансовых критериев не имеют решающего значения.

Например, в обзоре исследований посвященных IPO авторы приводят мнение: «Правильным временем для выхода на IPO будет момент, когда собственные средства уже израсходованы, однако вся прибыль от работы компании еще не получена и стоимость компании не может быть правильно оценена, внешними инвесторами» [41].

Не меньшей проблемой является доверие к финансовой отчетности компаний, в том к отчетности, достоверность которой подтверждена положительным аудиторским заключением. О сути этих проблем автор опубликовал несколько статей [66], [69], [71].

Для рядового пользователя отчетность сложна и непонятна, а ряд оценочных статей, даже при условии соблюдения стандартов МСФО имеет в себе существенный субъективный компонент. Поэтому, инвесторы и руководители компаний, слишком много внимания, уделяющие доступной информации, например, о текущих прибылях и коэффициентах, проигрывают в сравнении с теми, кто сосредоточен на ожиданиях рынка в отношении будущих результатов.

Более того, знакомство с реальным бизнесом формирует уверенность в том, что бизнес живет в мире, где отсутствуют причинно-следственные связи, на которых построены практически все экономико-математические модели. Конечно это не так, но связать между собой причину и следствие не всегда просто, так как не каждое следствие пропорционально причине.

Сара Сарасвати, профессор Высшей школы бизнеса Дарден Университета Вирджинии показала: мелкие предприниматели полная противоположность учёным мужам[58].

Они испытывают отвращение к прогнозам. «Если вы дадите предпринимателям данные, относящиеся к будущему, они просто не обратят на них внимание». Они считают, что по поводу прогнозирования беспокоиться не стоит. Одно исследование показало, что 60% руководителей Inc. 500 перед запуском своих компаний даже не написали бизнес планов и в дальнейшем не занимались планированием и прогнозированием, предпочитая тестирование. Российская практика малого и среднего бизнеса подтверждает такую же

практику, но тестирование в России интуитивное, не обеспеченное отечественной методической базой.

Точка зрения мелких предпринимателей начинает проникать в крупные организации. Скот Кук, основатель Intuit, настолько уверился в достоинствах учинга (тестирования), что выступает в поддержку того, что называет «лидерством посредством эксперимента». Кук считает, что должны прекратить попытки получить все ответы и принять все решения. В речи в 2011 году он сказал: «Руководители принимают решения на основании политики, убеждений и PowerPoint. Ни один из этих факторов, отмечает Кук, не гарантирует торжества хороших идей. Когда мы принимаем решения на основе экспериментов, у лучшей идеи появляется возможность проявить себя»[58].

Процесс измерения сегодня ещё больше усложняется игрой в ожидание прибыли [100].

Руководители компаний и инвесторы словно соревнуются между собой, кто выше поднимет планку ожиданий. Стремясь воплотить эти ожидания в жизнь, они поощряют аналитиков поощрять свои ожидания, а это заставляет руководителей обеспечивать еще больший рост любыми способами [113].

Поэтому, по-видимому, премия за риск вложения в акции, является не стационарной величиной. На размер рисковой премии влияют ожидания будущего роста. В период общего оптимизма премия за риск уменьшается, а в период негативных ожиданий возрастает. Резкие колебания готовности инвесторов к риску, вероятно, вносят вклад в не стабильность значений коэффициентов-измерителей.

3.4.4. О принятии решений и оценке рисков

Исследование актуальной ситуации ясно показывает, что экономические институты, включая фондовый рынок, ведут себя не так как это должно следовать из «классических» теорий принятия решений и оценки рисков.

«Классическими» мы считаем парадигмы составившие основу популярных в экономике моделей, например:

1. Блеза Паскаля о «ожидаемой ценности» («математическом ожидании»). Идея содержится в его работе «Мысли о религии и других предметах», изданной в 1670 году. Развита Даниилом Бернулли, который в 1738 опубликовал влиятельную статью, названную «Изложение новой теории измерения риска» (Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk), в которой он использует Санкт-Петербургский парадокс. На основе этих работ был разработан известный алгоритм принятия решений на основе оценки альтернатив.

2. Закон нормального распределения вероятностей Карла Гаусса.

3. Закон зависимости риска и доходности, предложенный Френком Найтом в монографии «Риск, неопределенность и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit, 1921), который установил прямую зависимость уровней доходности и риска и теорию оптимального портфеля Гарри Марковица.

Разработанные на основе этих парадигм модели практиковались довольно успешно и долго, но кризисные события конца 20 и начала 21 века показали, что в современных условиях они не вполне точны. Появились, и уже достаточно давно, новые направления знаний о механизме принятия решений. Рассмотрим их.

Направление 1. От распределения Гаусса и модели Бернулли, до натуралистического подхода.

Большинство финансовых моделей предполагает, что изменения цены подчиняется нормальному распределению Гаусса. Например, такие базовые модели как: оценки стоимости капитальных активов (CAPM), ценообразования опционов Блека-Шоулза, постоянного роста дивидендов Гордона, случайных блужданий, VaR и многие другие. Все они, так или иначе, используются для расчета стоимости акций.

Но изменение цены акций не подчиняется только нормальному или логнормальному распределению. Это значит,

что стандартное отклонение может быть недостоверным показателем риска [109].

Опыт показывает, что в сравнении с «предсказаниями» нормального распределения [111]:

- небольшие изменения цены более часты;
- изменений средней величины происходит меньше;
- хвосты распределения в реальности толще.

Модель «много малых и немного крупных событий» характерна не только для цены активов. Это признак сложных систем в состоянии «самоорганизующейся критичности». Образ такой системы знаком с детства. Вспомните. Вы насыпаете песок горкой. Сыпете и сыпете. Горка растет, но песок не обсыпается. До определенного момента. Ещё одна песчинка и все гора лавиной обваливается. Теперь, представьте, что вы - инвестор, песок – информация, а гора – цена акций. Всё это – фондовый рынок, являющийся самоорганизующейся системой обладающей свойством критичности.

Самоорганизующаяся критичность характерна не только для цены активов, но и для самых разных систем – от вымирания видов до транспортных пробок [95].

Особенность взаимодействия с такими системами, подметил Уоррен Баффетт, который в 2001 году в письме акционерам Berkshire Hathaway, обратил внимание на различие между опытом и оценкой подверженности риску. Баффетт утверждал – в 2001 году компания предполагала высокую вероятность терактов, но не соизмеряла с ним страховые премии, так как сконцентрировала внимание на прошлом опыте, а не на оценке подверженности риску.

К сказанному, необходимо добавить, что в реальности цены акций в той или иной степени зависимы друг от друга. Это противоречит классической теории. Но анализ рыночных спадов, который привел Дидье Сорнет в книге «Причины краха финансовых рынков» убеждает, что это именно так [114].

Вывод – сфера применения расчетов базирующихся на нормальном распределении Гаусса или логнормальном распределении ограничена.

Приведем простой пример. Опрос директоров компаний о расходах на информационные технологии проводиться среди компаний списка Fortune 1000. Если предположить, что процентное отношение этих расходов к объему продаж распределяется неким случайным образом, тогда выборка директоров может существенно влиять на результат опроса. Так, на верхние 10% компаний в списке приходиться более 50% совокупного объема продаж компаний входящих в список. На нижние 10% компаний – менее 2%. Придание равной весомости ответам всех директоров может существенно исказить основную картину.

Оценщикам, использующим классические методологии оценки стоимости продуктов, следует знать, что укороченные жизненные циклы продуктов и процессов подрывают полезность традиционных коэффициентов (особенно коэффициента цены к прибыли на акцию). Потому, что изменилась основа для сравнения. Поскольку периоды стабильной сверх доходности сокращаются.

В моделях дисконтированных денежных потоков, при оценке термальной стоимости, не следует основываться на предположениях о непрерывном росте в течение и по истечении заданного периода прогнозирования, т.е. на предположении о создании долгосрочной стоимости. В мире, где периоды конкурентного преимущества становятся всё короче, такое предположение стало неуместным. Откуда нам это известно – по показателям оборачиваемости портфелей [58].

Модель принятия решений Даниэля Бернулли была создана более 250 лет назад и до сих пор является базовой во многих экономических теориях.

В 1950-х годах экономист Хёрб Саймон привел весомый аргумент против этой модели. По его мнению требования к

информации в этой теории превосходят познавательные способности людей, т.е. человеческая рациональность ограничена. Люди принимают решения не из расчета оптимальных исходов, а ориентируясь на то, что для них «достаточно хорошо». Большинству людей не нужен максимум.

В последние годы появился новый подход, натуралистическое (естественно-событийное) принятие решений, пытающийся объяснить, как эксперты принимают решения в реально существующих и хорошо знакомых им условиях [110].

Для людей способных к естественно-событийному принятию решений характерно [105]:

широкое использование воображения и ментального моделирования для оценки ситуации и возможных альтернатив;

быстрое распознавание проблем на основе сопоставления паттернов (моделей), связывание известной им модели с конкретной ситуацией;

умение мыслить по аналогии, т.е. способность видеть сходство между ситуациями; более 90% респондентов сказали, что создание истории на основе известных фактов играет важную роль при принятии решений.

Главная особенность натуралистического подхода, в том, что эти люди в очень малой степени задействуют сознание.

Очень ярко характеризует, неэффективность классического алгоритма принятия решений следующая история рассказанная Томасом Стюартом [116].

В корпусе морской пехоты США учили классическому принятию решений: сформулировать проблему, очертить альтернативы, оценить варианты. Но преподаватель сомневался в полезности этой модели. Он осознавал, что на поле боя такой подход не работает. Этим он поделился с психологом, который изучал принятие решений пожарными в сложных ситуациях. Выяснилось, что пожарные вовсе не очерчивают альтернативы и не оценивают все варианты. Они используют первую

приемлемую идею, преходящую им в голову, затем ищут следующую.

Тогда педагог подумал, что биржевой зал имеет много общего с командными пунктами у военных. Он привез на биржу офицеров и усадил их за торговые симуляторы, чтобы сразиться с профессиональными трейдерами. Трейдеры наголову разбили морпехов. Что никого не удивило. Примерно через месяц трейдеры приехали к морпехам, чтобы сыграть в военную игру. И снова трейдеры наголову разбили морпехов. Это шокировало всех!

О чем говорит история Стюарта? О том, что учет обстоятельств важнее качественных признаков и принятого плана или о том, что решение трейдерами формировалось иначе? И то и другое.

Дело в том, экономические системы, включая фондовый рынок, это сложные адаптивные конструкции, обладающие свойствами фрактальности. Алгоритм принятия решений в этом случае принципиально отличен от классической модели Бернулли и её последующих модификаций. Подробнее об этом будет сказано ниже.

Еще более ранним «сигналом» неблагополучия модели Бернулли был известный Санкт-Петербургский парадокс, который иллюстрировал расхождение математического ожидания выигрыша с его «здравой» оценкой людьми.

Реальные игроки осознают, что существует предельно высокая цена для входа в игру, при превышении которой игроки откажутся от игры, каким бы высоким не был бы предполагаемый выигрыш. При этом зависимость между суммой возможного выигрыша и суммой ресурсов игрока не прослеживается. То есть для игроков имеющих значительно различающиеся по объему ресурсы верхний предел цены для входа в игру одинаковый.

Отрицали метод максимизации математического ожидания, как правильный метод расчетов, и даже саму его полезность для таких случаев, многие авторы, включая Жана ле

Рон д'Аламбера и Джона Мэйнарда Кейнса. В частности, Кейнс настаивал, что относительный риск альтернативного события может быть достаточно высоким для того, чтобы отказаться от всех вариантов наступления этого альтернативного события, даже для случая, когда математическое ожидание положительного события сверхбольшое.

То есть полезность выигрыша не определяется только его максимально возможными значениями. Значит, что стандартная финансовая теория не может дать ответ на вопрос: как войти в событие, имеющее низкую вероятность проявления и высокую степень воздействия или как его избежать? А это главный вопрос инвестора.

По мнению автора, изложенное, свидетельствует о уверенном дрейфе определенного и вероятного (Гаусс, Бернуlli) к возможному и ирреальному, а главное от конкурентных рыночных экономических систем к сложным системам в которых значительную роль играют естественно-событийный (натуральный) подход к принятию решений, степенные законы и свойства их адаптивности и фрактальности.

Направление 2. От конкурентного рынка к сложным адаптивным системам.

Связь всего живущего с его средой обитания - это главное условие биологической эволюции.

Следуя закону подобия можно предположить, что главное условие экономического развития также связано с взаимодействием экономического субъекта с экономической средой, в которой он делает свой бизнес.

Эта среда включает в себя пространство «здесь и сейчас», свойства которого обусловлены научными системами и религиозными представлениями народа, а также социальной практикой.

Социальная практика преобразует действие в деятельность. Такая метаморфоза реализуется в среде современного Рынка, под воздействием катализаторов - Денег и Процента. Существование в среде Рынка возможно только тогда

когда деятельность имеет Цель и эта Цель одобрена обществом и, следовательно, деятельность обязана содержать в себе такие составляющие как социализации и моральная ответственность.

Для того, чтобы существовать в условиях рынка экономический субъект должен чувствовать рыночную среду, идентифицировать себя в ней и составляющие её элементы относительно себя.

Потеря самоидентификации и идентификации относительно окружающего мира ведут к всеобщей "тревожности", потере субъектом представления о собственных границах и сферах влияния окружающих его конкурентов или союзников.

Помощь бизнесу в том непростом деле оказывают различные эксперты и консультанты. От точности их прогнозов зависит качество принимаемых решений и как следствие исход их реализации.

3.4.5. Об экспертах

Приведенный ранее рассказ Томаса Стюарта о том, как трейдеры победили морских офицеров, сначала в биржевой, а затем и в военной игре вовсе не курьезный случай [116]. Он имеет прямое отношение к принятию решений и выбору консультантов-экспертов сопровождающих этот процесс.

Современные исследования утверждают, что «коллектив» дает более точные прогнозы, чем отдельно взятый эксперт. Особенно в сложных ситуациях. Почему? Потому, что оно нейтрализует индивидуальные ошибки и, в итоге, приводит к установлению более точной оценки.

Математическое обоснование этому эффекту сформулировано в теореме маркиза де Кондорсе еще в 1785 году, но только с появлением интернета, появилась возможность применить его практически, в форме организации рынков предсказаний, набирающих в мире силу как прогнозный экспертно-аналитический инструмент. Есть они и в России [73], [74], [88].

Существуют ли фактические данные, подтверждающие более высокую ценность коллективного суждения при прогнозировании результатов и решении сложных проблем? Да, существуют. Приведем несколько доказательств. Авторами их являются: Френсис Гальтон [101], Филипп Тетлок [119], компания «Хьюлет-Паккард» [98], Скот Пейдж [96], Джеймс Шуровьески [89] и другие.

Френсис Гальтон. В 1907 году в статье «Глас народа» опубликованной в журнале Nature он описал соревнование по угадыванию веса быка на выставке в Плимуте. Участвовало 787 человек. Как искушенные мясники и фермеры, так и весьма далекие от этого люди. Гальтон рассчитал усредненный прогноз группы – «голос народа», а также среднее значение. Он обнаружил, что усредненный прогноз находился в пределах 0,8% от правильного веса, а среднее значение догадок «народа» в пределах 0,01% [101].

Филипп Тетлок. Свое исследование психолог он описал в книге «Экспертное политическое суждение» (Expert Political Judgement). Тетлок просил сотни экспертов дать тысячи экономических и политических прогнозов на ближайшие 15 лет, а затем отследил точность прогнозов. Результаты были удручающие.

Но некоторые опрошенные были более точны в прогнозах. Он установил, что точность прогнозирования зависела не от того, кем был эксперт или во что он верил, а от того как он мыслил.

Наилучшие результаты показали не «узкие» специалисты, а аналитики знающие массу специфических мелочей, скептически относящиеся к универсальным теориям и при составлении прогнозов использующие гибкий подход, отталкиваясь от конкретного случая, не упрощая ситуации, что требует сведения воедино информации из различных источников [119].

Дополнительное образование не повышает точности. Тетлок обнаружил: доктора наук делают прогнозы не лучше,

чем люди без степени. Опыт также не оказывает существенного влияния: эксперты с двадцатилетним стажем не лучше, чем новички. Хуже только студенты.

Особенно страдают от склонности к упрощениям экономисты, которые пытаются моделировать и прогнозировать сложные системы при помощи инструментов и аналогий, взятых из более простых равновесных систем. Эта особенность психики приводит к ряду концептуальных проблем, включая неспособность рассматривать инновационные подходы и выявлять новые ключевые факторы и изменения систем.

По мнению Филиппа Тетлока, даже сырье экстраполяции более надежны, чем человеческие предсказания в каждой области наблюдаемых исследований.

Компания «Хьюлет-Паккард» установила, что даже небольшие группы могут прогнозировать результаты лучше, чем отдельные люди. Внутренний рынок, созданный специалистами в кампании, дал более точные прогнозы по будущим объемам продаж, чем официальные корпоративные эксперты [98].

Скотт Пейдж. По его мнению, для толпы исключения и безумства являются скорее исключением, чем правилом. В своей книге «Различие» Скотт Пейдж убедительно показывает, что коллективная мудрость превосходит простую сумму её компонентов. Группы людей находят более удачные решения, чем специалисты, работающие в одиночку. Ответ на вопрос, почему так происходит один – разнообразие внутреннего облика, особых свойств и способностей человека [96].

Джеймс Шуровьески. Коллективный усредненный прогноз большого количества людей, особенно если они лично заинтересованы в исходе дела, зачастую оказывается ближе к истине, чем мнения опытных экспертов. Этот феномен хорошо знаком зрителям игры «Как стать миллионером» (герои которой часто берут «Помощь зала»).

Коллективный интеллект способен решать множество задач, порой неразрешимых для эксперта-одиночки – от точного подсчета «на глазок» количества горошин в стакане до определения места аварии затонувшей подлодки.

Не следует целиком и полностью полагаться на мнение одного человека или даже нескольких людей. Но и «толпа» становится «мудрой» только при определенных условиях. Она должна быть разнообразной – состоять из людей разного образования, профессионального опыта и т.д., чтобы каждый вносил в общую копилку свои особые знания.

«Толпа» должна быть децентрализованной, чтобы никто не диктовал ей ответ. И еще нужен механизм, чтобы обобщать мнения людей в единый коллективный вердикт. И люди в «толпе» должны быть независимыми – полагаться, прежде всего, на собственные знания, не ориентироваться на мнение других» [89].

Таким образом, «глас народа» стабильно демонстрирует удивительную способность к решению проблем - нужно ли найти выход из сложного лабиринта, угадать количество горошин в банке или найти спрятанную бомбу [115], [120].

Однако чтобы это произошло необходимо наличие механизма агрегирования информации, наличие стимулов для правильного ответа и разнородность группы. По мнению автора, таким механизмом являются рынки предсказаний, обеспеченные наличием множества различно и высокообразованных экспертов

Преимущество «коллективного» разума над индивидуальным, демонстрируют также следующие факты.

Во-первых, сбои опытно-эмоциональной системы под влиянием манипуляций извне. Как-то, под воздействием рекламы или иным путём.

Например, чтобы управлять корпорацией, не обязательно иметь контрольный пакет акций. Достаточно 1-5%. Эта доля может быть вполне сопоставима с количеством акций компании торгуемых на бирже.

Значит, при их выставлении на торги может быть спровоцирован «стихийный» процесс сброса на торги акций другими акционерами. Цена акций, а значит стоимость компании, изменяется.

При этом, согласно теории перспективы, люди стремятся избежать убытка примерно в два раза сильнее, чем желают получить прибыль такого же размера.

Поэтому, если экспертам (инвесторам) нравиться данная инвестиционная возможность, они склонны оценивать риски как низкие, а вознаграждение как высокое; если она им не нравиться, склоняются к противоположному мнению - высокие риски и низкое вознаграждение, вне зависимости от объективных вероятностей [108].

Человек не может отделить эмоций от решений [104].

Во-вторых, эксперты, считающие важным логически понимать, что движет экономикой (рынком), рискуют попасть в ловушки ложной причинности.

1-я ловушка - принятие корреляцию за причинность, в связи с тем, что некоторые события могут быть коррелированы с движением рынка, но не являться их причиной. Например, Дэвид Лейнвебер из Калифорнийского технологического института обнаружил, что лучшим опережающим индикатором доходности индекса S&P 500 является производство масла в Бангладеш? [96].

2-я ловушка заключается в оценке индивидуальных действий вместо понимания рынка в его целостности. Конечно, индивидуальная независимость важна, но люди, в основном, существа социальные. Поэтому в большинстве, как и другие животные, предпочитают небольшое немедленное вознаграждение более крупному вознаграждению в будущем.

Откуда нам это известно – по показателям оборачиваемости портфелей. При этом большинство управляющих активами делает это слишком быстро, что приводит к значительным операционным излишкам и

издержкам воздействия рынка, лишней налоговой нагрузке. Краткосрочность съедает доходность портфелей.

Выше приведенные факты подтвердили, в ходе открытой лекции «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при межвременном дисконтировании», профессор Стэнфордского университета Самюэль МакКлю [42].

Докладчик обратил внимание на психологическую невозможность отложить получение вознаграждения на длительный период, склонность к временному дисконтированию (temporal discounting); на то, что эта тема является одной из ведущих в изучении механизмов возникновения решений и радикально меняет представления о способности человека контролировать свои поступки.

Выбор человека при принятии решения о немедленном или отсроченном вознаграждении зависит от того, какая из структур мозга активизируется больше: прилежащее ядро или префронтальная кора?

Ученый выяснил, что если в момент принятия решения доминирует прилежащее ядро, человек становится более склонным к импульсивным решениям и выбирает немедленное вознаграждение.

Если же активизируется префронтальная кора, выбор перевешивает в сторону большего вознаграждения, но отсроченного во времени.

Можно сказать, что успешность решения зависит от темперамента больше, нежели от интеллекта.

Но равно ли «коллективное целое» в США «коллективному целому» в России, с точки зрения поведенческих реакций и решений? Однакова ли будет сила эмоций при наступлении рискового события? Известно, что ментальные и неврологические различия между «американцами» и «русскими» значительны, Но масштабных бихевиористических исследований в российской экономике фактически не проводится.

3.4.6. О свойствах современных экономических систем

Социальные науки знают, что многие системы возникают в результате конгломерации и структурирования множества неоднородных элементов. Человеческое сознание, иммунная система, экономика и фондовый рынок. Все они являются сложными адаптивными системами. При этом общество (коллектив), которое формируется в таких условиях, является единым децентрализованным организмом.

Пример, можно найти в мире простейших (амеб, слизняков и т.п.). Эти организмы при достаточности пищи ведут себя как независимые сущности. Самостоятельно двигаются, едят и размножаются. Когда пищи недостает, клетки этих организмов, объединяются в единый кластер. То есть независимые отдельные организмы перестают существовать автономно и начинают жить как коллектив.

Не менее интересны наблюдения орнитологов, свидетельствующие о феномене коллективного разума.

Перелетные птицы знают свой маршрут, только тогда когда их количество превышает некоторое критическое значение. Одна птица или немного птиц не знают конечной цели перелёта. Они бесцельно мечутся и не летят.

Знание приходит только в стае. И уже не важно, кто ведет стаю – молодой или старый вожак. Возник сверхорганизм.

Это же характерно для людей. Подобное происходит в социальных системах, на фондовом рынке, где нередко наблюдаются стадные решения.

Если описывать такие системы математическим языком, то больше всего для этого подходит понятие «фрактал». От латинского *«Fractus»* (дробленый, сломанный, разбитый) - математическое множество, обладающее свойством самоподобия, то есть однородности в различных шкалах измерения.

При этом структура этого множества отлична от топологической структуры. Примерами фракталов в природе являются деревья, облака, береговые линии, очертания

гор и иные, привычные для людей, объекты. Свойство фрактальности определяет индивидуальные черты этих систем. В том числе социальных сообществ. Фрактальная модель, по мнению ряда авторов, обладает колоссальным организационным потенциалом [30], [81].

Фракталы, в отличии иных моделей организационных структур, имеющих только одну природу, способны меняться, переходя из одного состояния в другое.

В какой-то момент фрактальная система абсолютно авторитарна. Люди в ней лишь исполнители, выполняющие приказы без каких-либо рассуждений.

В другой промежуток времени система входит в состояние хаоса, который нужно устраниить. В этой ситуации люди из не рассуждающих исполнителей превращаются в «спецназ», способный к самостоятельной и взаимосогласованной деятельности в любой ситуации.

Для России и СССР, в отличие от Запада, фракталы не являются чем-то искусственным.

В истории нашей страны встречаются длительные хаотичные периоды, когда речь шла только о выживании. Но с государством ничего не случалось. Несмотря на колоссальные жертвы. В этом-то и заключена чудовищная сила фракталов.

Более того, родиной работ в области фрактальной организации предприятий, видимо, является СССР.

Так в книге Ханса-Юргена Варнеке «Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие», выпущенной в 1993 году говорится о китайских фрактальных фабриках, есть ссылки на работы китайских ученых [81].

Китайские первоисточники, в свою очередь, ссылаются на работы советских ученых. Однако в СССР это прошло незамеченным или было засекречено.

Суть фрактальных систем или организаций предопределяет состояния порядка и хаоса, перетекающих друг в друга.

Порядок базируется на знаниях, опыте, формальной логике, последовательном выполнении операций, определенной скорости и течении времени.

Главное в состоянии порядка - известно, чем занимается любой человек в организации в любой момент, так как это регламентировано инструкциями. Для порядка характерна параметризация.

В Хаосе параметризации нет. Нельзя дать точных количественных или качественных характеристик деятельности отдельных его элементов.

Воплощением же порядка является авторитаризм - бюрократическая модель организационного поведения.

В коллегиальной модели организационного поведения уже присутствует элемент хаоса - отсутствие параметризации, который, однако, не выходит за границы нескольких процентов.

Поддерживающая модель содержит по 50% порядка и хаоса. Баланс между ними обеспечивает жесткий центр.

Развивающая модель считается чисто хаотической. Хотя и в ней присутствует порядок. Но порядок этот - моментный. Поэтому так трудно сказать, как долго команда будет эффективной.

Обычно команды распадаются при малейшей попытке создать иерархию. Как только появляется, что делить, образуется возможность выдвинуться одним за счет других, люди обязательно этим пользуются, и из хаоса рождается порядок.

Наиболее устойчивы авторитарно-развивающие гибриды. Их эффективность выше, чем у чистых систем. Они не изменяют своей сущности во времени, а усилия управляющего направлены на поддержание постоянного формата.

Здесь необходимо уточнить, что следует понимать под терминами «порядок» и «хаос».

По мнению автора, вся история научных наблюдений за земным и внеземным существованием Мира не дает оснований

утверждать, что в нём существовал, существует или будет существовать хаос, т.е. беспорядок.

Данный термин означает лишь степень непонимания человеком наблюдаемых явлений, перспектив их развития. То есть на самом деле речь идет о «неопределенности» - степени непонимания человеком сущности состояния окружающей его среды и происходящих в ней явлений или степени возможности принимать определенные решения, целесообразные и адекватные реальной ситуации.

Полная неопределенность – это не только отсутствие информации, математический нуль, но и полная ментальная (духовная) невозможность принимать решения. Неопределенность – это состояние человека, которое зависит от его когнитивных и ментальных характеристик.

Если говорить о социуме, то речь идет о возможностях этого социума решать стоящие перед ним проблемы, которые зависят не только от психических и интеллектуальных параметров членов этого социума, но и от сложности его организационной структуры, возможностями индивидуумов понимать устройство системы, в которой они существуют и принимать адекватные обстоятельствам решения.

Эффективность этих решений, как было показано ранее, в определенной степени зависит от уровня аналитичности или холитичности социумов, от их «духовности» - способности управления Духом, как совокупностью волевых качеств обеспечивающих достижение поставленных целей. Управление духом призвано мобилизовать и катализировать действие управления информацией и знаниями.

Для России духовные качества её населения являются преобладающим фактором в развитии всех её потенциальных ресурсов, стимулов и организации результативного функционирования экономики страны.

Но вернемся к фрактальным системам.

Особенностью фрактальных систем является то, что они не могут быть охарактеризованы никакими средними величинами.

Законы нормального и логнормального распределения в них действуют ограниченно. Они подчиняются степенным законам.

Поэтому, многое в природе и обществе, включая сотворенный человеком фондовый рынок, не соответствуют понятию «нормальный» [107].

Одним из ключевых признаков фрактальных систем является фрактальная размерность или степень сложности.

Для прямой линии фрактальная размерность равна 1,0, для заполненного пространства – 2,0. Люди, предпочитают фракталы с размерностью 1,3-1,5, независимо от того, имеют ли эти фракталы естественное происхождение или они созданы искусственно. Эти закономерности установил, физик Ричард Тейлор, исследуя полотна известного американского художника абстракциониста прошлого века Джексона Поллака [118].

Размерность и степень сложности (степень свободы) социальных систем важно учитывать при проектировании их структуры, функций их институтов и институциональных связей.

Если система примитивна, то она будет уступать в эффективности более сложной системе, в силу организационных факторов.

Если система слишком сложна, то её эффективность будет, ниже чем в более простой системе, в связи с непонимания их сущности большинством людей. Это обусловит высокий уровень ошибок при принятии решений и оценке рисков.

По мнению автора, современные экономические системы являются именно такими слишком сложными, для принятия людьми адекватных решений системами. Не гибкими и «непрозрачными».

Чтобы существовать в таких системах, человеку нужны помощники – адвокаты, консультанты, эксперты и т.п., деятельность которых конечно увеличивает ВВП, но реального богатства не дают.

Организационная структура современных экономик – это их тормозная система, но не двигатель. В первую очередь, автор

имеет в виду, бюджетную, налоговую и кредитно-банковскую системы.

Определение характера конкретной социальной системы, степени её фрактальности является сложным процессом. Поскольку фрактальные закономерности в экономических системах надо искать, так как их свойства часто скрыты от наших глаз [94].

Одним из методов позволяющим оценить сложность социальных систем является модель «малого мира» (small world models).

Одной из базовых идей этой модели является кластеризация, которая определяет плотность связей между близкими узлами в сети.

Модель утверждает, что «два случайно выбранных человека, как правило, связаны весьма короткой цепочкой промежуточных знакомств. Типичная длина такой цепочки около шести звеньев или степеней разделения [121].

Эффекты модели «малого мира» во фрактальных системах проявляются в следующем.

«На фондовом рынке не стоимость определяет цены, а цены определяют стоимость»[102].

Инвесторы оценивают стоимость не столько на основе каких-либо внутренних критериев сколько под влиянием поступков остальных участников рынка.

Цены акций отражают коллективные действия других людей.

Дело в том, что каждый из нас по-разному реагирует на внешнее воздействие и имеет отличный от других порог восприимчивости. Этот порог (внутренний предел) определяет, сколько людей должны сделать тоже самое, чтобы данный индивидуум поступил также.

Сильные воздействия, например колебания рынка, могут пробивать порог восприимчивости человека (инвесторов), что может радикально изменить настроение людей. Медведи в одночасье станут быками.

При моделировании таких сетей обнаружили, что всего несколько случайных связей между локальными кластерными сетями резко уменьшает число степеней разделения (свобод). Значительную роль в этом играют средства массовой информации, например интернет.

Интересно, что графики распространения идей и болезни (мир идей и биологический мир) выглядят одинаково. Оба имеют вид S-образной кривой. Между ними можно провести прямые параллели.

От степени «заразности» идеи или настроения зависит порог восприимчивости инвесторов.

За внезапной популярностью туфель стоит тот же механизм, который заставляет инвесторов метаться от безудержного оптимизма к глубочайшему пессимизму и обратно.

Если посмотреть на страны и компании, то мы также увидим, что больших городов и компаний очень мало, в сравнении с не большими городами и компаниями.

Эти законы можно использовать для изучения интернет-трафиков и изменения цен акций.

Важным фактором в проектировании сложных адаптивных систем является действие в них степенных законов. Например, правила 20/80 Вильфредо Парето.

Приведем пример. Из почти 2000 технологических компаний США, прошедших IPO с 1980 по 2006 год, менее 5% отвечают за более чем 100% - е увеличение стоимости акций, превысившие 2 трлн. долл. США. Даже в пределах этой маленькой группы львиная доля огромного выигрыша досталась лишь горстке победителей.

Учитывая это, вряд ли стоит ожидать, что в будущем модели создания стоимости и доходности будут стремиться к нормальному распределению, а экономические системы к равновесному состоянию.

Данный факт говорит о необходимости корректировки моделей прогнозирования и оценки уровня рисков.

Достаточно новым словом здесь являются рынки предсказаний (краудсорсинг) и ментальные модели.

3.4.7. Ментальные модели и краудсорсинг как методы прогнозирования и оценки уровня рисков

Термин «ментальные модели» является атрибутом как когнитивных, так и экономических наук.

Одним из первых это понятие ввели в обиход американский философ, математик и семиотик Чарльз Сандерс Пирс и шотландский психолог Кеннет Крейг, разработавший знаменитые ментальные карты (матрицы) и диаграммы взаимосвязей [50].

В XX веке исследованиями ментальных моделей занимались ученые, близкие к военным ведомствам США, Англии и Германии. Они применяли их, в первую очередь американцы, для разрешения вооруженных конфликтов, при проведении миротворческих операций и посредничестве в переговорах.

Недооценка важности подобных моделей может привести к значимым потерям.

Например, к таким, какие сделало руководство США в послевоенном Ираке. Военная составляющая администрации Джорджа Буша-младшего решила, что после успешной боевой операции и смешения диктатора армию встретят как освободителей, с цветами и сладостями. В результате расчет численности войск, а также планирование их деятельности после окончания боевых действий были произведены неверно.

Войска коалиции столкнулись с сопротивлением и понесли значительные потери уже на этапе реконструкции иракского государства.

Причины ошибок, которые кроются в неправильных ментальных моделях руководства, подробно изучил английский майор Джеймс Ховард, опубликовавший в американском исследовательском центре работу «Спотыкаясь о мир при планировании войны» [83].

Но, что следует понимать под «ментальными моделями»?

Обратимся к мнению семантика и психолингвиста Филиппа Джонсон-Лерда, который в книге «Ментальные модели» пишет, что процессы понимания и умозаключения обусловлены так называемыми ментальными моделями, служащими для представления мира в сознании человека.

Формирование ментальных моделей осуществляется в ходе рекурсивных ментальных процедур. Основной процедурой является «понимание» определяемое, как считает Джонсон-Лэрд, знанием и уверенностью.

Психологическим ядром понимания является «рабочая модель» характеризующая, по мнению сформировавшего эту модель субъекта, сущность того или иного явления, его внутреннюю структуру и причинно-следственные связи, взаимоотношения с другими явлениями, представления о возможностях его развития, путях его инициации, управления им и контроля над ним [25].

Каждый человек, или иной субъект экономики, существующий в социуме, формирует свои ментальные рабочие модели относительно различных ситуаций и явлений и перспектив их развития.

Причина в том, что люди видят окружающую действительность не "как есть", а через особые (нейропсихологические) фильтры которые:

"вычеркивают" из видимого мира элементы, не соответствующие ментальности человека;

"дорисовывают" отсутствующие элементы, усиливающие текущие желания человека;

придают большее или меньшее значение внешним элементам в зависимости от того, подтверждают эти элементы ментальные предпочтения человека или нет.

Полезность рабочих ментальных моделей в том, что они помогают быстро принимать решения, а правильность этих решений зависит от того, насколько адекватны наши ментальные модели окружающей действительности.

Таким образом «Ментальная модель» — некоторая многоуровневая система, создающая внутреннюю картину внешней ситуации, которая включает в себя желания, убеждения, стереотипы и архетипы, образы.

То есть все значимые когнитивные и волевые элементы сознания и подсознания, которые позволяют понять, как исследуемая целевая группа воспринимает ситуации, что при этом чувствует и как будет себя вести в отношении нас или интересующего нас объекта, как, почему и при каких условиях она сделает свой выбор, или поменяет его.

Одной из основных задач на первом этапе формирования решения относительно той или иной ситуации становятся поиск и извлечение ментальных моделей целевых групп. Выбор стратегической цели, определение степени риска, процесс создания бренда, публичный конфликт и т.п.

Для этого необходим комплексный инструментарий, выходящий за рамки традиционных маркетинговых исследований, количественных и экспериментальных опросов.

Человек часто просто не может вербализовать всю необходимую для принятия решений информацию.

Следовательно, в работе современного менеджера должны быть задействованы проективные и эвристические методики, позволяющие получить плохо осознаваемые и плохо фиксируемые аудиторией элементы ментальных моделей.

В экономике идею применения ментальных моделей активно пропагандирует ученик и соратник известного инвестора Уоррена Баффетта по Berkshire Hathaway Чарли Мангер.

Для Мангера ментальная модель является инструментом-матрицей, которая помогает лучше понять возникающую перед вами проблему. Он предлагает создать сеть моделей, или как он сформулировал сам «решетку моделей» с тем, чтобы решать проблемы наиболее эффективно.

Однако, по мнению Мангера не всем дана способность формировать ментальные модели. Умение решать проблемы не

зависит прямо от IQ. Необходимо иметь такие черты характера как – интеллектуальная любознательность, честность, терпение и способность к самокритике, многообразие знаний.

Трудно представить все эти качества в одном человеке, но, как было показано ранее, ими обладает «коллективный разум», структура которого очень сильно напоминает нейронные сети мозга человека.

Нейронные сети основываются на принципах нечеткой логики. Но необходимо понимать, что не следует автоматически переносить принципы и методологию нечеткой логики в сферу оценки уровней рисков, неопределенности, финансовой устойчивости, кредитоспособности, оценки эффективности управления капиталом и инвестициями [49].

Применять этот инструмент для принятия решений необходимо комплексно с ментальным моделированием. То есть необходимы не только количественные итерации лингвистических переменных, но описания и количественные пределы, связанные с ментальностью лиц (групп) принимающих решения и влияющих на изменение состояния исследуемого объекта. Найти их мы можем с помощью краудсорсинга на рынке предсказаний или, иначе, предиктивных рынках.

Рынки предсказаний имеют важные отличия от фондовых рынков – это конечность временных горизонтов и определенность исходов.

Составить представление, об этой технологии, можно посетив, крупнейший в мире рынок предсказаний Intrade.com, который служит платформой для создания прогнозов самой широкой тематики (кроме спорта): от внутренней и международной политики и экономики до высоких технологий, недвижимости, перевозок и даже изменений климата.

В последние годы появились и русскоязычные проекты, такие как [Futuriti.ru](#) (основные темы предсказаний: известные люди, развлечения, спорт, власть, экономика, бизнес,

технологии, происшествия) и Supergu.ru (специализируется на биржевых прогнозах).

Все эти ресурсы объединяет общий принцип: участники prediction markets делают ставки на осуществление тех или иных событий в будущем, имея при этом возможность заработать реальные деньги. Но для бизнеса, прежде всего, важна высокая точность прогнозов, которую обеспечивает механизм краудсорсинга. Важна, как вспомогательный инструмент бизнес-анализа, а также источник инсайтов – неожиданных интуитивных прорывов к решению проблемы.

Краудсорсинг дает возможность топ-менеджеру найти ответы на многие вопросы к будущему, которые не поставишь на открытые торги. Точность прогнозов рынков предсказаний вполне удовлетворительна.

Например, точность прогнозов результатов президентских компаний в США, получаемых на рынке Iowa Electronic Market, достигает в иные годы 0,3%, а средний уровень отклонений за 20 лет составляет 1–1,5%. Притом, что Институт Гэллапа дает погрешность порядка 2,4%.

Очень высокую, а иногда и стопроцентную точность при определении номинантов и обладателей Оскара демонстрирует интернет-игра Hollywood Stock Exchange.

О применении краудсорсинга в практике отечественного бизнеса свидетельствует опыт единственной работающей в России по этой технологии прогнозирования и управления идеями компании CIS (Collective Intelligence Systems), который кратко опишем на примере холдинга «АгроТерра» [74].

Многие компании с тем или иным успехом собирают у сотрудников предложения по рационализации и развитию бизнеса, организуют публичные площадки для внесения и обсуждения разнообразных инициатив, совершенствуют технологии обработки информации.

Краудсорсинг организован иначе. В нем нет ни иерархии, ни методологов. Это выглядит как биржевая игра, где в качестве активов выступают прогнозы — некоторые события будущего.

В случае «АгроТерра» компанией CIS было организовано прогнозирование: цен на зерно, EBITDA и урожайности сои.

Была сформирована внутренняя виртуальная биржа, участникам которой были выданы виртуальные деньги. Участники вкладывали виртуальные деньги, больше или меньше, в зависимости от того, насколько они были уверены в своем прогнозе и, точно так же, как на бирже, могли в любой момент вывести капитал из одного прогноза и перевести в другой.

После каждой покупки или продажи по специальному алгоритму на основе сделанных ставок рассчитывался агрегированный прогноз, который отображался в виде графика котировок и отражал коллективное мнение участников о будущем развитии событий.

В отличие от обычного опроса, где, в общем и целом действует принцип «один человек — один голос», здесь участникам разрешалось в любых пропорциях распределять и перераспределять свою поддержку между разными «рынками» и даже вариантами ответа.

Все это оперативно учитывалось: постоянное обновление — еще одно важное преимущество агрегированного прогноза перед опросами, которые нельзя проводить слишком часто.

Но главное, краудсорсинг можно реализовать в игровой форме, с возможностью выигрыша. Чтобы это произошло, участник должен внести в агрегированный прогноз свои знания, свою способность к рассуждению, свою уникальную экспертизу. Все участники вместе, таким образом, выступают в качестве некоторого коллективного эксперта.

Имеющаяся мировая практика показывает, что такой «коллективный эксперт» умеет предсказывать очень неплохо. Это подтвердил проект прогнозирования с использованием рынка предсказаний в группе компаний «АгроТерра». В ходе его реализации в октябре 2013 года, было получено 75% попаданий. Это очень хороший показатель».

В прогнозировании участвовало несколько сотен сотрудников «АгроТерры». Около половины тех, кто подключен к корпоративной сети и может высказать свое суждение по поводу прогнозируемых событий (будущих цен на зерно, EBITDA и т.п.) но не является профессиональным аналитиком и экспертом. К проекту были подключены работники из всех регионов, в том числе находящиеся на самых «рабочих» должностях, таких как агроном или сотрудник элеватора.

Менеджеры более высокого ранга тоже участвовали, но главный интерес состоял в том, чтобы получить информацию с полей в буквальном смысле слова.

Такая необходимость была вызвана тем, что аналитики в центральном офисе использующие достаточно тонкие и сложные модели, ориентируются все-таки на тренд: в этом году было так, в прошлом так, значит, в следующем можно ожидать такого-то развития событий. К этому их мотивируют и карьерные соображения. А в регионах люди, уже понимают, нутром чуют, что все пойдет иначе.

Прогнозы, которые котировались на виртуальной бирже, представляли собой ценовые коридоры — небольшие диапазоны цен.

При этом прогнозировались цены для нескольких рынков, которые соответствовали разным промежуткам времени. Участник выбирал рынки, относительно которых у него была какая-то информация, и варьировал свою ставку.

Не требовалось обязательно ставить все деньги. При отсутствии информации их можно было, и придержать и в любой момент вывести из игры.

Все ставки, как и на настоящей бирже, делались анонимно, так что влияние чьего-либо неигрового статуса или авторитета («Х - умный, я поставлю так же, как и он») исключалось.

Проект шел три месяца, и все это время холдинги, входящие в группу «АгроТерра», видели динамику ситуации и старались проанализировать причины, по которым происходят изменения.

Практически на каждом рынке прогнозирования на определенный срок тот прогноз, который, в конце концов, выиграл, определился уже к середине срока или раньше.

При сравнении прогнозов-победителей с фактически установившимися ценами выяснилось, что для половины рынков они точно попали в реальный узкий ценовой коридор; для большинства оставшихся рынков, спрогнозированный коридор оказался ближайшим к реальному коридору.

Интересно, что в нескольких случаях, оценки участников с самого начала разошлись с видением экспертов, и в итоге подтвердилась - правота участников.

Фактически, опыт краудсорсинга в «АгроТерра» есть исследование доверия к официальным цифрам с определением масштабов расхождений.

Если менеджмент холдинга работает хорошо, то это будет подтверждаться ожиданиями сотрудников-участников рынка предсказаний.

Если официальные цифры завышены, и люди на местах видят другую картину, то система прогнозирования поднимет эту информацию на поверхность, к высшему топ-менеджменту компании.

По мнению автора, краусорсинг вполне применим для оценки эффективности инвестиционных проектов и уровня сопутствующих им рисков. При этом данную технологию целесообразно использовать, опираясь на технологии формирования ментальных моделей и ограничения, вытекающие из математики Банахова пространства и нечеткой логики.

Кроме того, перспективные возможности в экономике, включая финансы, могут иметь динамично развивающиеся направления прикладной науки - искусственная жизнь, эволюционные вычисления, генетические алгоритмы, продукционные системы (L-Systems) и др.

ГЛАВА 4. ПРОЕКТ НЕЙРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

4.1. О научно-методическом обеспечении функционирования модели. Выводы по предпосылкам.

*У человека можно забрать
все, кроме одной вещи, последней
из человеческих свобод – выбора
своего пути.*
Виктор Франкл

Предлагаемая модель российской экономики не может быть реализована без существенной модификации её научно-методического и информационно технологического обеспечения.

Необходимость в этом вызвана несоответствием целей и критериев действующей экономической модели представлениям россиян о желаемых ими целях и критериях функционирования экономики, обусловленных их ментальностью и культурно-исторической традицией. Данный факт является препятствием для её эффективного использования.

Попытки «обучить» россиян принятым на западе стандартам управления экономикой и финансами не могут дать требуемого результата, так законы социодинамики говорят о практической невозможности реализации этой идеи. Фактически создан «пародийный» вариант западной экономики.

По этой причине необходимо сформировать базу научно-методического и информационно технологического обеспечения функционирования экономики приспособленную к сложной ментальной структуре населения России.

Прежде всего, необходимо учесть реальное существование россиян ориентированных на западные ценности и россиян, убежденных в необходимости сохранения традиционных

ценностей. Соотношение этих групп примерно 20%:80%. Примерно такое же соотношение между гражданами, предлагающими получения льгот и преференций, заботу со стороны власти, тем, кто предпочитает сам обеспечивать реализацию своих желаний.

В России большинство населения относится к типажу ориентированному на ожидание заботы со стороны граждан и требующему стимулирования к трудовой деятельности в экономически обоснованных объемах. Такое расслоение социума в условиях экономической системы имеющей жесткие функциональные связи является препятствием для раскрытия экономического потенциала всех слоев населения России.

Необходимо уменьшить жесткость функциональных связей и увеличить количество степеней свободы российской экономической системы. Прообразом такой системы могут быть нейронные или фрактальные системы.

В этой, связи автор считает обоснованным предложить разделить экономику России на два взаимосвязанных, но функционирующих по различным экономическим правилам модуля – государственно-рыночный и социально-рыночный.

В государственно-рыночном секторе осуществляется производство продукции в объемах обоснованных потребностей обороны, фундаментальной науки, важнейших средств производства средств производства.

Мотивацию качественной работы функционеров этого сектора предполагается осуществлять путем предоставления им различных преференций и льгот за длительную качественную работу, как-то бесплатных земельных участков, жилья и т.п.

В социальном рыночном секторе функционируют две основные группы – частные предприниматели и население. Предприниматели функционируют исходя из собственного представления о стратегических и текущих целях своего бизнеса, за исключением обязательных для выполнения социальных обязательств, например производство и продажа

определенного объема товаров и услуг по стабильным в течении периода ценам и т.п.

Именно на частнопредпринимательский сектор возлагается основная нагрузка социальной сферы – ЖКХ, образование, здравоохранение, культура и т.п.

Более подробно функции государственномаркетного и рыночносоциального секторов экономии представлены в разделах работы посвященных властным и функциональным институтам российской экономики.

Отмена всех видов налогов автоматически отменяет соответствующую отчетность. В ней нет необходимости.

Поэтому и планирование можно привязывать не к отчетным датам, а к определенным срокам, например связанным с реализацией инвестиционных проектов.

То есть планирование может принимать динамичную мониторинговую реконкурентную форму.

Платформу для формирования такой модели планирования, по мнению автора, можно создать на основе принципов функционирования рынков предсказаний (предиктивных рынков).

Это дает возможность изменить подходы к процессу планирования, применить реконкурентный метод текущего планирования. То есть изменять целевые критерии будущей деятельности в текущем режиме, сообразно возникающим обстоятельствам, по мере необходимости.

Это означает, что текущие решения важнее стратегических (долгосрочных) в силу очень простой логики – не решив текущих задач можно навсегда потерять возможность реализовать перспективные планы.

Поставленная стратегическая цель не догма. Настоящее может приближать или отодвигать будущее.

Поучительна здесь следующая притча из Евангелия: У одного богатого человека был хороший урожай в поле; и он рассуждал сам с собою: что мне делать? некуда мне собрать плодов моих. И сказал: вот что сделаю: сломаю житницы мои и

построю большие, и соберу туда весь хлеб мой и все добро мое. И скажу душе моей: душа! Много добра лежит у тебя на многие годы; покойся, ешь, пей, веселись. Но Бог сказал ему: безумный! в сию ночь душу твою возьмут у тебя; кому же достанется то, что ты заготовил?". «Жизнь человека не зависит от изобилия его имения». (Лк. 12, 15-20).

Но означает ли сказанное, что экономика, да и просто человеческая жизнь, может существовать без определения впереди стоящих вех, без ориентации на будущее, без стратегии? Конечно, нет. Маловероятно, что поступающий так человек будет считаться разумным. Впрочем, об этом говорит тоже Евангелие (Лк. 14, 27-35): «...и кто не несет креста своего и идёт за Мною, не может быть Моим учеником; Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он, что нужно для совершения ее, дабы, когда положит основание и не возможет совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить? Или какой царь, идя на войну против другого царя, не сядет и не посоветуется прежде, силен ли он с десятью тысячами противостоять идущему на него с двадцатью тысячами? Иначе, пока тот еще далеко, он пошлет к нему посольство просить о мире. Так всякий из вас, кто не отрешится от всего, что имеет, не может быть Моим учеником. Соль - добрая вещь; но если соль потеряет силу, чем исправить ее? ни в землю, ни в навоз не годится; вон выбрасывают ее». «Итак, не заботьтесь о завтрашнем дне, ибо завтрашний сам будет заботиться о своем: довольно для каждого дня своей заботы» (Мф. 6:34).

По мнению святителя Иоана Златоустого Христос обращает человека к предметам более необходимым именно сегодня.

Будущее необходимо рассчитывать, корректируя эти расчеты по мере изменения обстоятельств. При необходимости, меняя стратегии и тактики, и даже цели, если они не соответствуют сегодняшним возможностям и потребностям

человека. Здесь уместно вспомнить крылатую фразу Президента США Дуайта Эйзенхауэра: «План – ничто. Планирование – всё!».

С христианских позиций любое планирование перспективно, если оно осуществлено по благодати. «Представьте дело ваше, говорит Господь (Ис.41:21) и коня приготовляют на день битвы, но победа - от Господа (Пр.21:29-31).

В Исламе вы также найдете подобные мнения. Будущее – обеспечивается ежедневными регулярными усилиями. Пример подает Коран, согласно которому желаемое будущее (стратегическая цель - жизнь в Раю) не может быть достигнуто без регулярных молитв (5 кратного намаза).

Известно, что Пророк Мухаммед и его сподвижники не предпринимали и шага, тщательно не спланировав его и не предусмотрев его последствия. Наиболее отчетливо методы планирования Пророка Мухаммада прослеживаются в поэтапном осуществлении им безукоризненного плана по призыву курайшитов в Ислам.

Важно, что достигая поставленных промежуточных целей, Пророк Мухаммед не перескакивал с этапа на этап, не забегал вперед в надежде быстрее увидеть плоды своего труда. Наоборот, он доводил каждый этап до своего логического завершения и, не приступал к другому, пока не был исчерпан предыдущий.

То есть будущее предопределено усилиями и результатами текущего дня.

Каждый день правоверный мусульманин должен создавать объективные причины для изменения своей жизни. В знаменитом кораническом 11 аяте «Гром» об этом сказано так: «Поистине Аллах не меняет положения людей до тех пор, пока они сами не изменят себя». Создаваемые людьми материальные блага также являются инструментами изменения человека. При этом важно качество.

Строить планы не высокомерно. Высокомерно – вести себя так, будто мы имеем полную власть над реализацией этих планов, т.е. будто бы мы имеем власть над завтрашним днем.

Поэтому «планируя» стратегические цели не стоит определять конкретные сроки. Они лишь возможный ориентир. Недаром известная пословица говорит: «Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах».

Согласно верованиям христиан, мусульман, иудеев, индуистов и некоторых других религий, результат планирования зависит не от человека, а от его взаимоотношений с Богом.

При этом человек, в любом случае, обязан прилагать усилия, для достижения цели. Это касается как отдельных индивидуумов, так и социумов.

В мире нет ничего случайного. Всё результат наших решений и нашего выбора относительно Воли Божьей.

По мнению автора, содержащиеся в религиозных трактатах сведения касающиеся целей и горизонтов планирования вполне соответствуют предлагаемой реконкурентной динамической модели.

Большое значение в технологии такого планирования занимают рынки предсказаний и связанные с данным фактом риски.

Как было заявлено ранее, для определения основных характеристик проектов, включая инвестиционные, автор предлагает, при оценке их эффективности перейти от известной модели определения Чистой приведенной стоимости (NPV) к модели определения Чистой будущей стоимости (NFV).

Различия названных подходов в следующем:

1.Модель NPV использует прогнозы денежных потоков, выполненные экспертами. Модель NFV использует прогнозы, полученные на рынках предсказаний.

2.При определении NPV нет привязки периода реализации проекта к конкретным датам. В методологии

использующей рынки предсказаний сроки начала и окончания реализации проекта являются обязательными.

3. Прогнозы будущей выручки и себестоимости в методе NPV осуществляют конкретные эксперты, как правило, на основе анализа отчетных данных. В методологии использующей рынки предсказаний такими экспертами являются участники такого рынка независимо от того являются ли они профессиональными экспертами или нет.

4. В модели NPV период жизни проекта, как правило, разбивается на отчетные периоды (годы). В модели NFV погодовое деление периода реализации проекта не обязательно. Точкой наступления нового периода следует считать время изменения наиболее важных расчетных характеристик.

5. Прогнозная величина свободного денежного потока в обеих методологиях подлежит корректировке путем использования поправочных коэффициентов.

В методологии расчета NPV – это коэффициент дисконтирования или приведения будущей стоимости проекта к текущему моменту времени. Принято считать, что этот коэффициент характеризует риск проекта. При расчёте его величины используются, в зависимости от метода расчёта, различные экономические характеристики и соответствующая их истории статистика, значения математического ожидаемого результата, его дисперсии и т.д.

В предлагаемой методике предполагается использовать два коэффициента.

Первый коэффициент – коэффициент компаундинга (наращения), показывает во сколько раз увеличиться измениться стоимость первоначальных капитальных вложений ко времени предполагаемого завершения проекта (или времени окупаемости).

Второй коэффициент – характеризует возможную ошибку экспертизы. В отличии от коэффициента дисконтирования он учитывает не экономические риски, а риски связанные с

психосоциальными качествами участников рисков предсказаний участвующих в оценке инвестиционного проекта. Этот риск вызван ошибками прогнозирования связанными с несоответствием уровня компетенции целевой группы (население фактически участвующее в оценке проекта) с уровнем компетенции некоей «идеальной» группе экспертов «не делающих ошибок» в предсказаниях.

Такая идеальная группа определяется статистическими методами. Она представляет собой структуру участников рынка предсказаний ранжированную по уровню образования, профессиональной компетенции, полу, возрасту и т.д.

«Идеальной» такая структура считается потому, что в ретроспективе такой группой участников рынка предсказаний были получены наиболее точные прогнозы по аналогичным проектам.

В рамках предлагаемой технологии уместно применение методов интервальной алгебры (нечетких множеств), интегральных вычислений.

Отказ от дисконтирования в пользу компаундинга и применение методологии нечеткой математики позволяет полнее учитывать при оценке проектов «человеческий фактор». Избежать известных «родовых» ошибок дисконтирования, как-то получение нескольких значений, в том числе отрицательных, при расчёте внутренней нормы доходности (IRR).

Например, расчет IRR проекта может быть таким:

$$NFV = \sum FCF * k1 - Io * k1'' * k2 > 0$$

где:

NFV – чистая будущая стоимость проекта;

$\sum FCF$ - сумма чистых денежных потоков, рассчитанная по данным рынка предсказаний;

$k1$ и $k1''$ - коэффициент учитывающий ошибку предсказаний (ошибка экспертизы), определяющий верхнюю и нижнюю границы интервала характеризующего оптимистический и пессимистический варианты возможного результата реализации проекта;

I_0 – первоначальные инвестиции;

k_2 – коэффициент компаундинга, отражающий рост стоимости первоначальных вложений к моменту завершения проекта.

Проект будет эффективным, если k_2 (IRR), будет иметь значение

Данное утверждение получено в результате преобразования выше приведенной формулы расчета чистой будущей стоимости проекта, а именно:

$$I_0 * k_1'' * k_2 > \sum FCF * k_1 \text{ или } k_2 (\text{IRR}) > \sum FCF * k_1 / I_0 * k_1''$$

Анализ предпосылок также предполагает иные подходы к оценке рисков.

То, что принято считать рисками, по мнению автора, есть лишь зафиксированная во времени не информированность и не компетентность конкретных управленцев принимающих решения и реализующих их решения исполнителей.

Гармония, существующая в Природе, включая устройство самого Человека, не допускают наличия, каких бы то ни было, случайностей. В Природе всё закономерно.

Поэтому с точки зрения теории рисков изучать следует не якобы случайные события, приведшие к негативным последствиям, а оценивать уровни ошибок допущенных людьми.

Отчасти такие подходы предлагают методы экономической психологии [22],[123] и поведенческих финансов [60].

О важности применения психологических подходов к оценке экономических характеристик убедительно говорит приведенный в книге Б. Рудыка пример, о расхождении оценок, данных одиноким мужчиной и одинокой женщиной до 41-го процента!?

Однако ряд современных публикаций содержит положения, по мнению автора, не соответствующие ментальности титульных российских наций.

Например, А.Л. Журавлев отмечает, что под экономическими объектами, знание о которых и отношение к которым составляют сущность экономического сознания, чаще всего понимаются следующие: прибыль, заработка плата, материальная обеспеченность, экономические условия жизни; богатство и богатые люди; бедность и бедные люди; различная собственность и её собственники; деньги или драгоценности и т.п.[15].

Безусловно, названные экономические объекты составляют важнейшую составляющую современного человека Западной цивилизации.

Для России это верно лишь отчасти.

Вместе с тем вполне приемлемы и желательны к применению в российской экономической науке и практике «классические» законы экономической психологии, как то: Закон приоритета ближайшей цели и без затратного ресурса, Закон учета интересов партнёров, Закон резервирования, Закон перераспределения, Закон сохранения рабочей силы и энергии, Закон сохранения уровня жизни, Закон стимулирования [123].

По мнению автора, приведенные законы в большей соответствуют ментальным экономическим установкам россиян, чем внедряемые в их сознание англосаксонские экономические ценности.

Из выше изложенного, по мнению автора, следует, что для эффективного экономического развития современной России важно не только отношение к собственности и приращению благ, но в ещё большей степени формирование партнёрских отношений, которые являются неотъемлемой частью российского понятия «богатство» [36].

Однако, при практическом применении данного тезиса возникает ряд проблем, вызванных конфликтом духовных устремлений человека и его поведения в реальной жизни. Как правило, в повседневной жизни люди принимают решения далеко не соответствующие духовным идеалам.

Причины известны и давно объяснены в религиозной литературе.

Для того, чтобы реализовать в жизнь преимущества партнерства мало лишь желания людей.

Их к этому необходимо стимулировать, помогать находить пути взаимовыгодного решения проблемных задач.

Делать это должны власти, которые по определению ответственны за руководимый ими народ.

Поддерживать и подвигать к партнёрской деятельности, также призваны, в силу постулатов их религий, деятели христианских церквей, ислама, иудаизма и ряда других конфессий.

Научного обоснования также потребуют технологии банковской деятельности.

Так, неприятие большинством россиян процента обуславливает внедрение в банковскую практику России исламского банкинга, который, по мнению автора, наиболее перспективен в сфере среднего и малого бизнеса.

В то же время реалии экономики не позволяют полностью отказаться от актуальных банковских схем, на которые ориентирован западный бизнес.

По мнению автора, банковская деятельность должна быть диверсифицирована на два блока: Банки обслуживающие коммерческие организации, функционирующие на внутреннем рынке (в основном средний и малый бизнес) и, банки, осуществляющие экспортно-импортное обслуживание организаций на внешнем, в основном западном рынке.

При этом преобладающими в отношениях с западной клиентурой должны стать активные банковские операции.

Такая реструктуризация позволит снизить риски бизнеса для средних и малых предприятий, экономическое развитие которых в настоящее время явно недостаточно.

Одной из причин «тормозящих» инициативу этой сферы экономики России является излишнее экономическое давление со стороны банковской системы. Инструментом такого

давления, как известно, является всё тот же пресловутый «процент». Также в сферу банковских интересов целесообразно включить обеспечение пенсионных интересов граждан.

Существенным также является необходимость в реформации системы бухгалтерского учета и составления отчетности. Об предлагаемых изменениях этих системах было изложено ранее.

Наиболее важной частью в научном обеспечении реализации предполагаемой является создание глобальной планово-прогностической системы основанной на моделях функционирования предиктивных рынков. Существующие в России рынки предсказаний, которых меньше чем пальцев на руке, например «Супергу. ру» не могут быть использованы в качестве такой платформы.

В сфере государственного планирования важным является акцентирование финансово-хозяйственной деятельности на определении объёмов и удовлетворении, прежде всего, потребностей и уже во вторую очередь спроса населения на те, или иные, товары и услуги.

4.2. Бихевиористическая рабочая среда экономических систем

В контексте настоящего исследования, как полагает автор, экономические системы можно условно классифицировать как «аналитические» (западные) и «холизматические» (восточные).

Современную систему западной экономики можно охарактеризовать как сложный иерархический механизм, имеющий жесткие связи между элементами и, следовательно, ограниченное число степеней свободы для развития и оперативного маневрирования.

Взаимодействие в такой системе, формируется на основе процессных технологий и причинно-следственных связях.

По мере роста объёмов и сложности таких экономик, решение стоящих перед ними задач, экономическими методами, становится все более проблематичным.

Индикатором экономического здоровья в такой системе служит фондовый рынок. Рабочую среду такого типа экономики можно обозначить термином – «аналитическая». К работе в такой среде наиболее приспособлены американцы.

Строительством такого типа экономики в России занимаются более 20 лет. Настоящее исследование показывает, что он не приемлем для России, так как большинство россиян обладает холитическим типа мышления.

Соответственно в России должна формироваться в основном «холитическая» рабочая среда.

Для такого типа рабочей среды лучше всего подходят фрактальные системы, организованные по типу нейронных сетей.

В условиях России «холитическая» рабочая среда должна быть интегрирована с «аналитической» рабочей средой.

То есть набор властных и функциональных институтов в такой экономической системе должен нести в себе свойства, как явной социальной направленности, так и конкурентного рынка.

Это должна быть не социально ориентированная рыночная экономика, а полноценный социальный рынок, в котором решение социальных задач обеспечивается рыночными методами.

Как отмечалось ранее, «любовь», некоторых правящих особ, ко всему иностранному привела в России к расслоению российского общества по линии «Московия» - «Европа» или разделения россиян на группы с преобладанием «Холизма» (Московия) и «Аналитизма» (Европа).

Кроме того, 70 лет СССР привели к формированию особого типа граждан – бюрократов-столоначальников, привыкших получать желаемое бесплатно или по льготным тарифам. К такому типу граждан относятся бывшие члены аппарата КПСС и партийно-хозяйственной элиты и их потомки. А возникший в 90-е годы 20 века российский капитализм, реанимировал в России тип гражданина-

бизнесмена, который реализует свои желания за счет заработанных им доходов.

Таким образом, граждан России можно разделить:

на группу предлагающих иметь доход в виде денежных и иных поступлений достаточный для исполнения всех своих желаний (как правило, крупные бизнесмены);

и группу предлагающих реализовать свои стремления посредством получения: «бесплатных» материальных благ, льгот и преференций, в сфере здравоохранения, санаторно-курортного обслуживания (чиновники) и т.п.

Последнюю группу также можно разделить на группы индивидуумов считающих допустимым делать бизнес на использовании своего социального статуса и тех, кто не имеет такой ментальной склонности.

Всего получается 6 групп разделенных по бихевиористическим признакам:

ХЛ+ - индивидуумы холизматического типа мышления, предлагающие «бесплатные» доходы и допускающие использование служебного положения для извлечения личным доходов;

ХЛ - индивидуумы холизматического типа мышления, предлагающие «бесплатные» доходы;

ХС - индивидуумы холизматического типа мышления, предлагающие собственным трудом обеспечивать свои потребности.

АЛ+ - индивидуумы аналитического типа мышления, предлагающие «бесплатные» доходы и допускающие использование служебного положения для извлечения личным доходов;

АЛ - индивидуумы аналитического типа мышления, предлагающие «бесплатные» доходы;

АС - индивидуумы аналитического типа мышления, предлагающие собственным трудом обеспечивать свои потребности.

В обозначениях признаков групп: А – аналитизм, Х – холизм, + склонность к коррупции.

К индивидуумам холизматического типа относится основная масса крестьян, рабочих, а также выдающихся ученых и государственных деятелей, часть творческой интеллигенции.

К индивидуумам аналитического типа относится основная масса бюрократического аппарата среднего и низшего уровней управления, научные и педагогические работники, часть творческой интеллигенции.

Существенными факторами, формирующими экономическую поведенческую среду России, являются:

ортодоксальность веры и вековая монархическая традиция сформировали у большинства русских образ высшего правителя государства по подобию с образом Бога – Иисуса Христа;

существовавшая до XVIII века форма получения дохода государственными чиновниками, которые жили исключительно благодаря подношениям со стороны податного населения, сформировавшая неискоренимый рудимент современности – коррупцию;

несоответствие бюджетно-налоговой и системы ментальности большинства россиян;

неприятие большинством россиян «процента», как основы кредитно-финансовой и банковской систем;

предпочтение личного оказания благотворительности, без посредников;

отличное от «общества потребления» понимание экономических целей, понятий блага и богатства.

Для каждой из названных здесь групп россиян характерна не только своя рабочая поведенческая среда. Также требуется, для полноценной реализации личностных потенциалов, наличие в едином государственном организме как бы «своего государства», института отвечающего их ментальности.

Современное государственное и экономическое устройство России не даёт такой возможности.

Выход, по мнению автора, предоставляет система, организованная на принципах фрактальности.

В этой системе должны быть реализованы иные подходы к организации доходных поступлений и расходов, иные технологии функционирования кредитно-финансовой и банковской систем, благотворительности.

Основываясь на изложенном материале, приступим к обоснованию архитектуры модели национальной нейроэкономической системы (модели социального рынка).

4.3. Архитектура и механизм нейроэкономической модели экономики

4.3.1. Архитектуры модели

Наиболее просто представить архитектуру такой экономики (фрактальной системы) в виде дерева, у которого к примеру:

Корень – часть социума, носитель основной ментальной составляющей населения, питающая систему.

Ствол – властные и функциональные институты государства и общества, исходящие из корней системы, поддерживающие и направляющие развитие её рабочих органов – ветвей, листьев, цветов и т.п.

Ветви – специальные территориальные координационно-контрольные органы, созданные на основе торгово-промышленных палат, носители листьев и плодов. По мнению автора их можно назвать «демами» по аналогии некоторых их функций с демами древней Греции.

Листья и цветы (плоды) - частный бизнес, трудящиеся, владельцы и товар.

Или же в виде глубокоизрезанной береговой линии которую образуют: общий контур земли – народ, море – частный бизнес, глубоко выдающиеся в море выступы с маяками – властные институты, а врезающиеся в сушу каньоны - специальные координационно-контрольные органы.

Обратим внимание на то, что в предлагаемой модели национальной экономической системы её основой является

народ - носитель основных ментальных качеств населения страны, а основным потребителем - население страны в целом.

О том, как реализуется такая архитектура на практике, изложим ниже, в описании механизма модели.

4.3.2. Механизм модели

Ментальная основа механизма

Механизм, создаётся, чтобы выполнить работу по достижению Цели. Разные цели – разные механизмы.

Цель англо-саксонской модели выражена в идеалах общества потребления. Она имеет мощное математическое и информационное обеспечение.

Но эта модель лишь «по недоразумению» названа экономической моделью. Её более верно описывает термин «хрематистика» (*от др. - греч. χρηματιστική – Обогащение*), которым Аристотель обозначал науку об обогащении, искусство накапливать деньги и имущество, накопление богатства как самоцель, как сверхзадача, как поклонение прибыли.

Очевидно, что к экономике – науке о ведении хозяйственной жизни, обеспечивающей нормальное её течение, хрематистика отношение имеет незначительное, поскольку, по большому счету убивает жизнь. Хрематистика не следует природе, она направлена на эксплуатацию. Хрематистика и экономика имеют разнонаправленные векторы, действующие на одном поле – поле человеческих жизней.

Проецируя ценности хрематистики на весь мир, носители западных ценностей просто не понимают и не представляют, что могут быть другие приоритеты жизни.

Они уверены, что россияне не в состоянии наладить качественное массовое производство. Им и в голову не приходит, что коллективный разум россиян попросту отвергает бессмысленную трату ресурсов на производство избыточного количества товаров, которые, по сути, мешают жить и вредят здоровью.

Поэтому, россияне более склонны к реализации уникальных проектов. Им интереснее проявлять смекалку, чем,

например, проводить время автомобильных пробках. Интереснее сам процесс, а не товар, создаваемый этим процессом. Русский человек никогда не выполнит работу до конца, на 100 процентов, кроме случая, когда от этого выполнения зависит его жизнь или безопасность. Не случайно, во все времена, военные разработки россиян были высокотехнологичны, количественно достаточны и качественны.

Если работа не осознается работником как необходимость, обеспечивающая его безопасности, то к её осуществлению его необходимо стимулировать. И не только материально.

Но вернемся к экономической модели России.

Какова цель этой модели?

По мнению автора, её определяют религиозные идеалы основных титульных наций.

С точки земного проявления этих целей - это следование законам верований.

Эти верования, в основном монотеистические, предполагают, что земное существование есть подготовка человека к жизни вечной в материальном не бытии (на небесах), что источником власти является Бог.

Такая база целеположания предполагает совсем иные, чем в «обществе потребления», подходы, которые лучше всего определяют слова Иисуса Христа – «Новую заповедь даю вам – Да любите друг друга» (Евангелие от Иоана, гл.13 стих 34).

Например:

«двигателем» экономического развития является не конкуренция, приводящая к банкротствам, а правильно организованное взаимодействие;

частная собственность не основа экономики, а лишь инструмент управления;

рост благосостояния не цель развития общества, а лишь способ обеспечения возможностей адекватного обстоятельствам существования в окружающей среде;

возможности получения дохода обусловлены не столько уровнем сопутствующих им рисков, сколько умением снижать потребность и цену использованного для получения капитала;

распределение благ должно осуществляться не только по справедливости, измеренной способностями и трудом, но прежде всего по милосердию.

Справедливо сказанное: «Око за Око и Зуб за Зуб», но по-христиански правильно - любить врагов своих и отвечать добром за зло, сотрудничайте;

все должны трудиться физически, поскольку такой труд заповедан и т.д.

Трудный путь ведёт к Жизни, а легкий к Смерти!

Но речь идёт не о тяжёлом физическом труде, который, как доказано, медициной, сокращает физическую жизнь человека. Речь о другом. Труден путь к Богу! К общению с Ним.

Скатиться вниз легче, чем подняться. Это относится не только к духовно-нравственной сфере.

К примеру – профессионализм!

Чтобы овладеть ремеслом или получить образование, необходимо упорно трудиться, подчас отказывая себе в желаемом и даже необходимом.

Легкий путь не ведёт ни в большую науку, ни в высокое искусство, вообще ни в одну из высоких сфер творческой или профессиональной деятельности.

К высотам духовности, богопознания, творчества, искусства, профессионального мастерства человек приходит потому, что совершенствуется в преодолении себя и обстоятельств.

Физический труд также необходим как для духовного, так и для физического здоровья человека. Особенно важно это обстоятельство для молодежи. Независимо от пола. Вся молодежь должна проходить «чистилище» трудом. Эта экономическая необходимость вполне может быть интегрирована с понятием «альтернативная армия», в которой юные граждане России смогут не только послужить Родине, но

и приобрести профессиональные навыки, которые помогут стать богаче в самом широком смысле, но... Человек не должен стремиться к богатству. Так же как и отказываться от него. Так как все блага человеку дает Бог!

Какой стимул у христианина хорошо трудиться, приумножать Богатства? Любовь к Богу и ближнему! Вся система, а не только церкви должны подвигать на это человека! В необходимых случаях заставлять. Это обязанность власти. Молодой безработицы не должно быть вовсе.

Как показало исследование, ментальность основной массы населения России сформирована на религиозных постуатах православного христианства.

Духовное начало в православии, выше материального. Но в какой мере православный христианин должен «пренебрегать» материальным? И должен ли он это делать?

Бог дал Человеку великий Дар – свободу выбор! Возможность добровольно выбирать себе пути к Нему. Бог не приемлет ничего насильтственного. Это может быть путь аскета-монаха или путь семьянина, путь увлечённого наукой ученого и рабочего. В любом случае цель христианской жизни искать – Христа! (Деян. 17, 26, 27; Еккл. 12,15).

Экономика – хозяйственная жизнь, как отдельных личностей, так и коллективов, есть процесс движения человека к своей Главной цели, в обстоятельствах предложенных ему Богом и изменяющихся в зависимости от сложившихся между ними взаимоотношений.

Одним из важнейших факторов обеспечивающих безопасную и обеспеченную жизнь является правильное взаимодействие власти и народа.

Под таким взаимодействием автор понимает осознанное принятие на себя, властью и народом, обязанностей и ответственности за свои действия и бездействия относительно совместного достижения Главной цели Жизни.

Без народа питающего власть – нет власти, а без власти созидающей народ – народ слеп, а значит – беззащитен,

беспомощен и неспособен сам удержать, то, что вверено ему Богом.

Власть обязана милосердно руководить, а народ обязан смиренно подчиняться. Это залог мира и процветания.

О степени ответственности власти перед Богом за жизнь народа красноречиво свидетельствует "Измарагд" (рукопись XV века): "Он не щадит богачей, зажигающих на всех светильниках храма свечи, и думающих, что Господь призрит на их богатое приношение. Разве вы не слышите, - говорит он, - вздохания вдов и сирот, всех угнетенных и униженных вами людей, из-за вас проливающих слезы? Их слезы потушат все свечи, которые ставите вы, и ваше стояние в храме будет в суд вам и в осуждение".

Это в будущем. В настоящем же эффективным инструментом обеспечения надлежащего взаимодействия власти и народа является материальная ответственность этих субъектов экономики друг перед другом, закрепленная законодательно.

Но такая ответственность существует! С поправкой - только на самом низшем уровне материального производства. Власть же фактически свободна от неё. Должно ли быть так? Следует ли примешивать к материальным отношениям какие-либо духовные аллюзии? Ответ можно найти в том же Евангелии – «Отдавайте Кесарю кесарево, а Богу Божие» (Мф., 90 зач., 22, 15–22).

Поэтому и ответственность следует разделить.

Не уповать, чрезмерно, решая сугубо материальные вопросы на высокую сознательность людей, как власть прилежащих, так и трудящихся.

Ответственность за выполнение своих обязанностей, как моральная так материальная должна быть возложена не только работников, но и на руководителей, включая высших чинов.

Начало такой ответственности следует начинать с избирательной системы власти. По мнению автора во власти неуместен человек, не имеющий личных экономических заслуг

и обеспечения, а также круга союзников, способных материально компенсировать его возможные провалы.

Функциональная основа механизма

Целью функционирования механизма нейроэкономической модели экономики России является:

1. Защита государства, включающая:

Обеспечение достаточности боевой мощи Армии, необходимой для защиты государства и выполнения его внешних задач, создания у населения уверенности в этом.

Критерий – сравнение с боевой мощностью условного противника.

Формирование и поддержание дружелюбной внешней среды, достаточного круга союзников и единомышленников, прежде всего среди соседей.

Критерий – возможность решения внешнеполитических и внешнеэкономических задач, подтверждённая документально, рейтинговые оценки.

2. Социальная защищенность всего населения России, основанная на изучении и удовлетворении его материальных потребностей.

Критерий – объемы товаров и услуг, предоставляемых населению бесплатно; уверенность населения в заботе государства о его материальном будущем; рейтинговые оценки, основанные не на материальных критериях, а на опросах населения об удовлетворенности жизнью. По принципу – счастлив человек или нет.

3. Обеспечение условий позволяющих гражданам России реализовать свои духовные потенции, определенные ментальными константами наций, их вероисповеданием. В этой связи основной целью жизни человека является поиск и познание им Бога.

Реализация такой цели может идти по трем направлениям: духовному пути, научному пути и пути общения.

Духовный путь - поиск Бога в себе и следование к Нему, требует развития сети титульных религиозных учреждений, их участие в формировании духовных ценностей граждан.

Критерий – количество граждан регулярно посещающих культовые мероприятия, активно участвующих в обсуждении общественно-значимых проблем;

Научный путь – познание Бога посредством изучения созданного им Мира, его законов и возможностей их применения для решения государственных и общественных задач.

В данном аспекте результаты фундаментальных исследований не являются обязательными и, безусловно, желательными для внедрения в хозяйственную практику и повседневную жизнь граждан. Так как требуют качественной оценки последствий их применения.

Внедрение в экономику результатов прикладных исследований или Инноваций, должно осуществляться на основе оценки их необходимости с точки зрения обеспечения здоровья нации и разумной достаточности.

Результаты прикладных исследований, обучение пользования ими, должны стать, основным предметом экспорта, заменив невосполнимые природные ресурсы.

Критерии – сравнение достижений отечественной фундаментальной науки с аналогичными успехами других стран, а их использования для целей обороны , прикладной науки и повседневного использования.

Путь живого общения – создание условий для публичного проявления человеком данных ему Богом талантов, возможностей выразить свою Любовь к Богу, созданному Им Миру, к людям, населяющим этот Мир. Создание платформ и мест для разработки творческих инициатив, представления творческих проектов обществу и их обсуждения в режиме живого контакта.

Критерий – опросы населения об удовлетворенности качеством жизни.

Основой для достижения этих целей является рыночный механизм базово ориентированный на достижение ранее названных целей.

Его основными элементами являются «народ», властные и функциональные институты. Действуют эти элементы в двух основных модулях экономики России - государственно-рыночном и социально-рыночном.

В государственно - рыночном модуле определяются потребности в вооружениях, численности боевой и альтернативной армии, объеме и номенклатуре продукции оборонного машиностроения, добыче невосполнимых природных запасов, цели развития фундаментальной науки.

Институты государственно-рыночного модуля также обеспечивают функционирование сети прогнозно-аналитической системы предикативных рынков, в том числе определяют дифференцированные в разрезе регионов потребности населения, включая предоставляемые на бесплатной основе институтами социально-рыночного сектора экономики.

В рамках описанной схемы реализуется механизм ценообразования.

Цены, сформированные в государственно-рыночном секторе, являются основой для определения объемов социальных обязательств, а также объемов товаров и услуг, предоставляемых в социально-рыночном секторе по фиксированным, на определенный период, ценам.

Стартовые цены, определяющие уровень, всех иных цен, формируются в Президентском блоке государственно-рыночного сектора экономики России. Учитывая эти цены, Правительственный блок формирует цены по реализации своих товаров и услуг в частный сектор экономики, устанавливая совместно с Законодательным блоком, фиксированные на определенный период цены для реализации товаров и услуг частному сектору экономики. Уровень таких цен должен зависеть не только от необходимости обеспечения властных

институтов доходами, но и от уровня доходов населения, возможности выполнения частным сектором экономики своих социальных обязательств.

Компенсация потерь частного бизнеса осуществляется путем повышения цен на товары и услуги не входящие в пакет социальных обязательств. Подобное использовалось в СССР.

Реализация товаров и услуг государственно рыночным сектором в социально-рыночный сектор осуществляется по ценам, зависящим от выполнения предприятиями этого сектора своих социальных обязательств.

Каждый элемент механизма нейроэкономической модели национальной экономики, как было уже упомянуто, имеет автономные источники финансирования, обеспечивающие выполнение этим элементом возложенных на него функций.

Рассмотрим роль основных элементов механизма предлагаемой модели национальной экономической системы.

4.4. Характеристика основных элементов механизма нейроэкономической модели национальной экономики

4.4.1. Народ как активный экономический субъект

«Я и садовник, я же и цветок...»

Оsip Мандельштам

Сразу оговоримся, что в настоящем контексте термином «народ» мы будем обозначать не население страны или нацию, как это обычно принято.

Условно разделим население, по признаку понимания текущих процессов и ситуаций, на три категории: власти, элиты и народ.

Власти – понимают процессы и ситуации, имеют ресурсы и полномочия, позволяющие влиять на них.

Элиты – понимают процессы и ситуации, но не имеют достаточных ресурсов, позволяющих влиять на них.

Народ – не понимает сущности текущих процессов и ситуаций, в связи с недоступностью необходимых знаний и информации.

Именно народ является основным носителем признаков «холизма» или «аналитизма», других признаков позволяющих по ментальным характеристикам отнести населений страны к «западному - аналитическому» или «восточному - холизматическому» типу.

Позиция власти и элит государств «западного типа» по отношению к своему народу известна. Именно он является основой «общества потребления». Это – «кадавр» (живой мертвец), потребительские возможности которого бесконечны. Обучение такого члена западного социума осуществляется сугубо специализированно и ограниченно, по уровню предоставляемых ему знаний. Ограничность понимания «западным» народом процессов и ситуации не позволяют широко использовать такой народ в прогнозировании направлений развития и оценке ситуаций. С точки зрения социальной роли такой народ представляет собой сонм исполнителей, людей – функций, не сомневающихся в правильности своих действий. Даже на уровне элит население «запада» специализировано, а по образному выражению Козьмы Пруткова «специалист подобен флюсу – его полнота одностороння».

Подобное «образование» народа целенаправленно реализуется в России. Не учитываются психосоциальные особенности населения, его интеллектуальный потенциал, его ментальная целенаправленность. По нашему, мнению, не учитывать данного обстоятельства нельзя по следующим причинам.

Функционирование нейроэкономической модели экономики предполагает активное использование предиктивных рынков и интеллектуальных интернет-сетей для:

определения краткосрочных и долгосрочных потребностей населения и бизнеса;

прогнозирования развития территорий и отраслей:

оценки уровней текущих, краткосрочных и долгосрочных рисков;

прогноза изменений уровня цен, как по социально значимым, так и иным товарам;

оценки экономических перспектив различных целевых программ и инвестиционных проектов.

Для успешного использования рынков предсказаний в качестве экспертных и прогнозных систем необходимо, чтобы игроки-эксперты этого рынка были достаточно многочисленны и обладали определенными свойствами. Важнейшими являются – холизматичность мышления и разнообразие специфических знаний, т.е. их многопрофильность и даже универсальность [119].

Поскольку русскоязычное население в основном является обладателем холитического типа мышления, то это потенциально делает Россию мощным и дальновидным экономическим организмом. При условии, что это население totally, многоуровнево и разнонаправлено, образовано. Теоретически и практически. Можно вспомнить опыт всеобщего образования в СССР и связанные с этим успехи в науке. Необходимо поднять их на новый, экономико-ориентированный, уровень.

Использование «узких» специалистов имеет, как отмечалось ранее, значительно меньший эффект, с точки зрения точности и качества прогнозов и оценок. Но именно таких специалистов готовит современная система российского образования.

Для того результативно использовать население как экономический инструмент его нужно «правильно» образовывать, то есть давать необходимые знания и прививать практические навыки.

«Правильно» также означает, что эффективные качества населения как экономического инструмента, проявят себя только тогда, когда количество соответствующим образом обученных граждан превысит некую критическую величину.

При этом оценку прогноза того или иного события нужно осуществлять исходя из учета мнений не всех граждан давших

свои прогнозы, а только тех которые могут иметь компетенции в сфере исследуемых вопросов. Например, работников определенных отраслей. В противном случае, прогнозы предикативных рынков, могут давать сбои и подвергаться незаслуженной критики. Любым инструментом необходимо правильно пользоваться.

Важнейшим фактором экономического развития, развития технологий как инструментов Познания является сохранение истинной любви и милосердия.

4.4.2. Властные и функциональные институты

На первый взгляд, если исходить из названий, это те же государственные и социальные институты, что и в любом «демократическом» государстве. Но принципы властовования и функции этих институтов в предлагаемой модели экономики значительно отличаются от привычных представлений.

4.4.2.1. Принципы властовования

Власть осуществляет свои функции на основе следующих принципов: иерархии, общественного согласия, ответственности и разумной достаточности.

Принцип Иерархии

Иерархия обеспечивается путем: законодательных полномочий, наделения иерархов (президента, региональных и местных руководителей) финансовыми, земельными и иными ресурсами, которыми они могут поощрять деятельность своего аппарата управления.

Принцип Общественного согласия

Определение потребностей населения проживающего в том или ином территориально-административном образовании страны, объемы социальных обязательств выполняемых организациями и предпринимателями частного сектора экономики этих образований, должно осуществляться специальным координирующим органом, состоящим из представителей:

населения (депутаты законодательной власти);
правительства (органов исполнительной власти);

предпринимательского корпуса; основных религиозных конфессий, исповедующих любовь и уважение к ближнему (православие, ислам, иудаизм), как мотиваторов поддержки духовных и культурных укладов населения.

Номенклатура социальных обязательств и форма их предоставления не могут быть одинаковыми в различных административно-территориальных образованиях, так как не однаакова культура и ментальность проживающего там населения.

Распределение номенклатуры социальных обязательств, форм предоставления и территории их реализации осуществляются в зависимости от показателей определяющих уровень богатства предпринимателя (организаций и граждан).

Одни обеспечивают функционирование социальной и предпринимательской инфраструктуры на местном уровне. Другие на региональном уровне. Иные на федеральном или ином. Например, при реализации межгосударственных проектов и программ.

Принцип Ответственности

Система государственного управления должна приводить к власти тех, кто способен сохранять и увеличивать своё и общественное богатство.

Ответственность избираемого руководителя, включая депутатов законодательных органов, должна обеспечиваться залогом собственности избираемого руководителя и всех лиц которых он будет назначать на руководящие должности (команды), а также членов их семей, родственников и иных граждан, поддерживающих политику такого руководителя (партии).

У того кто не выполняет социальные обязательства, ставит свои интересы выше интересов государства она может быть конфискована в пользу общества. Частная собственность в России не священная корова, а инструмент управления экономикой.

Принцип Разумной достаточности

Экономика России должна быть ориентирована:

- не на обеспечение максимальной военной мощи,
- не на завоевание лидерских позиций в различных секторах мировой или континентальной экономики,
- не на удовлетворение все растущих потребностей человека вредящих его физическому и нравственному здоровью и окружающей его среде,
- ни на что иное, что приводит к расходованию невосстановимых природных ресурсов, сверх объёмов необходимых, при актуальном уровне научного и технологического развития, для выполнения оборонной функции государства и удовлетворения здоровых и разумных потребностей населения.

Экономика России должна обеспечивать безопасную, здоровую и культурную (гуманную) жизнь граждан во всем многообразии ее национальных укладов.

Принцип разумной достаточности распространяется не только на использование невосстановимых природных ресурсов, но и на количество проживающего в стране населения.

Уровень населения должен быть таким, чтобы как в актуальный период времени, так и в разумно прогнозируемой перспективе обеспечивать обороноспособность страны, удовлетворение его здоровых и разумных потребностей, включая раскрытие и реализацию научного и творческого потенциала каждого жителя страны, исключая внутриутробные детоубийства. У разумного человека внеплановых детей не бывает. Чтобы это было возможным, природа циклически меняет способность женщин к оплодотворению.

Прикладная наука должна быть ориентирована на разработку технологий и продуктов, не требующих использования невосстановимых природных ресурсов (воды, нефти, природных ископаемых) за исключением направлений обеспечивающих развитие обороны страны.

4.4.2.2. Функции властных институтов и источники их финансирования:

4.4.2.2.1. Функции Президента России

Президент России – символ богатства и власти, Ответственности и Милосердия. Любовь – выше Закона, а Милосердие выше Справедливости.

Функции ответственности:

1.Руководство Армией

2.Руководство службами государственной безопасности и внешней разведки.

3.Фундаментальная наука.

4.Руководство Высшим Судом государства (Суд судей).

5.Контроль функционирования всех ветвей власти

Функции милосердия:

6.Адвокатура (президентский орган милосердия)

7.Обеспечение ментального уклада жизни населения России.

Функции богатства и власти:

8.Обеспечение корректирующего оперативного законодательства (указы)

9.Руководство биржевой (фондовой) и банковской деятельностью.

10.Распоряжение фондами Президента России (земельным, золотовалютным, денежным и недвижимости).

11.Понуждение личности служить обществу. Запрет тунеядства.

Источники финансирования функций Президента России:

1.Доходы от реализации за рубеж результатов фундаментальных исследований и инновационных прикладных технологий, обучение работы с ними.

2. Доходы от таможенного пересечения государственной границы.

3.Доходы от продажи права на создание и пользование на территории России энергетическими, информационными

(связь и интернет), трубопроводными сетями и иными государственно-важными сетевыми технологиями общегосударственного значения.

4. Доходы от эмиссии денег и ценных бумаг Банком России (сеньораж эмитента);

5. Доходы от продажи прав (лицензий) на разведку и добычу невозобновимых природных ресурсов и полезных ископаемых.

6. Доходы от продажи права вывода иностранных изделий, и биоресурсов и людей в космическое пространство.

7. Доходы от продажи вооружений за рубеж.

8. Доходы от предоставления в аренду земель, недвижимости и других ресурсов, находящихся в оперативном управлении Президента России, в соответствии с законами России.

4.4.2.2.2. Приоритеты государственного сектора экономики (Правительство):

1. Обеспечение обороны (Альтернативная армия).

2. Обеспечение производства продукции для обороны государства (оборонная промышленность) и функционирования машиностроительных и атомоэнергетических предприятий частного сектора экономики (тяжелое машиностроение).

3. Обеспечение транспортного сообщения на территории всей России в соответствии с установленными стандартами.

4. Информационная поддержка бизнеса и координация его развития (управление и эксплуатация планово-прогностической системой России, на основе предиктивных рынков).

5. Поддержка прикладной науки.

6. Контроль над государственными и частными организациями, обеспечивающими полную занятость трудоспособного населения России.

7. Обеспечение функционирования диспетчерских служб авиации и железной дороги.

Источники финансирования функций Правительства:

1.Доходы от продажи изделий оборонной промышленности внутри страны.

2.Доходы от продажи продукции тяжелого машино и станкостроения внутри страны и за рубеж.

3.Доходы от продажи информации, полученной в рамках функционирования планово-прогностической системы России зарубежным клиентам;

4.Доходы от продажи результатов прикладных исследований и обучение работы с ними.

5. Доходы, получаемые в рамках функционирования Альтернативной Армии (продукция предприятий профессионального обучения граждан призывающего возраста).

6.Доходы от деятельности пенитенциарных учреждений находящихся в ведении Правительства России.

7.Доходы от получения платы за пользования автомобильными и железными дорогами общегосударственного значения, а также водными артериями и акваториями.

8.Доходы от продажи права на разведку и добычу природных ресурсов, за исключением невосполнимых и нерудных.

9.Доходы от продажи права на создание и пользование на территории России энергетическими, информационными (связь и интернет), трубопроводными сетями и иными сетевыми технологиями регионального.

10.Доходы от функционирования диспетчерских служб авиации и железных дорог государственного значения.

4.4.2.2.3.Приоритеты государственного сектора экономики (Законодательная власть)

1.Законодательное обеспечение функционирования государства.

2.Законодательный контроль Правительства России.

3.Обеспечение безопасности граждан и правопорядка (полиция и внедомственная охрана).

4.Прокуратура.

5.Контроль пенитенциарной (уголовно-исполнительной) системы.

Источники финансирования функций Законодательной власти:

1.Поступления штрафов за неисполнение законодательства России организациями и гражданами Российской Федерации.

2.Поступление платы от продажи лицензий на право заниматься охранной деятельностью, ношение оружия, управление авто и водным транспортом и т.п.

4.4.2.3. Деятельность функциональных институтов:

4.4.2.3.1. Банк России:

1.Обеспечение бесперебойного функционирования банковской системы России

2.Контроль над системой банков обеспечивающих внутреннюю экономическую деятельность (исламский банкинг).

3.Контроль над системой банков ответственных за внешнюю экономическую деятельность и накопление пенсионных средств граждан (классические банки).

4. Денежная эмиссия и регулирование денежного оборота.

Источники финансирования функций Банка России:

Типичные активные и пассивные операции, за исключением сеньоража эмитента (прерогатива Президента России).

4.4.2.3.2. Суд России:

1.Обеспечение Правосудия (уголовного и арбитражного)

2.Судебные исполнители.

3.Коллекторские агентства.

Источники финансирования функций Суда России:

Пошлины за совершение судебных действий и плата за работу коллекторских агентств и судебных исполнителей.

4.4.3. Частный сектор экономики:

4.4.3.1. Демы или специальные координационно-контрольные органы

Демы – специальные координационно-контрольные органы руководимые выборными представителями частного сектора экономики, при участии представителей Правительства России, религиозных и общественных институтов.

Деятельность демов сосредоточена на обеспечении надлежащих социальных условий и экономических показателей развития конкретных территорий Российской Федерации.

Основная задача демов заключается:

в обеспечении выполнения на подконтрольной им территорий нормативных объемов социальных обязательств частного сектора экономики;

в согласовании с населением, представителями Правительства России фиксированных розничных и оптовых цен, а также тарифов на услуги ЖКХ и т.п.

Демы осуществляют координацию деятельности частного сектора экономики на подведомственной им территории с целью обеспечения выполнения социальных обязательств, бесперебойного функционирования бизнеса, исключения банкротства и безработицы.

Формирование системы демов осуществляется на много уровневой основе – местной, региональной и общегосударственной.

Отнесение предприятий и организаций к тому или иному уровню демов, осуществляется исходя из их производственных и финансовых мощностей, занятых в их деятельности граждан, а также в зависимости от сферы и уровня их общественного влияния.

В случае недостаточности мощности предприятий и организаций, функционирующих на территории конкретного дема, для поддержания требуемого уровня социальной обеспеченности населения руководство дема может обратиться в вышестоящий, по уровню дем, или Правительство России, для привлечения решения этой задачи частного бизнеса

функционирующего на иных территориях России, а также действующего в не её пределах.

Выборы руководителя дема, того или иного уровня, осуществляется населением территории подведомственной дему, из числа собственников предприятий и организаций выполняющих социальные обязательства на закрепленной за демом территории.

Условиями участия в выборах должны являться:

программы социального и экономического развития территорий, с условиями предоставления населению социальных услуг не ниже уровня определенного нормативами, согласованными с представителями Правительства России, религиозных и общественных обязательств:

договоры залога имущества претендента на руководство демом, имущества его ближайших родственников и имущества членов команды претендента на руководство демом и их ближайших родственников, как гарантии материальной ответственности за результаты своей деятельности.

Руководство демом организует формирование финансово-расчетного органа для предприятий и организаций входящих в структуру дема, с целью координации денежных потоков и оказание финансовой помощи в случае возникновения у бизнесменов ситуаций требующих финансовой поддержки. Такие органы, также должны быть законодательно подведомственны Банку России.

При необходимости демы могут формировать страховые фонды и резервы.

Источники финансирования функций демов:

1.Доходы от аренды земли, недвижимого имущества, природных ресурсов, находящихся в оперативном управлении руководителя дема.

2.Доходы от предоставления разрешений на разведку и добычу полезных ископаемых и природных ресурсов, расположенных на территории дема и не входящих в

компетенцию Президента России, Правительства России или вышестоящего по административному уровню дема.

3. Доходы от деятельности финансово-расчетного органа.

4. Платы за пользование автомобильными дорогами и системами связи местного значения.

4.4.3.2. Деятельность и обязанности частного бизнеса

Особенностью деятельности частного бизнеса в модели социального рынка является его ответственность за обеспечение требуемых экономических и социальных параметров жизни общества.

Действуя в рамках определенных демов, собственники предприятий и организаций непосредственно участвуют в решении конкретных экономических и социальных задач. Прямо контактируя с потребителями, они предоставляют свои товары и услуги потребителям, бесплатно или по фиксированным на определенный период ценам. В объемах и на условиях определенных социальными программами руководителя дема представленных им на выборах, соглашениями с Правительством России, действующим законодательством, в рамках которого руководство демов, Правительство Российской Федерации могут изменять цены на товары и услуги, предоставляемые Правительством России предприятиям и организациям частного сектора экономики.

Собственники, не выполняющие социальные обязательства, могут быть оштрафованы руководством демов или органами законодательной власти, а в необходимых случаях лишены частной и личной собственности. Собственность не священная корова, а инструмент экономического управления.

Примеры выполнения социальных обязательств:

Дем местного уровня

1. Уборка закрепленных территорий – ООО «А», ООО «Б» и т.д.

2. Доставка продуктов инвалидам и другим подобным категориям лиц – ООО «1», ООО «2» и т.д.

3.Благоустройство парков, детских площадок и дворовых территорий – ИЧП «А», ИЧП «Б» и т.д.

4.Содержание и ремонт детских садов и яслей, включая оплату труда персонала – ООО «АА», ООО «ББ» и т.д.

5.Содержание и ремонт, оплата труда персонала библиотек, центров досуга и иных социокультурных учреждений местного значения – ООО «4», ИЧП «5» и т.д.

6.Оплата услуг компаний обеспечивающих функционирование жилого фонда местного значения, в том числе оплата за потребленное в жилом фонде электричество, воду, отопление и произведенный текущий и капитальный ремонт по установленным нормативам – ООО «11», ООО «22», ИЧП «33» и т.п.

7. Приобретение товара для посещения одиноких больных и заключенных, осуществляемая религиозными и общественными организациями, в случае недостаточности у них финансовых средств.

Дем регионального уровня

1.Оплата услуг компаний обеспечивающих функционирование жилого фонда регионального значения, в том числе оплата за потребленное в жилом фонде электричество, воду, отопление и произведенный текущий и капитальный ремонт по установленным нормативам – ООО «Квarta», ООО «Квинта» и т.п.

2.Содержание, ремонт, оплата труда персонала школ, больниц, библиотек, центров досуга и иных социокультурных учреждений регионального значения – ООО «Чебурашка», ИЧП «Иван Интеллигентов» и т.д.

3.Персонифицированная оплата лечения больных в специализированных клиниках, сверх средств, выделенных на содержание лечебных учреждений – ЗАО «Робот» и др.

4.Оплата услуг компаний обеспечивающих бесплатное транспортное обслуживание населения по социально важным маршрутам - ООО «Победа», ООО «Успех» и т.п.

5. Содержание памятников культуры, природных заповедных угодий – ООО «Пташка», ООО «Ёжик» и т.п.

6. Поддержка выполнения социальных обязательств демами местного уровня управления.

7. Финансовая поддержка бизнеса находящегося в затруднительном экономическом положении в связи с выполнением социальных обязательств в экономически невыгодных условиях – ООО «Добродеев» и др.

8. Поддержка выполнения социальных обязательств демами местного уровня управления – ИЧП «Веснушкин» и др.

9. Участие в прикладных исследованиях и практическом обучении студентов осуществляемых высшими учебными заведениями регионального значения – ООО «Умник» и др.

10. Помощь религиозным и общественным организациям в строительстве, реставрации и ремонте культовых и исторически значимых зданий и сооружений, в случае недостаточности у этих организаций финансовых средств – ЗАО «КУЛЬТУРА» и др.

11. Строительство социального жилья – ЗАО «Молоток» и др.

Дем общегосударственного уровня

1. Участие в мероприятиях определенных строительными и производственными Программами Президента и Правительства Российской Федерации на бесплатной и компенсационной основе – ПАО «Звезда» и др.

2. Содержание и обеспечение функционирования высших учебных заведений общегосударственного и регионального уровней – ПАО «Вузовский учебник» и др.

3. Участие в Программах фундаментальных и прикладных исследований Президента России и Правительства Российской Федерации.

4. Поддержка выполнения социальных обязательств демами регионального уровня управления – ПАО «Помощник и др.

5. Финансовая поддержка бизнеса находящегося в затруднительном экономическом положении в связи с выполнением социальных обязательств в экономически невыгодных условиях – ПАО «Финансист» и др.

6. Участие в мероприятиях Президента России направленных на формирование дружелюбной внешне экономической среды – ПАО «Вездесущий» и др.

7. Персонифицированная оплата лечения больных за рубежом, сверх средств, выделенных на содержание лечебных учреждений – ПАО «Медик» и др.

8. Помощь религиозным и общественным организациям в строительстве, реставрации и ремонте культовых зданий и сооружений, являющихся общегосударственным культурным наследием, в случае недостаточности у этих организаций финансовых средств – ПАО «Мемориал» и др.

9. Строительство социального жилья и объектов культуры – ПАО «Высота» и другие.

Механизм выполнения организациями входящими в структуру того или иного дема предусматривает персональную ответственность собственника выполнить предписанное ему обязательство, а субъекта получившего от этого собственника товар, услуги или финансовую помощь использовать их по целевому назначению.

Контроль выполнения социального обязательства и целевого использования полученных средств может осуществлять как собственник, выполнивший социальное обязательство, так и руководство демов или органы законодательной власти.

Поясним механизм выполнения социальных обязательств на примере ЖКХ.

Например, имеется жилой фонд на 100 квартир. Его обслуживание осуществляет управляющая компания ИЧП «Гаврилов». Эта компания обосновала и представила в соответствующий дем расчет о том, что на обслуживание жилого фонда с учетом оплаты труда персонала, расходов на

ремонт, оплату электроэнергии и тепла, горячей и холодной воды, водоотведение и прочие расходы ей потребуется в расчете на 1 год 15 млн. рублей.

Расчет проверяется демом и после утверждения направляется исполнителям данного социального обязательства, например: ИЧП «Сидоров» платит за отопление 4 млн. руб.; ООО «Кантата» за электроэнергию – 5 млн. руб. и т.д.

В случае экономной работы управляющая компания ИЧП «Гаврилов» может получить сверхнормативную прибыль, в противном случае все перерасходы будет оплачивать сама управляющая компания за счет своих финансовых ресурсов.

Если жильцы дома расходуют тепло, электроэнергию, воду и т.п. сверх определенных демами норм, управляющая компания должна иметь право, установив за свой счет приборы учета, взимать дополнительную плату с жильцов, допустивших перерасход.

Таким образом, жильцы, укладывающиеся в нормативы, оплату услуг ЖКХ не осуществляют. Но могут предъявить демам претензии, в случае невыполнения управляющей компании своих обязательств по обслуживанию и содержанию жилого фонда.

4.5. Контроль эффективности работы институтов власти и избирательный процесс

Есть законы, и есть реальная жизнь. Есть действующая власть, есть оппозиция и есть народ. Законы, Конституция, при необходимости могут быть изменены. Для внесения особо важных изменений в Конституцию предусмотрена сложная процедура - референдум. Референдум – высшее проявление власти народа. Как правило, действующая власть, не часто использует этот инструмент «народного» волеизъявления. Так как это прямо или косвенно говорит о наличии определенных проблем в социуме.

Стимулирует референдумы оппозиция, которая стремиться занять место действующей власти. Это обычная

политическая жизнь. Желаемое получает тот, кого подержат те, кого называют народом, социумом или электоратом.

В контексте настоящей работы важен ответ на вопрос, каким образом, возможно, оценить эффективность работы властных институтов?

Важность получения ответа обусловлена тем, что смена лидера любого властного института существенно влияет на функционирование экономической системы и уклад жизни населения страны. Правильная экономическая система, по мнению автора, не должна без серьёзных внешних оснований, приводить к ухудшению бытия людей.

Российская оппозиция, предлагает, оценивать результативность работы лидеров властных институтов используя механизмы голосования и опросов, результаты которых являются основанием для применения мер поощрения или наказания к лидерам, полномочия которых по тем или иным основаниям заканчиваются. Подобная точка зрения излагается во многих оппозиционных изданиях, например в статьях известного журналиста, обозревателя «Новой газеты» Елены Масюк [44].

На первый взгляд, предлагаемый оппозицией механизм вполне логичен. Но объективен ли он? Можно ли результаты деятельности лидеров властных институтов измерить количественными и качественными критериями? Что это за критерии? Обосновано ли применение этого механизма культурно-исторической традицией и существующей общественной моралью?

На наш взгляд, для ответа на поставленные вопросы необходимо рассмотреть следующее:

формы ответственности власти, существовавшие в истории человечества;

перед кем отчитывалась и должна отчитываться власть; какие обоснования являются необходимыми и достаточными для того, чтобы требовать от лидеров властных институтов отчетов о проделанной работе.

Очевидно, что ответы на поставленные вопросы во многом зависят от форм организации функционирования власти и взаимоотношений лидеров властных институтов, прежде всего с избравшей их частью населения государства.

Итак.

Мировая история знает две основные формы правления – монархию и республику.

Институт монархии, не предусматривает процедуру выборов, за исключением смены правящей династии. Смена монарха может произойти силовым методом или путем согласования кандидатуры незначительным кругом влиятельных в государстве лиц. Никаких официальных форм утверждения обязательств государя перед его «избирателями» и соответственно какой-либо отчетности никогда не существовало и не существует.

Институт Республики, предусматривает процедуру выборов, которая наиболее интегрирована в такую разновидность республиканской формы правления, как демократия. Многие ассоциируют сущность демократии с властью народа.

Это неверно. Демократия – совсем не власть народа. «Демос» в Греции – это свободные люди, имеющие рабов. Все остальные «охлос». Никаких прав охлос не имел.

Углубившись, можно увидеть, что демос – это совокупность «демов», а «дем» – это административная единица для управления населением и снятия с него податей. Подати платили те, кто имел рабов, т.е. собственники – рабовладельцы. Применительно к современной лексике налогоплательщиками были бизнесмены – работодатели. Рабы же (труженики) податей не платили. Не платили их и «пролетарии» – свободные граждане, не имеющие собственности, обеспечивающие своё существование выполнением работ по найму. Но вернемся к понятию «народ».

Актуальная политика трактует демократию, как демократический строй, власть в котором принадлежит

большинству. При этом часто вместо понятия «большинство» употребляется термин «народ», что психологически раздвигает представление о величине этого большинства до всеобщности. Это очень далеко от истины.

Зачем это сделано? Количествоенная величина проголосовавших вовсе не означает, что эти избиратели выражают свое мнение, а не некоторой группы заинтересованных лиц. Причины быть солидарными с этой группой могут быть различными. «Игра» в «народ» позволяет определенным группам социума привлечь на свою сторону часть населения страны за счет имеющихся у неё ресурсов – материальных, административных, политических и иных. Но это не означает, что мнение этого большинства солидарно с мнением социальных групп претендующих быть властью. Просто им было «по пути» или «выгодно».

Также, в этом аспекте, целесообразно обратиться к известному «Парадоксу Кеннета Эрроу» или «Теореме о невозможности».

Смысл этой теоремы в том, что в рамках ординалистского подхода не существует метода объединения индивидуальных предпочтений для трёх и более альтернатив, который удовлетворял бы некоторым вполне справедливым условиям и всегда давал бы логически непротиворечивый результат.

Ординалистский подход основывается на том, что предпочтения индивидуума относительно предлагаемых к выбору альтернатив не могут измеряться количественно, а только качественно, то есть, нет избирателя, предпочтение которого определяло бы результат выборов независимо от предпочтений других избирателей.

Поскольку именно ординалистский подход наиболее адекватно описывает сущность современных демократических выборов, то те формы оценки эффективности работы лидеров властных институтов, которые предлагает оппозиция, также не могут иметь измеримых количественных оценок.

Кардиналистский подход, предполагает количественную измеримость предпочтений. А значит возможность сравнения величин заявленных и полученных показателей. Вариант использования кардиналистского подхода в избирательной практике будет предложен далее.

Но вернемся к понятиям «народ» и «власть». Кто, перед кем и за что должен отчитываться?

Не единый ли это организм - Власть и управляемый ею Народ или Народ и порождаемая им Власть? Может ли быть одно без другого? А если может, то, как долго? Не сразу ли после гибели вожака в звериной стае из её недр в лидеры выходит новая, ранее не очень заметная в этой стае особь? Или это происходит ранее, когда вожак непоправимо ослабел?

Так ли это происходит в среде людей, например, среди граждан России?

Народ сам выдвигает Лидера для руководства собой?

Если Народ сам выбрал себе Лидера, то должен ли этот лидер отчитываться перед народом за результаты своей деятельности и при каких обстоятельствах?

Не с себя ли самого должен спросить Народ, если его избранник оказался не эффективным менеджером? Сами выбрали – сами ошиблись. Спрашивают ли люди отчета у того кого разлюбили?

Далее. Можно ли оценить эффективность работы власти с помощью референдума? Объективна ли будет эта оценка? На какой основе должна быть построена система такой оценки – эмоциональной (нравится – не нравиться) или количественной (выполнил предвыборные обязательства или не выполнил предвыборные обязательства).

Следует ли учитывать при этом административные и материальные возможно власти? В достаточном ли объеме Народ предоставил их своей власти? Если нет – то, какое право имеет Народ спрашивать у власти отчета?

Если Лидер обременён личной ответственностью за решение каких-то конкретных задач, то ему должен быть дан и

личный инструментарий, позволяющий решать поставленные перед ним задачи и выполнить предвыборные обещания.

Однако, автору не известно о такой практике. А раз Лидеру законодательно не указаны конкретные задачи и величины показателей, которых он должен достигнуть, а также не предоставлено личных средств для этого, а лишь некий административный ресурс, то спрашивать у него отчета безнравственно и не справедливо.

Поскольку в этой ситуации Лидер должен сам добыть для себя необходимые для управления окружающей его средой средства. Если их нет, то эта среда управляет Лидером. Поэтому, по мнению автора, совершенно не случайно в различных «отчетных» речах уходящих государственных деятелей не будет прослеживаться ясная связь с данными ими предвыборными обещаниями. Есть и другая причина.

Если под ресурсом предоставленным Народом Лидеру считать административное право управлять этим Народом, то, не следует ли считать критериями эффективности те усилия, которые власть направляет к тому, чтобы Народ не ленился, не воровал, производительно трудился на собственное благо? Здесь уместно вспомнить тружеников Гулага – рабочих и ученых. Как бы они проголосовали на референдуме?

Народ не однороден по своей структуре. Неоднородна и структура его ценностей. Желания различных социальных групп не могут быть одинаковы не по их составу, не по количеству, не по качеству, не по высоте духовных стремлений.

Кроме того, взгляды людей, которые они выражают публично, могут меняться под давлением обстоятельств.

Неоднозначен также ответ на вопрос: Кто является более эффективным государственным менеджером - Иосиф Сталин или Петр Великий? Под руководством, которых страна достигла высоких «экономических» результатов, во многом за счет того, что данные исторические персонажи умели эффективно выжимать кровавый пот из крестьян и рабочих, также как и из ученых и бюрократов, реализуя свои сугубые фантазии.

Дискуссиям, по этому вопросу не видно конца, потому, что нет базы для сравнения.

Наши предки и мы не можем доказать - как бы развивалась Российская империя, если бы Петр 1 не уничтожил бы существовавшую национальную цивилизацию? Разговоры на эту тему – бесплодная риторика. Есть то, что есть.

Не должны ли «народ» и «власть» нести солидарную ответственность за страну, в которой они живут и которой управляют? Перед кем должен отчитываться «народ»? Ответ на этот вопрос дают только религии – перед Богом! Перед ним равны все.

В рассматриваемом аспекте также уместен вопрос: являются ли властью представители бизнеса, руководители организаций? Под их административным управлением и влиянием находится основная часть населения страны, имеющая право голоса. Не являются ли они сутью современной власти?

Являются.

Известно, что их материальная поддержка, в значительной степени определяет политический вес партий, результаты выборов, а мнение их элит - имена представителей на высшие государственные должности.

Именно они, на сегодняшний день, являются тем личным ресурсом, который используют лидеры государства, помимо административных возможностей, для решения проблем возникающих в государственном организме.

Они имеют моральное право требовать от лидера отчет, по интересующим их вопросам. Однако, как инструмент управления, поддержка лидера бизнесом далеко не всегда надежна. Взгляды могут не совпадать.

Современный бизнесмен может ситуационно пренебречь чаяниями лидера государства о той части государства, которую принято называть «народом» – крестьянами, рабочими, учёными, интеллигенцией и всеми иными гражданами, не имеющими достаточных управлеченческих полномочий.

Лидер государства, в силу своего положения, видит ситуацию в государстве более целостно. Поэтому не может не учитывать реакции «народа».

Сказанное свидетельствует о том, что для эффективного управления лидер властного института (ветви государственной власти, функционального направления), должен иметь более простые и результативные управленческие ресурсы, подобные тем, которые имели монархи.

Следует ли из этого вывод, что монархия самая эффективная форма управления? Нет. Несмотря на то, что математическая логика легко доказывает эффективность монархии (диктатуры).

Монарх имеет наибольшее число степеней свободы в принятии и реализации своих решений. История имеет много свидетельств - система монархического управления эффективна только при эффективном монархе, монархические кланы испытывают существенные трудности при выборе достойного претендента на трон, борьба за который часто оставляла кровавый след в истории.

Не случайно менее эффективная в управлении, но более «миролюбивая» республика более желательна, чем эффективная монархия, многим социальным слоям населения.

В России, как показали упомянутые ранее социологические исследования, население в большинстве предпочитает демократическую форму выборов лидеров государства и властных институтов и отстранения их от власти, при не меньшем желании видеть в их личностях и возможностях управления монархов (диктаторов).

Таким образом, восстановление монархии в России не актуально, но использование накопленного монархией опыта, с точки зрения обеспечения эффективного управления страной, целесообразно, также же, как и опыта управления СССР.

Современный «монарх» должен избираться. Время его правления ограничено. Возможности использования

«монархических» ресурсов (земли, природных ресурсов, недвижимости и т.п.) законодательно регулироваться.

Такая задача, по сути, парадоксальна. Мы представим своё видение её решения. Исходя из того что социум, и в первую очередь бизнес, должен иметь возможность отслеживать эффективность управления властными институтами в режиме «one line», а не только к определенной дате.

Для этого необходимо чтобы:

«Народ» предоставил своему Лидеру ресурс, обеспечивающий его необходимым для управления страной экономическим и административным весом, позволяющим оперативно и результативно решать возникающие проблемы.

Лидер и его соратники, претендующие на властные должности:

несли личную ответственность (материальную, административную, уголовную) за эффективное использование предоставленных им ресурсов и полномочий, необходимых для решения принятых им на себя в ходе выборов задач;

отчитывались по понятным большинству населения страны критериям, позволяющим сравнивать уровень эффективности руководства властным институтом, с момента принятия лидером полномочий по управлению этим институтом до момента измерения этого критерия.

Разъясним, что мы понимаем под «ресурсом управления».

Это выделенные Лидеру виды доходной деятельности, управляя которыми он сможет обеспечить решение поставленных перед ним задач.

Приведем пример.

В качестве ресурса Лидеру предоставлено право управления биржей и получение от этого вида деятельности доходов.

Допустим, что его основной функциональной задачей является обеспечение обороноспособности государства. Здесь вполне могут быть заданы конкретные критерии – обеспечение содержания необходимого количества военнослужащих и

вооружений при заданных количественных характеристиках, включая необходимое обновление.

Направление средств поступивших от биржевой деятельности в первостепенном порядке должно идти на реализацию этой функции.

Затем, по остаточному принципу, на содержание аппаратных структур Лидера и лишь в последнюю очередь поступить в его личное распоряжение.

Часть этих средств, в соответствии с установленным порядком, он должен будет направить на формирование резерва управления (земля, природные ресурсы, недвижимость, денежные фонды и.т.п.), а часть станет его личной собственностью.

Если при соблюдении установленных при проведении процедуры количественных и качественных характеристик и обязательств, личная собственность Лидера возрастает, претензий со стороны обеспечивающих его деятельность аппаратных структур и структур, обеспечивающих реализацию основной функции Лидера, нет – то можно свидетельствовать об эффективном управлении и успешном выполнении Лидером поставленной задачи.

В противном случае, при определенных законами условиях, Лидер и обеспечивающая его функционирование «команда», должны быть заменены.

В основе процедуры выборов должна лежать задача предоставлении возможности выборщикам самостоятельно решить, кто из претендентов на роль Лидера способен решить поставленные перед ним задачи.

Базой для определения параметров задач, которые должен решить Лидер, должны стать результаты обработки данных о количественных и качественных потребностях необходимых и достаточных для выполнения возложенных на лидера задач, полученные на специализированных рынках предсказаний.

Процедура выборов, должна обеспечивать максимальное снижение риска выбора Лидера, истинной целью которого не является решительность выполнить принятые им обязательства и возложенную на него функцию. Для этого должна предусматриваться система гарантий.

В обеспечение выполнения основной функции должен быть организован резерв (залог), содержание которого должно составить частное и личное (до определенной величины) имущество Лидера и его ближайших родственников, а также аналогичное имущество претендентов и их родственников и иных лиц желающих поддержать Лидера.

Создание такого резерва, по мнению автора, есть подтверждение умения лидера организовывать работу, доверие к нему со стороны соратников, способность к разумному риску и наличие способностей мирного разрешения конфликтных ситуаций..

Важным является подтверждение практикой моральных качеств лидера - таких как любовь к Родине и её традициям, склонность к меценатству и благотворительности.

Развернутая характеристика видов деятельности и основных функций в разрезе властных институтов приведены были приведены ранее.

Автор уверен, что такой подход многими будет отвергнут. Это данность сегодняшнего дня. Власть, и не только она, всеми способами стремиться уйти от ответственности. Этому способствуют законодатели, небрежно относящиеся к вопросу об ответственности. Примеров много, приведем один.

В законе «Об акционерных обществах» предусмотрена ответственность единоличного исполнительного органа, а не лица, которое соответствующие функции исполняет.

Но, обратите внимание, органы управления юридического лица не являются субъектами права, поэтому они не могут нести никакой ответственности. Ответственность несут только конкретные физические лица, которые входят в состав органов управления.

Что же касается ответственности членов временного правления, то она вообще законом не предусмотрена! О законодательно утвержденной реальной ответственности более высоких ипостасей власти говорить также не приходиться. Теоретически она декларирована только в связи с уголовно наказуемыми действиями.

Ещё меньше законодательство России предоставляет возможностей для управления государством её Лидеру – Президенту.

В отличии от него Императоры и даже Председатели Президиума Верховного Совета СССР имели право изменять Конституцию, принимать законы и давать им толкования, проводить референдум, ратифицировать и денонсировать международные договоры, Назначать судей Верховного суда, формировать и назначать Правительство без согласия других органов власти, назначать и снимать с должности председателя Центрального банка.

Все эти функции растворены в функциях коллегиальных органов управления, которые не могут, по определению, нести ответственность за результаты принятых ими решений.

4.6. Управление духом как основа экономической стойкости

«Глупая природа ни о чем не заботится так рьяно как о равновесии. Не знаю нравственна ли эта забота... Если с вечера, с пьяна Природа нам «передала», то наутро она нам столько же и недодаёт. С математической точностью».

Венедикт Ерофеев, поэма «Москва-Петушки» [14].

*«Что в народе то и в природе»
Пословица*

В нехитро-ироничном наблюдении писателя, взятом из быта, видна вселенская Гармония. Неразрывность существования Добра и Зла, Рая и Ада, «индивидуализма» и

«коллективизма», «холизма» и «аналитизма», «анализа» и «синтеза».

Все, что мы может думать, видеть, слышать, осязать, чувствовать уравновешивается чувствами, мыслями и поступками других. В той степени насколько это приводит человеческую жизнь на путь определенный Богом.

Всё взаимосвязано. Всё взаимозависимо. Не случайно подмечено народом – «Что в народе, то и в природе».

Не только уровень социального и экономического бытия, но и характер проявления природных явлений, зависит от того, что преобладает во взаимоотношениях людей – Любовь или Ненависть, Добро или Зло, Борьба или Мир.

Экономические системы достаточно ясно очерчивают свою суть относительно этих человеческих качеств и стремлений.

Они определяют Дух движущий развитием экономик.

Не информация, ни знания, ни что-либо иное не может быть двигателем развития экономических сообществ.

Развитие двигает Идея и Воля (Дух) эту идею воплотить в жизнь.

Идеи и подходы к их воплощению различны.

Так, экономический рост достигается не только через конкурентную борьбу свободных субъектов рынка, но и через организацию правильного взаимодействия бизнес структур и «управление духом» как совокупностью волевых качеств обеспечивающих достижение поставленных целей.

Управление духом призвано мобилизовать и катализировать действие управления информацией и знаниями. Важная роль здесь отводится не только властным государственным институтам, но и не в меньшей степени, по определенным аспектам человеческих взаимоотношений, даже большая, работе религиозных институтов.

Но что значит организация «правильного взаимодействия»? И причем здесь «управление Духом»?

Поясним на примере.

Представьте несколько одинаковых ворот. Через каждые ворота одномоментно может пройти только один человек.

За каждыми воротами «Возможности», которые позволяют человеку реализовать свои стремления. Эти возможности одинаковы для всех.

Перед воротами толпа желающих реализовать себя. Каждый одинаково информирован и обладает равными с другими знаниями. Различия в психотипах.

На всех воротах горит красный свет.

Вдруг на одних воротах загорается зеленый свет. Толпа бросается к ним и, расталкивая друг друга, люди пытаются проникнуть за ворота, к возможностям. Результат: давка, ранения и даже гибель. За воротами оказывается меньше людей, чем имеется возможностей.

Или. Зеленый свет загорается над всеми воротами. Люди выстраиваются в очереди перед каждыми воротами. Все идет нормально. До того момента, когда над некоторыми воротами вдруг загорится красный свет, а затем вновь зелёный. Дальше-больше. Из-за некоторых ворот приходят слухи, что возможностей за ними больше, чем за другими воротами или о том, что эти возможности лучше.

Некоторые граждане начинают перебегать от ворот, где загорелся красный свет к тем, где горит зеленый. У некоторых ворот, за которыми по слухам возможностей больше, возникают драки. Победитель, потратив время на борьбу, прорывается к вожделенным возможностям. Но их там не больше, чем за другими воротами.

В результате постоянно возникающих столкновений и суеты, за ворота, к моменту их закрытия, проникает меньше претендентов получить предлагаемые возможности, чем было возможно. Часть возможностей осталась не востребованной. Так как человек не может нести больше, чем имеет для этого сил.

По мнению автора, описанная ситуация адекватно описывает поведение бизнесменов на современных рынках. Он (бизнесмен) хочет получить как можно больше и быстрее.

Такому поведению способствуют внедряемые в сознание рыночные законы, поведенческие штампы. Прежде всего, закон Конкуренции, стереотип признания личного «Я» над общественным «Мы». Но личностен только Эгоизм.

Поэтому, подобные ситуации, с людьми, психология которых нацелена на быстрейшее достижение поставленных целей, возникают не только на рынке.

Вот случай, свидетелем которого был автор.

Свято-Успенская Почаевская лавра. Праздник. Три часа дня. Примерно сорок иеромонахов принимают исповедь, у нескольких тысяч человек. Стоять надо несколько часов. В одной из очередей семья. Муж, жена и сын.

Наблюдая за движением очередей, женщина замечает, что одна из очередей значительно короче других. Женщина предлагает мужу и сыну перейти туда. Муж отказывается, сказав: «Где Господь поставил, там и стоять буду». Сын тоже, отказался. Но через некоторое время, видя, как быстро там движется очередь, идет туда. Как только это произошло, быстрее сокращаться стала другая очередь. Женщина, быстрым перебежала туда. Сын, за ней. Так повторялось, несколько раз. Наконец, в какой-то момент, Сыну это надоело. Он отказался следовать за матерью, которая всё искала и искала, как её поскорее попасть на исповедь Богу. Каков же результат. Первым был исповедан Муж, примерно через час после него Сын. Женщина попала на исповедь уже за полночь. В храме остался только один исповедующий монах и Женщина. Одна. Последняя из всех. За исключением Мужа и Сына, которые несколько часов ждали её, наблюдая за её суеверными перебежками. Они жалели её.

Православное христианство, ислам, ряд других вероисповеданий проповедуют другие нормы поведения в подобных ситуациях.

Для российских православных такой нормой является новая заповедь: «Да любите друг друга». Уступать друг другу. Прощать друг друга. Помогать друг другу. А по-современному,

не конкурировать друг с другом, призывают Заповеди Ветхого завета. И тем более, Нового Завета или Евангелия.

Но в реальной жизни большинство россиян ведут себя, так как Женщина в почаевской очереди. Суета охватывает всех. Потому, как все грешны. По определению. Лишь немногие имеют Дух, позволяющий управлять своими желаниями, своей волей.

Для того чтобы был Порядок и люди смогли получить и реализовать наибольшее количество возможностей, которые имеются за воображаемыми воротами, необходимо соответствующим образом формировать в них спокойное состояние Духа, уверенность, что их терпение и смирение будут вознаграждены.

Формировать такой дух призвана Церковь. Власть призвана предоставить для этого организационные и административные возможности.

Но вернемся к Воротам и Толпе. Что должна сделать Власть? Пример дают крупные современные аэропорты. Проход в зону вылета или выход из зоны прилета там осуществляется так. Работ аэропорта выстраивает всех людей в одну очередь, которая движется к пункту распределения, где стоит другой работник аэропорта.

Он наблюдает за изменениями света над воротами. Как только над какими-либо воротами загорался зеленый – направлял туда очередника. Очередь быстро и спокойно продвигалась. Продвигалась быстро потому, что всей в ней были спокойны и не мешали друг другу.

Примерно, такой механизм предложен в описанной ранее модели российской экономики – модели социального рынка.

По мнению автора, важно понимать, что мы не только разные, но и взаимодополнительны друг другу.

Наличие «полярных» друг другу экономических систем вовсе не означает, что они являются центрами равновесия социального мира.

Мировоззрение человека или групп людей не осуществляет маятниковых движений от полюса индивидуализма к полюсу колLECTИВИЗМА. Есть и другие "центры тяжести".

Социальный мир в большей степени напоминает некое объемное образование, имеющее в себе уплотнения – локальные центры тяжести, которые уравновешивают систему. Сам геометрический центр такого образования может быть пуст. Если система не уравновешена, то она будет двигаться. Движение социальных систем проявляется в конфликтах и войнах.

Взаимодополняя друг друга различные социумы приводят систему в равновесие, к миру, покоя, к состоянию наибольшей потенциальной энергии – к полноте Жизни. Социальный мир не может быть однополярным, так как не один социум не может занять центральное место в мире, поскольку оно занято Тем, кто этот Мир создал.

Если под «центрами» тяжести понимать экономические системы, то их индивидуальной развитие, должно быть уравновешивающим, взаимодополнительным.

Состояние равновесия мира дает лучшие условия для Прогресса, под которым мы понимаем меру интенсивности Познания Мира. Объемы производства и разнообразие ширпотреба, рост финансовых активов прогресс не характеризуют.

Социумы, как и индивидуумы, только тогда будут двигаться к цели, когда будут иметь на это волю, мобилизующую их знания и умения.

Но управление Духом (общественной волей) призвано уравновешивать социальный мир.

Управление Духом является необходимым компонентом обеспечения экономической безопасности государств.

Критерием такой важной характеристики социальных систем, как экономическая безопасность, может быть понятие «экономическая стойкость».

Экономическая стойкость – это способность государства преодолевать ситуации связанные с ухудшением своего экономического положения в мире.

Например, способность поддерживать жизнеобеспечение население и функционирование государства в условиях дефолта и внешних санкций.

Чем обеспечивается экономическая стойкость?

Во-первых, уровнем обороноспособности страны.

Во-вторых, обеспеченностью государства природными ресурсами позволяющими существовать автономно.

В-третьих, достаточностью уровня информированности, знаний и умений населения.

В-четвертых, степенью доверия населения власти, желанием следовать предлагаемым властью курсом.

В-пятых, степенью ответственности власти перед Богом за вверенный под его опёку народ.

В-шестых, наличием народной воли терпеть лишения и защищать страну с оружием в руках.

В-седьмых, заботой власти и народа за вверенные им Богом блага – страну и всё что в ней.

Не защищать свою землю, свой народ, своё имущество, разбазаривать его. Не является ли это оскорблением Бога, пренебрежением его дарами?

Такие же подходы применимы и для предприятий и организаций.

Не является важным фактором выхода компаний из кризисных ситуаций верность сотрудников фирме, их терпимость к снижению заработной платы?

Достаточно ли для этого их компетентности? На наш взгляд нет. Должно быть понимание, общности руководства и персонала в достижении поставленных целей. Такое невозможности без воспитания в них соответствующего Духа и управления им в сложных экономических и житейских обстоятельствах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как было анонсировано, во введении, результатом работы стала «Модель социального рынка». Эта нейроэкономическая модель базируется на анализе ментальных констант титульного населения России. Для разъяснения данного методологического подхода, автор использует термин «системная нейроэкономика».

Цель системной нейроэкономики – изучение влияния ментальных констант наций, социальных групп, трудовых коллективов, на формы организации и эффективность функционирования экономик и организаций.

Ментальная константа – мало изменяемая черта национального характера или закрепленный в социальной группе образ единомыслия.

Предметом системной нейроэкономики является непроизводственная составляющая механизма функционирования экономических систем, экономических сообществ и организаций.

Объект системной нейроэкономики – национальные, социальные и профессиональные группы населения стран и регионов (ареалов), а также коллективы организаций.

Задачи системной нейроэкономики:

анализ соответствия целей и функций государственных, политических и социально-экономических институтов ментальности населения проживающего в определенном географическом ареале;

разработка механизмов, позволяющих наилучшим образом использовать социально-культурные особенности населения; организации гармоничных отношений этого населения с внутренней и внешней средой;

формирование экономических сообществ на основе идентичности ментальных целей и акцентуации, общих элементов культурно-исторических характеристик.

Применив системный нейроэкономический подход, автор пришел к выводу: Экономическая система России не соответствует ментальности россиян, их культурно-исторической паттерне.

Автор согласен с мнением российского философа и искусствоведа К.М. Кантора, изложенного им в работе «Двойная спираль истории. Историософия проектизма», что из трех предложенных фундаментальных типов патерниальной культуры в России доминирует российский смешанный персоно-социоцентрический тип [75].

Как и К.М. Кантор автор пришел к выводу, что «несмотря на стремительность культурных перемен, обгоняющих будто бы саму способность человека адаптироваться к ним» в «гораздо большей степени поражаешься постоянству мира, неизменности коренных черт и особенностей всех существующих теперь на Земле культурно-исторических типов».

Противоречий здесь нет. Изменения происходят во внешнем слое, в оболочке ценностей и норм культуры, а неизменность принадлежит ее ядру и целостности. Это надежно гарантирует единство и крепость общества. В обществе нет ни одного социального явления, которое не было бы пронизано устойчивыми, генотипическими ценностями и нормами своей культуры.

Поэтому, предлагаемая нейроэкономическая модель России («Модель социального рынка»), является продуктом, сугубо предназначенным для российского пользования. Она может быть успешна только в России. Также как, американская экономическая модель - в США, а исламская - в арабских странах и т.д.

Однако, национальные экономические модели в Мире не развиваются. Повсеместно их подменяет агрессивно распространяемая по миру англосаксонская экономика. Но её недобровольное внедрение на «чужую почву» хороших плодов не приносит, так как исследования в области социодинамики

мозга свидетельствуют - ранее существующая архитектура мозга и соответствующие ей культурные навыки не отменяются. Причина в различной организационной структуре нейронов мозга, форматы которой задает язык. В полной мере это касается России.

В работе показано, что экономическая теория и практика определяются не столько абстрактными математическими моделями, описывающими некие экономические процессы и т.п., сколько принадлежностью людей к той или иной языковой группе, а главное к тому или иному типу вероисповедания.

Вера и язык формируют типичные образы мышления людей и, исходы принимаемых ими решений. Математика лишь формализует «заказ» со стороны уже созданной коллективным Сознанием определенного социума Экономики.

Сопоставив ментальные константы титульных наций России, автор пришел к выводу о необходимости не только изменения модели экономики России, но и к необходимости иных подходов к целям и организации экономики, методам управления финансами. В том числе к критериям оценки эффективности экономического развития, оценке стоимости капитала, устройству системы планирования и прогнозирования и т.д.

Основные направления решения данных проблем представлены в работе.

Одним из главных субъектов предлагаемой экономической модели выступает народ. Не только как «рабочая сила», но и как основной социальный «заказчик», как «главный эксперт» действующий на предикативных рынках, которые, по мнению автора, должны стать основой будущей национальной эксперто-прогнозистической системы.

Обосновывая свои позиции, автор не игнорирует опыт других экономических школ. Он лишь отбирает научно-методический инструментарий, наиболее подходящий, по его мнению, ментальным константам, преобладающим в основной

массе населения России – нестяжательности, холизму и коллективизму.

Но, поскольку, ментальная структура России содержит достаточно большую долю жителей страны, убежденных в ценности западных идей, то данное обстоятельство также учтено в предлагаемой модели.

В ней интегрированы плановые и рыночные экономические начала. Это позволяет балансировать экономику - корректировать направление и интенсивность развития, более эффективно, чем в рыночной модели, мобилизую её потенциал на значимых направлениях, например обороне; не допускать ошибок плановой экономики, игнорирующей психологическую потребность человека в разнообразии видов и форм товаров и услуг.

И наконец, последнее. Автор вполне готов к критическим замечаниям. Это нормально и позитивно. Но, если Вы имеете склонность не принимать душой и разумом мнений, отличных от своего, в том числе изложенных в настоящей работе, то не спешите. Остановитесь. Вспомните мудрого китайца Лао Дзы: «Голос истины – противен слуху». К нему (голосу) надо привыкнуть. И, если Ваше мнение стало не предвзятым - смело принимайте решение, к которому автор отнесётся с глубоким уважением.

Искренне Ваш

Солодов Александр Константинович,
действительный государственный
советник Российской Федерации
3 класса,
кандидат экономических наук.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

- 1.Алексеев, В.А. Иллюзии и догмы. М., 1991, с.299.
- 2.Барнгольц, С.Б., Мельник, М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика , 2008. – 240 с.
- 3.Беккин, Р.И. Исламские налоги в системе налогообложения мусульманских стран// Налоговая политика и практика// № 6/2007, С. 65-69.
- 4.Брусов П.Н., Филатова Т.Н, Орехова Н.П./Современные корпоративные финансы и инвестиции./М.; издательство КНОРУС/2014г.- 520 с.
- 5.Бурлацкий, Ф. М. Вожди и советники: о Хрущёве, Андропове и не только о них. — М.: Политиздат, 1990. — 384 с.
- 6.Вербицкий, Семен. Национальные идеалы и большая политика. Факты. События. Комментарии № 47 (553).
- 7.Вид денег. Деловая газета «Взгляд». <http://www.vz.ru/society/2006/28/58909/html>.
- 8.Володихин, Д. М. Александр Невский. Издательство: Комсомольская правда. Серия: Правители России. 2015г.- 215 с.
- 9.Гладилин, Иван. Обнародована шокирующая правда об истинном положении дел в России; 14.11.2011; сетевое издание KM.RU.
- 10.Горяшко, Сергей. Доверяют ли люди высшему руководству."Коммерсантъ" от 06.08.2012, 19:0 Подробнее: <http://www.kommersant.ru/doc/1996614>
- 11.Дадашев, А.З., Мешкова, Д.А., Топчи, Ю.А. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие/ Юнити-Дана/ 2013 г.-175 с.
- 12.Доклад о результатах и основных направлениях деятельности МВД в 2014 г.
https://mvd.ru/Deljatelnost/results/annual_reports
- 13.Достоевский Ф.М. <http://politikus.ru/articles/4365-dostoevskiy-o-russkom-narode.html>.

- 14.Ерофеев, Венедикт. Москва-Петушки, поэма, - М. Издательство СП «Интербук», 1990 С.71-72.
- 15.Журавлёв, А.Л. Экономическая психология: место и роль в современной науке, Российский психологический журнал, Том 2, № 1 (2005) С.45-56.
- 16.Зайченко Юрий, Ови Нафас Агаи аг Гамиш. International Journal "Information Theories and Applications", Vol.21, № 3, 214; 241-253.
- 17.Иванов, В. В. Модели национальных кредитно - финансовых институтов // Иванов В. В., Канаев А. В., Соколов Б. И., Топровер И. В. Теории кредита. СПб., Иванов, 2007г - 332 с.
- 18.Иеромонах Серафим (Роуз), Царский путь. Истинное православие в век апостасии, «Православное слово» ном. 70, Калифорния 1976 г.:
<http://www.russianorthodoxchurch.ws/STATII/royalpath.frseraphi>
- 19.Канеман, Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.
- 20.Кантор, К.М. Двойная спираль истории. Историософия проектизма.Т.1. Общие проблемы. М.; Языки славянской культуры. 2002.- 904 с.
- 21.Катков, М.Н. Единственный царский путь. Московские ведомости № 114 за 1881 год, 25 апреля,
http://dugward.ru/library/katkov/katkov_edinstvenniy.htm
- 22.Китов, А. И. Экономическая психология / А. И. Китов. - М.: Экономика. 1987г - 303 с.
- 23.Клейнер Г. Б., чл.-корр. РАН, Системная организация экономики и проблемы распространения инноваций. «Вестник университета». Государственный университет управления. № 3, 2011 С.17.
- 24.Клейнер Г. Б., Системно-интеграционная теория предприятия. Montenegrin journal of economics. 2005, December, vol 1. № 2

25. Клейнер Г.Б. Социально-экономические системы и сбалансированное управление. Системный анализ в проектировании и управлении. Труды IX Международной научно-практической конференции. СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2005г - С 2.

26. Ключарев, В. А. Университет Базеля, Швейцария, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург // Шмидс А., Эразмус Университет Роттердама, Нидерланды //Шестакова А. Н., Московский городской психолого-педагогический университет, Москва //Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург//Нейроэкономика: нейробиология принятия решений//Экспериментальная психология, 2011, том 4, № 2, С 14–35.

27.Князева, Е.Н., Курдюмов С.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. - М., 1994. С.45.

28.Коваленко, А.И. О конкуренции теорий конкуренций // Современная конкуренция. 2010. № 6(24). С. 107-116.

29.Кормер, В.Ф. Человек плюс машина // Вопросы философии, 1997, № 8.

30.Кочеткова, Александра. Профессор Института бизнеса и делового администрирования Академии народного хозяйства при правительстве РФ по направлениям «Социальная психология управления» и «Организационное поведение». Опубликовано в журнале "Бизнес-журнал" №14 от 18 Июля 2006 года

31.Кукин, А. А., Шипицына, С. Е., Нифантова Р. В. «Экономическая оценка жизни человека» — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012 ISBN 978-5-94646-399-7

32.Кулакова, Н.Н., Семененко, М.Г., Черняев С.И., Унтилова, Л.А.; Анализ финансовой устойчивости предприятий, Вектор науки ТГУ 2014 №1, С. 127-129.

33.Ларичев, О. И. Теория и методы принятия решений, М., Издательство:«Логос», 2000 г.- С 181-183.

34.Ларуш, Л. Меморандум:«Перспективы возрождения народного хозяйства России» Шиллеровский институт науки и культуры Бюллетень №5 (4)

35.Лебедев А. В. «Аристотель» // Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Институт философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В. С. Стёпин. — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010.

36.Лебедев, А.Н., Мужичкова, Ю.Е. Экономическая психология в современном мире. Гуманитарные науки № 4(8) 2012, С.-119-123.

37. Левада-Центр. Опрос 18-21 ноября 2011 года <http://www.levada.ru/14-12-2011/rossiyane-ne-rokupayut-aktsii-kompanii-i-ne-sobirayutsya-etogo-delat>

38.Левандовский, А. Образцовый хозяин. Эксперт. — 2011. — № 30-31 (764), 1—14 августа. — С. 24—27.

39.Ледакова, Ю., Казарян, А., Непомнящий, А. Благотворительность: налоговые и правовые аспекты. Журнал "Право и безопасность", Номер - 4 (37), Декабрь 2010.

40.Леонтьев В.В. Спад и подъём советской экономической науки. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М.: Политиздат, 1990г - 415 с.

41.Львутин, П.П.32, Фетцер О.В //Первичные публичные размещения акций: обзор исследований // Выпуск №1, 2007 / Электронный журнал Корпоративные Финансы, 2007 С. 174.

42.МакКлю, Самюэль, профессор Стэнфордского университета США. Открытая лекция «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при межвременном дисконтировании» 25 марта 2015 года, в рамках XVI апрельской конференции НИУ ВШЭ.

43.Мартынов А.С. К вопросу об изучении отечественного опыта государственного планирования и прогнозирования Проблемы современной экономики, № 4 (32), 2009.

44.Масюк, Елена. Хочешь референдум? А на нары не хочешь? «Новая газета», № 83 от 05.08.2015, С 6.

45.Матвеева, Т. Ю. «Введение в макроэкономику». Издательский дом ГУ ВШЭ. Издание шестое, исправленное. 2008 г.- 511с.

46.Милюков, П. Российская империя. Очерки по истории русской культуры. В 3-х т. СПб, 1899. Т. 2. С. 49-51.

47.На общее благо. Переориентация экономики к людям, окружающей среде и устойчивому будущему. Герман Дэйли и Джон Кобб, Beacon Press, Бостон, 1989. Перевод на русский язык (под редакцией А. Ю. Ретеюма и П. И. Сафонова), Российской отделение ISEE, Москва, 1994г - 323 с.

48.Налоги и налогообложение/ Поляк Г.Б. - Отв. ред./ 2-е изд., пер. и доп. /Учебник и практикум для СПО/ М.; Издательство Юрайт, 2015 С.474.

49.Недосекин, А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами. Журнал «Аудит и финансовый анализ», № 2, 2000 (электронный ресурс): <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2.shtml>.

50.О'Коннор, Джозеф, Мақдермотт, Иан. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем: Альпина Паблишер, 2014г - 256 с.

51.«От власти ждут только сохранения статус-кво». http://www.gazeta.ru/politics/2014/08/13_a_6174057.shtml

52.От кого произошли русские. Русская Семерка [russian7.ru./http://russian7.ru/2014/07/ot-kogo-proizoshli-russkie/](http://russian7.ru/)

53.Петровский, А.В., Петровский В.А. Категориальная система психологии // Вопросы психологии. 2000, N5.

54.Полтерович, В.М, Элементы теории реформ// изд. Экономика/2007г - 448 с.

55.Пономарев, Я.А. Психология творчества. Избранные психологические труды. М.; Воронеж, 1999. 268 стр.

56.Пузикова, В. С. Информация и научная картина мира, диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук, код специальности ВАК: 09.00.01 Специальность: Онтология и теория познания, Самара, 2005,

146 страниц. Научная библиотека диссертаций и авторефератов
dissertCat <http://www.dissercat.com/content/informatsiya>
[ira#ixzz3i1n4Rb7I](#)

57.Растье, Франсуа. Действие и смысл: к семиотике культур, Университет Париж-10, Франция, Критика и семиотика. Вып. 6, 2003. С. 79-106.

58.Рид, Стюарт, Сарасвати Сара, Дью, Ник, Уилтбэнк, Роберт, Олссон, Энн-Валери. Переводчик: Николай Мезин. «Как? Пошаговое руководство по созданию бизнеса». Издательство: Альпина Паблишер.2013г - 246 с.

59.Рубин, Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3(21). С. 38-67.

60.Рудык, Н.Б., Поведенческие финансы или между страхом и алчностью. М.: Дело, 2004г - 272 с.

61.Рябушинский В.П., Старообрядчество и русское религиозное чувство: М. – Иерусалим/1994г - С.101.

62.Симчера, В. М. Страсти по рецессии: альманах «Развитие и экономика», №8, декабрь 2013, стр. 202. <http://www.devec.ru/almanah/8/1464-vasilij-simchera-stras-retsessii.html>

63.Слово Святейшего Патриарха Кирилла на открытии XVIII Всемирного русского народного собора. Троицкий листок № 41 2014 г

64.Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, Серия: Антология экономической мысли. 2007г - 960 с.

65.Солодов, А.К. «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства», Общество и экономика», 2007 №2-3 С. 129-137.

66.Солодов, А. К. Методологические проблемы применения показателя средневзвешенной цены капитала (WACC) в финансовых расчетах [Текст] / Солодов А. К. Финансовый менеджмент. - 2013. - № 3. - С. 22-39

67.Солодов, А. К. О сфере применения показателя WACC как инструмента финансовых расчетов. Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 6. - С. 276-281

68.Солодов, А.К. WACC... не считается никак? http://gaap.ru/articles/WACC_ne_schitaetsya_nikak_ch_2/

69.Солодов, А.К. Обязательный аудит или рейтинги Банковское дело. 2008. № 10. С. 41-45.

70.Солодов, А.К. Рентабельность и бренд. Финансовые и бухгалтерские консультации. -2007 № 8.

71.Солодов, А.К. Существенность в аудите: взгляд финансового менеджера Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 6. С. 34-40.

72.Сталин, И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. Сочинения. – Т. 16. –М.: Издательство "Писатель", 1997г- С. 154–223.

73.Стикс, Гэри. "Когда рынки точнее опросов", журнал "В мире науки" июнь 2008г: www.sciam.ru/2008/6/nauka.shtml

74.Суханова, Мария. Рынок предсказаний.30.12.2014 <http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=32601>

75.Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ. 2000г - 504 с.

76.Тишин, А.И., Эгембердиев, Т.М. Киргизский государственный Национальный университет Бишкек, Фрактальность человека, Материалы пятого Всероссийского постоянно действующего научного семинара "Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе". http://sins.xaoc.ru/pdf/articles/articles_r017.pdf

77.Уиллер, Карен Джанета Энн.Управление знаниями. Руководство по внедрению корпоративной стратегии управления знаниями// Пер. с англ. Е.М. Пестеревой-М.; Добрая книга/ 2005г – С.192.

78.Филатов, И. В. Теоретическое наследие С. Кузнецова и проблемы модернизации постсоциалистических стран //

Социально-экономическая трансформация в России. — М., 2002г - С. 80

79.Фукуяма, Ф. Конец истории и последний человек (сокр.) 1992.: Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма; Пер. с англ. МБ. Левина. - М.: ООО 'Издательство АСТ: ЗАО НПП 'Ермак', 2004. – 588 с.,

80.Хантингтон, Самюэль. Столкновение цивилизаций Издательский дом: АСТ, Серия: Philosophy: 246 с.

81.Варнеке, Ханс-Юрген. «Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие» Издательство: Наука. Интерпериодика, 1999 г. - 280 с.

82.Хаусдорф Ф. Теория множеств. - М., 1937. С.179-191.

83.Хэгстром, Роберт. Инвестирование. Последнее свободное искусство. Издательство :Олимп-Бизнес:2005г. - 288 стр.

84.Хиз, Чип, Хиз, Дэн. Ловушки мышления. Как принимать решения, о которых вы не пожалеете. Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013г – 284 с.

85.Черёмушкин, С.В. Максимизировать богатство, а не стоимость. Финансы и кредит, 2008, № 33(321). – С. 45-58.

86. Черемушкин, С. В. Монография "Управление благосостоянием собственников коммерческой организации". Федеральное агентство по науке и инновациям; МГУ им. Н.П. Огарева. Саранск, 2009г. - 340 с.

87. Чуев, Ф. Сто сорок бесед с Молотовым. М.: Терра, 1992. - 623 с.

88.Шпер, Владимир. Рынки предсказаний (Prediction Markets). Новости ММК май 2009 г.

89.Шуровьески, Джеймс. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство: Пер. с англ. - М.: ООО "И.Д. Вильяме", 2007. - 304 стр.

90. Ястребский, И.Н. Человек как субъект рабочего процесса. // Вестник Московского университета, серия 7, философия, 1998

91. J.C.J.M. van den Bergh (2009). The GDP paradox. Journal of Economic Psychology. 30(2): 117 – 135

92. Graham Allison, Phillip Zelikow: Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis. 2. Auflage, 1999, S. 1-55, hier S. 27f.

93. Robert Axelrod, The Complexity of Cooperation: Agent-Based of Competition & Collaboration (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1997г. 33-87 (Аксельрод цитирует по книге Гиллона «История 29-й дивизии»).

94. Robert L. Axtell, "Zipf Distribution of U.S. Firm Sizes", Science 293 (September 2001); 1818-1820
<http://polymer.bu.edu/hes/articles/lacms98.pdf>.

95. Per Bak, How Nature Works (New York: Springer-Verlag, 1996)

96. Gary Belsky & Thomas Gilovich, Why Smart People Make Big Money Mistakes-and How to Correct Them: Lessons From the New Science of Behavioral Economics (New York: Simon and Schuster, 1999) 137-138.

97. Peter L. Bernstein, Against the Gods: Remarkable Story of Risk (New York: John Wiley & Sons? 1996) 99-100 d В русском переводе Питер Берстайнин. Против богов: Укрощение риска. М.: Олимп-Бизнес, 2008.

98. Kay-Yat Chen, Leslie R. Fine, and Bernardo A. Huberman, "Predicting the Future", Information Systems Frontiers 5, № 1(2003): 47-61, <http://www.hpl.hp.com/shl/paper/future/future.pdf>

99. Fedorova E., Gilenko E., Dovzenko S. Bankruptcy prediction for Russian companies: Application of combined classifiers/Expert Systems with Applications No. 40 (2013) P. 7285-7293/journal homepage: www.elsevier.com/locate/eswa 2005. Economics in a full world. *Scientific American* 293(3): 100 – 107

100. Joseph Fuller and Machael C. Jensen, "Dare to Keep Your Stock Price Low", The Wall Street Journal, December 31, 2001.

101. Francis Galton, "Vox Populi", *Nature* 75 (March 7, 1907): 450-451: reprint Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations (New York:Doubleday, 2004).
102. Benjamin Graham "Stock Market Warning Ahead!" *California Management Review* 11, №3 (Spring 1960): 34.).
103. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP (англ.). The World Bank (1 July 2015).
104. Daniel Kahneman & Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica* 47 (1979): 263-291.
105. Machael T. Kaufman, *Soros: The Life and Times of a Messianic Billionaire* (New York: Knopf, 2002), 141);
106. Joseph LeDoux, *Synaptic Self: How Our Brains Become Who We Are* (New York: Viking, 2002), 79-81
107. Larry S. Liebovitch & Daniela Scheurle, "Two Lessons from Fractals and Chaos", *Complexity*, vol. 5, 4, 2000, 34-45/ <http://ccs.fau.edu/~liebovitch/complexity-20.html>.
108. Donald G. MacGregor, "Imagery and Financial Judgment", *The Journal of Psychology & Financial Markets* 3, № 1 (2002): 15-2261.
109. GloriaMundi, "Introduction to VaR", <http://www.gloriamundi.org/introduction.asp>.
110. Robert A. Olsen, Professional Investor as Naturalistic Decision Makers : Evidens & Market Implications:", *The Journal of Psycholgy & Financial Market* 3, № 3 (2002): 161-167).
111. Edgar E. Peters, *Fractal Market Analysis* (New York: John Wiley & Sons, 1994), 21-27.
112. Alfred Rappoport & Michael J. Mauboussin, *Expectations Investing: Reading Stock Prices for Better Returns* (Boston, Mass.: Harvard Bustness School Press, 2001), 26,27,36-38.
113. Alfred Rappaport, "The Economics of Short-Term Performance Obsession", *Financial Analysts Journal* 61, № 3 (May-June 2005): 65-79.

114.Didier Sornette, Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex Financial Systems (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003. Http: www.ess.ucla.edu./faculty/sorette/

115.Sherry Sontag and Christopher Drew, Blind Mans Bluff: The Untold Story of America Submarine Espionage (New York: Perseus, 1998), 58-59

116.Tomas A. Stewart, How to Think With Your Gut”, Business 2.0 , November 1, 2002, http: money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive/2002/11/01/ 331634/index.htm

117.Talberth и др. 2007)
http://rprogress.org/publications/2007/GPI%202006.pdf

118.Richarrd P. Taylor, “Order in Pollock s Chaos”, Scientific American, December 2002, http://materialscience.uoregon.edu/taylor/art/scientificamerican.pdf.

119.Philip E. Tetlock, Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know? (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005) 68, 73-75.

120.Jack L. Treynor, “Market Efficiency and the Bean Jar Experiment”, Financial Analysts Jorrnal (May –June 1987): 50-53.

121.Duncan J. Watts, Small Worlds (Princeton N.Y. Princeton University Press, 1999

122.William Poundstone, Prisoners Dilemma (New York: Anchor Books, 1972) 64.

123.Hadbook of economic psychology/Ed. W. Fredvan Raaij, G.M. Veldhoven, K.-E. Warneryd. – Klever Academic Publishers. – Dodrecht – Boston – London, 1988 –P. 509.

ПРИЛОЖЕНИЕ

СТАТЬИ СОЛОДОВА А.К.

1. Журнал «Проблемы современной экономики» N 3 (23), 2007

Колонка главного редактора (выдержка)

Здесь же представлены пионерные статьи А.В. Орлова и А.К. Солодова, новаторский характер которых заключается в том, что в них по-новому раскрывается природа амортизации и потенциал ее регулирующего воздействия на стимулирование инновационного развития национальной экономики. Данные статьи могли бы послужить началом новой дискуссии по интереснейшей проблеме современной экономики.

*Газизуллин Н. Ф.
главный редактор журнала «Проблемы современной экономики»,
профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского
государственного университета экономики и финансов,
доктор экономических наук, заслуженный деятель науки РТ*

Солодов А.К.

Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства

Известно, что одним из возможных путей к геополитическому и социальному расцвету государства, является разработка комплекса мероприятий по внедрению в экономику и производство эффективных, социально привлекательных и ресурсосберегающих технологий и услуг. На практике для достижения этой цели государство использует инструменты, предлагаемые актуальной экономической наукой, такие как налоговые льготы и преференции, амортизационные отчисления.

В данной статье речь пойдет о роли амортизационных отчислений как инструмента стимулирования экономического развития. Эти отчисления, в силу известных теоретических обоснований и правовых норм, прямо предназначены для накопления финансовых ресурсов, инвестируемых в обновление и модернизацию основных производственных фондов.

Но всегда ли фонд амортизации выполняет свое прогрессивное предназначение? В какой мере амортизация является фактором, формирующим цену продукции? Как амортизация реально влияет на экономику государства в целом и на формирование показателя валового внутреннего продукта (ВВП), в частности? Можно ли согласовать социально-экономические интересы государства и финансово-хозяйственные интересы частного бизнеса, используя в качестве инструмента механизм амортизации?

Ответам на эти вопросы, прежде всего, применительно к российской действительности, посвящена настоящая работа.

При проведении исследования мы ставили перед собой следующие задачи.

1.Показать необходимость обновления и модернизации основных фондов предприятий и организаций. Для решения этой задачи был осуществлен анализ соответствия целей, поставленных Президентом России и Правительством РФ текущей социально-экономической ситуации.

2.Исследовать влияние амортизационных отчислений на финансово-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и основные макроэкономические показатели развития российской экономики. При решении этой задачи были использованы данные официальной государственной статистики.

3.Наметить и теоретически обосновать новые возможности амортизации как инструмента, стимулирующего развитие отдельных предприятий и организаций, а также государства в целом.

Ниже мы приводим основные положения и результаты проведенной работы.

1. Социально-экономическая ситуация в стране и задачи по укреплению и развитию экономики России, поставленные президентом РФ.

Президент Российской Федерации В.В. Путин 25 октября 2006 года, отвечая на вопросы граждан России в прямом эфире, охарактеризовал экономику страны следующим образом: «Экономический рост за последние годы составляет около семи процентов ежегодно. В этом году мы вышли на 6,6%», – отметил он. Президент подчеркнул, что «в Европе этот показатель составляет 1–3%, в США – около 3%, в Азии – примерно 10%. В целом мы в середине». По словам Президента, удается решать и социальные проблемы. Рост реальных доходов населения составил примерно 11%, рост зарплаты – 12,8%, рост пенсий в реальном выражении – 6,1%. В числе трудностей В.В.Путин выделил два пункта: «Мы фиксируем снижение темпов роста промышленного производства – 4,2%, а также производительности труда – всего 6%».

По данным Роскомстата на сентябрь 2006 г., темпы роста производительности труда в России снижались с 7% в 2003 г. до 6,5% в 2004 г. и 5,5% в 2005 г. Таким образом, «среднюю» ситуацию существенно портят опережающие темпы роста оплаты труда по сравнению с темпами роста производительности труда. По сведениям Российской газеты [1], в целом за семь месяцев 2006 г. тенденция увеличения разрыва опережающих темпов роста среднемесячной заработной платы над темпами роста производительности труда в промышленности сохранились (1,13 против 1,11 за соответствующий период прошлого года). Заработная плата выросла на 20,9%, а производительность труда – всего на 7,4%. Хуже всего это соотношение оказалось в химическом (1,16) и металлургическом (1,15) производствах. Объемы производства выросли здесь совсем незначительно – всего на 2–2,1%. Зато средняя заработка подскочила на 19,4–23,9%.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что отечественная промышленность источником роста доходов населения быть не может. О ее неспособности конкурировать на собственном российском рынке с иностранными компаниями говорят многие факты. Один из последних примеров – отказ российского ИТ-концерна «Ситроникс»^{*} от идеи построения отечественного мегабренда потребительской электроники. Российский бизнес не смог конкурировать с азиатскими производителями.

Сопоставляя рост бюджетных доходов и доходов населения с состоянием и возможностями нашей промышленности, можно утверждать, что мы проедаем созданное нами быстрее и в больших масштабах, чем создаем.

Это значит, что в нашей экономике постоянно присутствует фактор, объективно стимулирующий рост инфляции. Ее сдерживание, впрочем, не всегда удачное, осуществляется не путем увеличения выпуска отечественных товаров, а за счет импорта. Платой за него, в итоге, являются наши невозобновляемые ресурсы – газ, нефть, другие полезные ископаемые.

Лишь многократный рост мировых цен на полезные ископаемые позволил увеличить показатели нашего экономического роста – валовой внутренний продукт (ВВП), доходы бюджета, социальные выплаты и т.п. Это сгладило социально-экономическую напряженность, характерную для России конца XX века.

В частности, в последние 2–3 года показатель сокращения численности населения снизился до 700–750 тыс. человек в год, тогда как в 90-е годы прошлого столетия его величина составляла 1500–1600 тыс. человек в год. К сожалению, это также означает уменьшение такого производственного ресурса, как рабочая сила, которая столь же необходима для развития экономики, как материальные и финансовые ресурсы, предпринимательский талант.

Последнего экономического фактора, в широком смысле, российской экономике явно недостает. Иначе бы пресловутый Стабилизационный фонд не вырос до размеров, сопоставимых с доходами федерального бюджета. В настоящее время он составляет около 60% бюджета, или 2,5 трлн. рублей, но на развитие отечественной промышленности не было инвестировано, ни рубля. Реального роста основных фондов в промышленности России много лет не наблюдается, российские деньги на Россию не работают.

Интересно также мнение Международного валютного фонда (МВФ) об экономике России.

По данным информагентства Рейтер от 7 ноября 2006 года, МВФ в своем аналитическом докладе вновь упомянул об инфляционных рисках, заметив при этом, что российский бюджет без учета нефтяных доходов испытывает дефицит.

При этом экономисты МВФ прогнозируют высокий рост иностранных инвестиций в российскую экономику. Прежде всего, в нефтегазовый сектор, который в основном интересует иностранных инвесторов. Комментарии здесь не требуются. Такие инвестиции позволяют лишить российский бизнес главного источника финансовой поддержки национальной экономики. Источника, по сути, единственно реального и пока относительно независимого.

В этой связи представляется логичным, что президент России вновь и вновь призывает «к осуществлению конкретных шагов по изменению экономики, приданию ей инновационного характера», рассчитывая при этом на рост предпринимательской инициативы. Поэтому сегодня в очередной раз актуальны вопросы повышения эффективности налоговой системы и снижения налогового бремени. Такая экономическая политика действительно может способствовать решению задач, стоящих перед российским государством. Но не во всех случаях и не всегда. Мы покажем это, рассмотрев далее влияние на рост производственного потенциала такого инструмента, как амортизационные

отчисления, который после принятия Налогового кодекса незаслуженно забыт. По крайней мере, реальных методов, стимулирующих развитие производства в этом направлении, давно не предлагается.

Влияние амортизационных отчислений на финансово-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и основные макроэкономические показатели развития российской экономики.

Прежде чем ответить на вопрос о роли амортизационных отчислений в экономическом развитии, предлагаем сначала ознакомиться с данными официальной статистики о состоянии основных фондов России. Как следует из данных табл.1, износ основных фондов в целом превышает 52 процента. При этом коэффициент обновления превышает коэффициент выбытия (1,8% против 0,9%). Но это превышение незначительно, тем более что цены выбывших основных фондов в расчете на сопоставимую единицу измерения таких фондов значительно ниже, чем у вновь вводимых объектов. Это значит, что наше производство в основном физически изношено, морально устарело и фактически не обновляется. Следовательно, на нем невозможно производить конкурентоспособную продукцию и в качественном, и в количественном отношении.

Почему же, несмотря на постоянные призывы обновлять и модернизировать основные фонды на базе высоких технологий, отечественный бизнес, даже имея достаточные финансовые возможности, не спешит расставаться с неэффективным, а порой вовсе не действующим оборудованием, механизмами, транспортом? Для этого существует несколько причин, некоторые из них мы рассматриваем ниже. Модель налогообложения как причина технологического отставания российской промышленности.

Если на основе данных табл. 1 рассчитать срок службы оборудования, исходя из величины коэффициента обновления, то срок его эксплуатации составит 56 лет. В действительности на

российских предприятиях в среднем оборудование служит около 35 лет (в США – 15 лет).

Таблица 1 Основные фонды по видам экономической деятельности

Наименование показателя	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды		Всего
1	2004 г.	2005 г.	2004 г.	2005 г.	2004 г.	2005 г.	2005 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Наличие основных фондов (на начало года; по полной учетной стоимости), млрд руб.	2315,0	2618,0	2885,0	3218,0	2917,0	3089,0	9925,0
Степень износа основных фондов на начало года, в процентах	55,4	54,8	47,9	47,8	55,5	55,6	52,7
Наличие основных фондов (на начало года; по остаточной стоимости), млрд руб.	1032,5	1183,3	1503,1	1679,8	1327,2	1371,5	4221,1
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от наличия основных фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,4	2,3	2,3	2,6	0,6	0,6	1,8
Стоимость основных фондов введенных в действие, исходя из величины коэффициента обновления, в млрд рублей	55,6	60,2	66,3	83,7	17,5	18,5	160,6
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов в процентах от наличия основных фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	1,0	1,0	1,2	1,2	0,6	0,6	0,9
Стоимость основных фондов, выбывших из эксплуатации, исходя из величины коэффициента ликвидации, в млрд руб.	23,1	26,1	34,7	38,6	17,5	18,5	80,3

Норма амортизации при этом составит 2,9%. Умножив эту норму на величину учетной стоимости оборудования, мы получим сумму амортизационных отчислений, которые будут отнесены на издержки производства (эта величина составит $2,9\% \times 9925,0$ млрд. рублей = 287,8 млрд. рублей в год). Соответственно, налогооблагаемая база по платежам налога на прибыль будет уменьшена за счет амортизационных

отчислений на соответствующую сумму. В нашем случае бюджет получит налога на прибыль меньше на 69,1 млрд. рублей (287,8 X 24%).

Но есть и другая сторона медали – налог на имущество. Может быть, он компенсирует бюджетные потери от амортизации. Рассмотрим эту сторону вопроса. В нашем случае сумма платежа в бюджет составит 92,9 млрд. рублей (2,2%х4221.1). Уже при средней норме амортизационных отчислений 3,9% (которая в реальности выше), платежи в бюджет, исчисляемые от стоимости имущества, «компенсируются» их уменьшением за счет отнесения на затраты реализованной продукции амортизационных отчислений от стоимости того же имущества.

Таким образом, приведенные примерные расчеты наглядно показывают, что ввод в действие новых основных фондов увеличивает платежи в бюджет и налоговую нагрузку на предприятие. В то же время для производителя невыгодно расставаться с бездействующим оборудованием, так как его наличие позволяет значительно экономить на налогах за счет списания части прибыли на амортизацию. Причем чем больше этого «добра» на балансе, тем выгоднее это предприятию.

Нам сразу могут возразить, что для того и существует амортизация, чтобы накопить денег на обновление оборудования, что государство сознательно идет на уменьшение налоговых поступлений. Но приводит ли это к ожидаемому результату – росту производства? Для этого рассмотрим еще одну причину технологического отставания российского производства.

Амортизационные отчисления в системе бухгалтерского учета и проблема пополнения основных фондов

В середине августа 2006 г. президента России посетил председатель РАО ЕЭС с программой реформирования этого ведомства. Из короткого телесюжета страна смогла узнать, что для того чтобы передать в частные руки электростанции и оставить в госсобственности линии электропередачи,

необходимо выделить РАО ЕЭС 3,0 трлн. рублей из бюджета или Стабилизационного фонда. Эта «мелочь» (3,0 трлн. рублей) составляет 12,5% планируемого на 2006 год ВВП7 (24,0 трлн. рублей), в то время как сам бюджет по расходам составляет 20,4% ВВП.

Правильно поделив «вершки» и «корешки», г-н Чубайс объяснил, что запрашиваемая из бюджета сумма – это расходы, которые обязано нести государство по амортизации и реновации линии электропередачи и трансформаторных подстанций. Услышав это, дотошные журналисты открыли учебники по экономике и заглянули на сайт Российского комитета по статистике.

Компетентные источники поведали им, что все годы своего существования наш энергетический «коллес», в полном соответствии со школьным курсом основ экономики, относил амортизационные отчисления на свои затраты и уменьшал налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Делалось это как раз с целью накопления средств, необходимых для обновления и модернизации того, на что просит денег председатель РАО ЕЭС, т.е. основных фондов.

Так, где же деньги? Укради?! Нет. Ни в коем случае. Дело в том, что в действительности фонд амортизации не играет существенной роли в техническом перевооружении и модернизации фирм, так как этот фонд чисто учетный, «бумажный». Его наличие не означает действительного наличия средств, которые могут быть инвестированы в новое оборудование и новые технологии. Такая ситуация не редкость – отчисления в фонд и, соответственно, записи в бухгалтерских журналах и отчетности есть, а денег на новое оборудование нет.

И прогресса нет тоже.

Следующий «оправдательный» фактор, отчасти объясняющий выше изложенный факт, таков. Как известно, расчет отчислений в амортизационный фонд осуществляется от первоначальной стоимости основных средств, имеющихся у фирмы на дату составления отчетного баланса. Эта стоимость

была определена на основании рыночных отношений купли-продажи. Размер же самих амортизационных отчислений, срок и методология амортизации всегда устанавливаются государством.

В качестве такого срока практически во всех странах принят расчетный срок эксплуатации основных средств (с учетом поправок на влияние различных факторов, которые этот срок сокращают). Хотя при этом применяются различные методы расчета, все они обладают рядом общих характеристик, свойственных самому явлению амортизации.

Так, исходя из теоретических положений, в основе расчетов величины амортизации лежит концепция переноса части стоимости основных средств, приобретенных ранее, на стоимость (цену) выпускаемой и реализуемой предприятием продукции. В любой стране применение амортизационных отчислений имеет целью соблюдение интересов государства в части обеспечения налоговых поступлений в бюджет.

Одновременно с этим решается задача стимулирования экономических агентов к принятию мер по модернизации оборудования, повышению качественного и количественного уровня выпускаемой продукции и услуг. В целом, однако, можно отметить, что указанные способы стимулирования производства на практике часто оказываются неудовлетворительными.

Для объяснения этой ситуации уместно привести известные крылатые слова – «В одну телегу впрячь не можно коня и трепетную лань». Как ни стараются теоретики и практики согласовать устанавливаемые государством сроки и размеры амортизации с интересами развития фирм и, следовательно, экономики общества в целом, результат можно назвать скорее компромиссным, чем обоюдно удовлетворительным.

Наконец, амортизационный фонд никак не связан со сроком окупаемости инвестиционных проектов, для

реализации которых он якобы образуется, а значит, он не нацелен на перспективу.

Из сказанного следует, что все методики формирования амортизационного фонда идут из прошлого, с будущим практически не связаны и объективно их применение не может повлечь за собой позитивных экономических изменений ни на микроэкономическом, ни на макроэкономическом уровне.

Макроэкономические причины неэффективности политики амортизации.

Одним из основных показателей эффективности развития экономики той или иной страны является ВВП. Поэтому не случайно весной этого года президент России, представляя свое ежегодное Послание Федеральному Собранию РФ, говорил: «Напомню как об абсолютном приоритете – мы неоднократно говорили о необходимости добиваться высоких темпов экономического роста.

В Послании 2003 года была впервые сформулирована задача удвоения ВВП за десять лет. Нетрудно посчитать: чтобы добиться этого результата, наша экономика должна ежегодно прирастать на семь с небольшим процентов». Таких темпов экономического развития пока добиться не удалось.

Стремление во что бы то ни стало получить желаемый статистический показатель, не исключает методических игр с порядком его определения и даже банального искажения. Роль амортизационных отчислений в осуществлении этих игр может оказаться весьма существенной.

Например, методика определения валового внутреннего продукта «по доходам», где ВВП рассчитывается как сумма чистого внутреннего продукта и амортизационных отчислений, уже содержит в себе скрытую возможность влиять на статистический показатель ВВП путем изменения А (суммы амортизационных отчислений).

Так, в распоряжении газеты «Ведомости» оказалось письмо замминистра экономического развития Кирилла Андросова вице-премьеру Александру Жукову, в котором он

предлагает изменить правила амортизации основных средств. По мнению Андросова, при амортизации нужно учитывать не балансовую стоимость актива – т. е. ту, по которой его купили и поставили на баланс предприятия, а восстановительную – т.е. с учетом переоценки.

Внешне это предложение соответствует международным стандартам финансовой отчетности, которые действительно рекомендуют регулярно осуществлять переоценку основных фондов с помощью независимых оценщиков. Но в нашем случае ситуация несколько иная.

На первый взгляд, чиновники хотят подарить бизнесу 1,0 трлн. рублей. Такую сумму компании сэкономят на налоге на прибыль, если разрешить им амортизировать активы по рыночной стоимости. Авторы идеи из Минэкономразвития рассчитывают, что высвободившиеся деньги бизнес потратит на покупку нового оборудования. Фактически же такая операция может прибавить к показателю валового внутреннего продукта до 4,2 трлн. рублей или до 17,3%. Это позволит Минэкономразвития России, ответственному за удвоение ВВП, легко отчитаться о выполнении задачи, поставленной президентом России.

Препятствует развитию событий по данному сценарию Минфин России, который имеет для этого столь убедительные основания, что они послужили поводом для запрета использования результатов переоценки основных средств для расчета налога на прибыль российскими предприятиями. Запрет был наложен в 2002 г. [2], когда выяснилось, что после отмены инвестиционной льготы переоценка стала самым популярным способом минимизации налога на прибыль.

Тогда многие компании переоценили свои фонды, чтобы увеличить амортизацию и уменьшить налог. Например, в начале 2002 г. основные активы «Сургутнефтегаза» подорожали со 165 млрд. рублей до 450 млрд. рублей, а «Газпрома» – с 600 млрд. рублей до 1,2 трлн. рублей.

Обнаружив, что бюджет недосчитается сотен миллиардов рублей, Государственная дума Российской Федерации срочно приняла поправки в Налоговый кодекс, задним числом ограничивающие использование переоценки для расчета налога на прибыль.

3. Причины неэффективности амортизации как экономического инструмента, стимулирующего развитие финансового и производственного потенциала отдельных предприятий и организаций, а также экономики государства в целом. Пути радикального изменения ситуации.

На наш взгляд, основная причина неэффективности использования в России такого популярного во многих странах инструмента стимулирования экономики, как амортизационные отчисления, лежит в области методологии. Так, экономические теории производства и формирования издержек во многом не соответствуют актуальному состоянию и значению этих процессов в процессе увеличения капитала современных фирм.

Прежде всего, отметим, что описанная выше и применяемая до настоящего времени методология образования фонда амортизации основывается на трудовой теории стоимости А. Смита, Д. Риккардо и К.Маркса, а также теории капитала К. Маркса и Ф. Энгельса.

Исторический период развития производства, соответствующий исследованиям названных авторов (XVIII-XIX вв.), в современной экономической литературе обозначается термином «промышленная революция» или «индустриальное производство», при котором две трети производимого в стране продукта относится к продукции промышленности.

Вполне логично, что производство, а вернее, бурное развитие производственного капитализма, существенно повлияло на экономические воззрения ученых того времени. С тех пор мир успешно пережил научно-техническую революцию XX века и вступил в период «постиндустриального

производства», когда две трети производства приходится на сферу услуг.

Настала пора нового периода развития производства, который можно назвать информационно-технологическим, так как на рынке товаров и услуг все больший удельный вес приобретают информационные услуги и продукты.

Существенно при этом изменилась роль производства в процессе увеличения богатства – роста капитала фирм. Все большее значение приобретают информационно-психологические факторы представления товара потребителю.

Соответственно на рост капитала в большей степени влияют не потребительские свойства товара или услуг, а то представление о товаре, которое активно формируют в сознании потребителя специалисты в области продаж.

В этом случае роль производственных затрат в будущих прибылях снижается. Эти изменения в состоянии экономики предприятий и производства очевидны.

Достигнуть большего увеличения прибыли можно не экономией издержек, а наоборот, их увеличением, например, с целью проведения PR-акций, а также для придания товару внешне новых качественных характеристик.

Снижение затрат может быть актуальным, но лишь как частный случай, например, когда нет иного пути спасения фирмы от банкротства.

Поэтому производство сегодня – это лишь один из инструментов, необходимый, но не достаточный для придания товару или услуге свойств, соответствующих представлению потребителя об этом товаре, складывающемуся под влиянием потока информации.

Тем более странным оказывается существование в современном аппарате экономической теории такогоrudимента, как марксистской подход к роли и значению амортизации как финансового инструмента, стимулирующего развитие производства.

К. Маркс не учитывал в своем анализе потребительную стоимость товара, которая в первую очередь формирует цену товара, а значит, и получаемую прибыль.

По нашему мнению, в марксистской теории также была допущена неточность в описании кругооборота капитала и производственного процесса.

Так, движение капитала, согласно К. Марксу, начинается с денег. На изначально имеющиеся деньги приобретаются средства производства, изготавливается и продается товар, и уж затем стоимость потребленных ресурсов полностью или частично (амortизация) включается в состав затрат и якобы переносится на цену реализуемой продукции. Но с этим можно не согласиться.

Исторически товарные отношения возникли задолго до товарно-денежных отношений. При этом вполне возможно представить, что эффективность обмена товара на товар различна.

К примеру, продавец А обменяет своего одного гуся на одного петуха продавца В. Другой же продавец, например С, обменяет такого же гуся у того же продавца В на одного петуха плюс одну курицу. В результате такой купли-продажи продавец С станет богаче продавца А на одну курицу, которую он обменяет на кирпич. Этот кирпич он положит в основание здания будущей птицефабрики – будущих основных фондов.

Идет целенаправленный процесс накопления богатства. При этом источником роста этого богатства будет не производственный процесс (товар может быть природного происхождения) и не величина затрат, а предпринимательский талант.

Таким образом, рост капитала от участия денег в товарообменных процессах не зависит, за исключением случаев, когда сами деньги исполняют роль товара. Следовательно, процесс кругооборота капитала можно представить себе иначе, чем представлял К.Маркс. А это приводит к иному толкованию понятий «оборотный и постоянный капитал», «амортизация».

Никакого перенесения стоимости основных фондов на затраты в действительности не существует.

Это значит, что накопление средств для приобретения чего-либо путем искусственного увеличения затрат является нонсенсом. Такое накопление возможно лишь при превышении инвестиций в будущие доходы над вложениями, направленными на извлечение доходов, в перспективе исчисленных относительно одной и той же точки отсчета (даты или периода).

Наличие разности дает возможность в текущем режиме увеличивать инвестиции в рост будущего капитала, расплачиваться по долгам, накапливать средства, в том числе и в форме постоянных активов, наращивая тем самым совокупный объем имеющегося богатства.

Исходя из вышеизложенного, мы предлагаем понимать под оборотными активами средства компании, восстановление и увеличение которых потенциально возможно в течение одного производственно-коммерческого цикла (накопления средств для их приобретения и использования в производственном процессе в общем случае не требуется).

В свою очередь, под постоянными активами мы понимаем те средства компании, восстановление и увеличение которых в течение одного производственно-коммерческого цикла невозможно, требует их накопления в течение нескольких таких циклов или привлечения заемных средств.

Таким образом, можно утверждать, что амортизация – это не перенесение на затраты части стоимости ранее приобретенных основных средств с целью их реновации, а процесс накопления средств для этих целей путем отчислений средств в специальный фонд в соответствии с установленным порядком. Такой порядок может устанавливаться как руководством компании, так и правительством. Это позволит стимулировать производственно-финансовую деятельность предприятий и организаций, повысить ее эффективность.

Если при существующем «затратном» порядке мы связываем амортизацию со стоимостью уже имеющихся основных средств и со сроком их эксплуатации, то, рассматривая амортизацию как процесс формирования реального денежного фонда для приобретения будущих постоянных активов, мы должны будем увязывать размер отчислений в этот фонд со стоимостью соответствующих активов, предусмотренных в инвестиционном проекте.

При этом времененным критерием при расчете величины амортизационных отчислений будет не срок эксплуатации активов, а срок их окупаемости. Отметим также, что амортизировать следует не расходы, а «доходы» (прибыль и поступления финансовых ресурсов в широком смысле). В этом случае содержание и накопление неэффективно используемых основных средств станет невыгодным, а модернизация и обновление превратится в инструмент получения значительных финансовых выгод.

Управляя этим процессом, государство может стимулировать развитие бизнеса в необходимых направлениях: поощрять или сдерживать внедрение тех или иных новаций и проектов, изменять объем социальных услуг, оказываемых частным бизнесом и, тем самым, решать социально-экономические проблемы государственного уровня.

Поскольку процесс накопления денежных средств должен быть реальным, то и формируемый за счет амортизации «доходов» фонд должен быть не только учетным, но и вполне «ощущаемым».

К примеру, он может существовать в виде денежных средств, хранящихся на специальных депозитных банковских счетах, имеющих целевое назначение.

Наличие подобного фонда денежных средств, несмотря на их частичное отвлечение из оборота предприятия, будет иметь определенные положительные стороны и для государства, и для предприятия. В частности, существование амортизационных фондов в указанном выше смысле может привести к

увеличению кредитных ресурсов банковской системы и, следовательно, послужить причиной снижения процентных ставок на макроэкономическом уровне.

На уровне компании подобный фонд может выступить в качестве источника повышения ликвидности и финансовой устойчивости фирмы, роста ее привлекательности для потенциальных инвесторов.

Наконец, наличие у фирмы подобного фонда будет способствовать росту стоимости ее акций на фондовом рынке, так как укажет на стремление компании к повышению своего производственно-финансового потенциала, поддержке инициатив компании со стороны правительства, а значит, будет свидетельствовать о серьезности намерений фирмы в своем перспективном развитии.

В заключение отметим, что основным документом для определения амортизации должен стать не баланс компании, а прошедший государственную экспертизу (Минэкономразвития или налоговых органов) бизнес-план. Здесь реально и законно можно совместить государственные и частные интересы. Вектор, направленный в прошлое, необходимо переориентировать в будущее.

Литература

1. Российская газета (федеральный выпуск). – 2006. – № 3385 (28 сентября).
2. Федеральный Закон № 110-ФЗ от 24 июля 2002 г.

2.Журнал «Аудит и финансовый анализ» № 3, 2013

О сфере применения показателя WACC, как инструмента финансовых расчетов

Аннотация: Статья посвящена вопросам, связанным с практическим применением и расчетом показателя средневзвешенной цены капитала (WACC). Показан ряд методологических проблем, предложены варианты их решения.

Литература:

- 1.Agle B. R., Donaldson T., Freeman R. E., Jensen M. C., Mitchell R. K., Wood D. J. 2008. Dialogue: Toward superior stakeholder theory. *Business Ethics Quarterly* 18 (2): 153–190.
- 2.Kowalewski O. Corporate Governance and Dividend Policy in Poland. Working Paper. 2007. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. 2002a. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review* 45 (1): 5–28.
- 3.Алексеева Л. В., Березинец И. В, Ильина Ю. Б., Концентрация собственности и дивидендная политика: исследование российских акционерных обществ. Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 3, с. 3.
- 4.Егорова И.Е., Дивидендная политика акционерных обществ: эмпирический анализ на примере республики Саха (Якутия), Поиск. Решения. Проблемы. № 13 (196), 2011г., с. 53
- 5.Ивашковская И.В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании: Электронный журнал Корпоративные финансы, 2012. 1(21).С.14–23 .
- 6.Ивашковская И.В. «Развитие стейкхолдерского подхода в методологии финансового анализа: гармоничная компания», журнал «Корпоративные финансы» , №3 (19).2011.
- 7.Лукасевич И.Я., Финансовый менеджмент: учебник, М.: ЭКСМО, 2007.-768 с – (высшее экономическое образование).
8. Рош Джалиан. Стоимость компании. От желаемого к действительному. Минск, «Грифцов Паблишер», 2008г., стр.104.

9.Саймон Г. Науки об искусственном. (The Sciences of the Artificial) Перевод с английского Э.Л.Наппельбума. Издание второе.(М.: Едиториал УРСС, 2004. - Науки об искусственном)

Ключевые слова: Стоимость капитала, цена капитала, средневзвешенная цена капитал (WACC), стейкхолдерская модель.

Рецензия

Статья написана на тему, актуальность которой трудно оспорить. В ней проанализированы типичные подходы расчета средневзвешенной цены капитала (WACC), которые применяют на практике финансовые аналитики, финансовые консультанты и оценщики. На базе логических построений убедительно доказана необходимость изменения методологии расчета WACC. В основе доказательной базы лежит следующее:

- мнение авторов Слоуновского проекта «Пересмотр корпоративной формы»: «Акционеры являются собственниками ценных бумаг, но они не являются корпорацией как юридическим лицом, ни в каком из имеющихся значений и не составляют единой группы, чьи интересы жизненно необходимо соблюдать для достижения ее интереса»
- понятие благосостояние (богатство) является более широким, чем понятие стоимость;
- при расчете WACC следует учитывать не только требования кредиторов и акционеров, но и стейкхолдеров.

В результате - представлены новые подходы к расчету WACC корпораций и не публичных организаций (ООО, ЗАО), классификации источников капитала (на основе их влияния на рост фирмы), учтены интересы не только собственников и кредиторов, но и стейкхолдеров.

Все это определяет актуальность, научную новизну и практическую значимость полученных результатов. Они будут полезны как практикующим финансовым менеджерам и оценщикам, так аспирантам и докторантам, специализирующимся в этой области знаний.

Считаю, что статья Солодова А.К. может быть представлена в специальных изданиях, зарегистрированных в ВАК.

Колпакова Г.М., д.э.н., профессор, проректор Московской государственной академии делового администрирования.

On the scope of the measure WACC, as a tool for financial calculations

Solodov A.K., Active State Advisor of the Russian Federation, 3 classes, Ph.D., Associate Professor of "financial management" Financial University under the Government of the Russian Federation, E-mail: SuperSolodov@gmail.com

Abstract: This paper deals with issues related to the application and calculation of the weighted average cost of capital (WACC). Shows the number of methodological problems, offered their solutions.

References

1. Agle B. R., Donaldson T., Freeman R. E., Jensen M. C., Mitchell R. K., Wood D. J. 2008 . Dialogue: Toward superior stakeholder theory. *Business Ethics Quarterly* 18 (2): 153-190 .
2. Kowalewski O. Corporate Governance and Dividend Policy in Poland. Working Paper. 2007 . Post J. E., Preston L. E., Sachs S. 2002a. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review* 45 (1): 5-28 .
3. Alekseeva LV, . Berezinets IV B, Ilyin YB , concentration of ownership and dividend policy : a study of Russian joint stock companies. *Bulletin of St. Petersburg . Univ. Ser. Management.* , 2011. MY . 3, p. 3 .
4. Egorova IE, Company's dividend policy : an empirical analysis on the example of the Republic of Sakha (Yakutia) , Search . Solutions . Problem. Number 13 (196), 2011. With . 53
5. Ivashkovskaya IV Steykhholdersky approach to managing for value addition of : *Electronic Journal of Corporate Finance* , 2012. 1 (21). C.14- 23.

6.Ivashkovskaya IV "Development steykholderskogo approach to the methodology of financial analysis : a harmonious company " magazine " Corporate Finance », № 3 (19) .2011 .

7. Lukasevich IJ, Financial management : a textbook , M. : Penguin Books, 2007. - 768 - (degree in economics) .

8. Roche Julian. The company's value . From the desired to actual . Minsk, " Grivtsov Publisher» , 2008. , P.104 .

9.Saymon G. Science of the artificial . (The Sciences of the Artificial) Translation from English E.L.Nappelbuma . Second edition . (Moscow: Editorial URSS , 2004 . - The science of artificial)

Key words: *The cost of capital, the price of capital, the weighted average cost of capital - WACC), the optimal capital structure, the discount rate, the opportunity cost (opportunity cost), funding (financing).*

1. Проблемы расчета WACC

Анализ специальной литературы позволил выделить ряд проблем влияющих на подходы к расчету WACC.

Во-первых, это различная трактовка терминов «стоимость капитала» и «цена капитала»;

Второй ряд проблем связан с тем, что известные способы расчета WACC, как правило, ограничены рамками оценки эффективности проектов в реальные инвестиции и оценки стоимости корпораций (ОАО).

Третий ряд проблем вызван тем фактом, что различные подходы к определению стоимости компонентов WACC, в первую очередь собственного капитала, приводят к широкому разбросу расчетной величины стоимости капитала.

В результате:

- в практике реального бизнеса показатель WACC фактически не используется;

- финансовые аналитики и, составители бизнес планов, нередко подгоняют значение WACC под «приемлемый» для инвестора уровень (в России обычно 20-35%);

- выпускники экономических вузов не могут рассчитать WACC по широко известным формулам в случае

необходимости расчета этого показателя для ООО, ЗАО и убыточных корпораций, что связано с отсутствием адекватных подходов в учебной литературе.

Также отметим, что в известных автору изданиях, предлагаемые варианты расчета WACC не учитывают некоторых современных подходов к оценке эффективности бизнеса. Например, стейкхолдерскую теорию, которая предполагает, что цели фирмы гораздо шире, чем создание прибыли или богатства для ее собственников. Роль этой модели, как это видно из публикаций [1 с.153-190, 2 с.5-28, 5 с.14-23], становится всё существеннее.

1.Исследование методологии расчета WACC

Исследования расчета WACC для целей корпораций

Методология расчета WACC, изложенная во множестве источников, как правило, предполагает применение известной формулы:

$$(1) \text{WACC} = \sum(\text{We} \times \text{Ce}) + (1-T) \times \sum (\text{Wd} \times \text{Cd})$$

где:

We и Wd - доля собственного и заемного капитала, соответственно;

Ce и Cd - цена собственного и заемного капитала, соответственно;

T - ставка налога на прибыль.

Часто расчеты выполняют в табличной форме, например как в таблице №1 [7 с. 638].

В зависимости от решаемых задач состав источников капитала изменяется, формула (1) модифицируется, например, в случае учета инфляции, а для расчета цены компонентов капитала применяются соответствующие условиям задачи формулы, как правило, основанные на теориях М. Гордона, У. Шарпа, Дж. Линтнера, Ф. Блека, М. Шоулза и др.

Таблица № 1. Типовой пример расчета средневзвешенной цены капитала

Источник капитала	Сумма млн. руб.	Удельный вес	Цена источника капитала %	Стоимость капитала % Гр.5= гр.3 х гр.4
1	2	3	4	5
Собственные источники:				
Привилегированные акции	50,0	0,1020	11,42	1,165
Обыкновенные акции	250,0	0,5102	20,93	10,678
Реинвестированная прибыль	100,0	0,2041	20,00	4,082
Заемные источники с учетом налогообложения	90,0	0,1837	9,68	1,778
Всего:	490,0	1,0	x	17,703

Для того чтобы оценить качество этой методологии рассмотрим её с двух позиций:

1. Корпорации, как организации являющейся юридическим лицом, в соответствии с законодательством.

2. Потенциальных акционеров (инвесторов), желающих купить акции корпорации на фондовом рынке.

Основанием для такого разделения является мнение авторов Слоуновского проекта «Пересмотр корпоративной формы»: «Акционеры являются собственниками ценных бумаг, но они не являются корпорацией как юридическим лицом, ни в каком из имеющихся значений и не составляют единой группы, чьи интересы жизненно необходимо соблюдать для достижения ее интереса» [6 с. 59-70] со ссылкой на Post.Preston.Sauter-Sachs, 2002, р.11.

Позиция 1. Корпорация, как юридическое лицо.

В этом случае источниками финансирования будут:

- продажа активов (чистая прибыль и амортизация),
- привлечение займов;
- продажа части бизнеса (выручка от продажи первоначальной и дополнительной эмиссии акций).

За предоставленный капитал корпорация может быть обязана, выплатить владельцам собственного капитала дивиденды. И всё. Возмещение стоимости акций возможно только в особо оговоренных законодательством случаях, например при ликвидации компании.

Владельцы заемного капитала, получат проценты за кредит и комиссионные.

Позиция 2. Потенциальные инвесторы (игроки).

Стоимость, приобретаемого инвесторами капитала, будет складываться из рыночной цены акций корпорации, плюс затраты по сделке (транзакционные затраты), плюс проценты за кредит, если собственных ресурсов инвестору не хватило. Заметим, что от этой операции корпорация не получит притока денежных средств, за исключением случая приобретения акций у самой корпораций. Отток денежных средств корпорации составят дивиденды. Рис. 1, иллюстрирует названные позиции в их взаимосвязи.



Рис.1. Схема движение денег и акций корпорации.

В результате сопоставления информации содержащейся в таблице №1 и рисунке № 1 объективно возникает вопрос: На каком основании в таблицу № 1 включены стоимости привилегированных и обыкновенных акций? Корпорация, как юридическое лицо реализовала их и получила за них деньги. Купившие эти акции собственники, могут свободно продавать их на фондовом рынке и снова покупать. Денежные потоки от

этих операций, никоим образом не затрагивают корпорацию, как юридическое лицо.

Кроме того, если руководству корпорации известны котировки ее акций на фондовой бирже, возможно известен и объем капитала корпорации, которым обменялись биржевые игроки, но корпорация не может знать, сколько каждый потенциальный инвестор-покупатель потратил сугубо собственного (индивидуального), и сколько заемного капитала?

Далее:

1. В методиках расчета WACC, на базе которых составлена таблица №1, известны цены компонентов собственного капитала. Они определяются путём расчёта обоснованных (справедливых) цен, по которым потенциальные инвесторы могут приобрести акции корпорации. Обоснованные цены могут определяться различными методами, которые могут давать несовпадающие результаты. Это, естественно, влияет на результаты расчета WACC.

2. Цена заемного капитала определяется на основании цен займов, которые привлекла корпорация, как юридическое лицо. Но займы корпорации, ни имеют никакого отношения к займам потенциальных инвесторов, которые он использует для покупки её акций. Корпорация и инвестор каждый по себе является субъектов кредитных отношений.

Возникает вопрос: WACC, какого экономического субъекта и, для каких целей рассчитывается в таблице №1 с применением формулы № 1?

Усугубляет ситуацию следующее: инвесторов может быть много; операции купли - продажи акций распределены во времени, котировки акций при этом изменяются.

Выход 1: Общепринятые методы расчета WACC не корректны. При расчете WACC следует раздельно считать WACC для целей корпорации как юридического лица (WACCSогр.) и WACC для целей акционеров (WACCSакц.), учитывая предпочтения инвесторов.

Подобный подход вполне соответствует концепции обеспечения приоритетов интересов собственников Герберта Саймона [9]. В прикладном своем значении она часто формулируется как "максимизация рыночной стоимости предприятия". Мы же придерживаемся мнения, что максимизировать следует именно богатство, а не только стоимость. Изменение величины богатства собственника (акционера) за период можно описать формулой:

$$(2) \quad \Delta V_i = \sum_{t=0}^{t=n} DIV_i + C_{ti} - C_{oi}$$

где:

$t=n$

ΔV_i - прирост богатства i -го акционера за период владения акций;

$t=0$

$t=n$

$\sum DIV_i$ - сумма дивидендов полученных акционером за период владения акцией;

$t=0$

C_{ti} - рыночная стоимость акции в момент ее продажи

C_{oi} - рыночная стоимость акции в момент ее покупки.

Данная формула описывает текущие изменения благосостояния собственника в случае продажи им акций корпорации. Назовем такого собственника – Акционер-спекулянт. Но, если акционер акции не продает, то владение акцией дает ему право на возмещение ее стоимости при ликвидации компании. Назовем такого собственника – Акционер-владелец.

Изменение благосостояния Акционера-владельца от момента покупки акций корпорации до момента получения им возмещения их стоимости при ликвидации компании можно определить по формуле (3):

$$(3) \quad \Delta V_i = \sum_{t=0}^{t=n} \text{DIV}_i + E_0 \pm \Delta E_i$$

где:

E_0 – величина доли собственного капитала компании соответствующая величине пакета акций компании в момент их покупки i -м акционером;

ΔE_i - изменение величины доли собственного капитала компании приходящейся на пакет акций компании приобретенный i -м акционером за период владения им этими акциями.

Богатство самой корпорации определяется величиной её стоимости с точки зрения потенциального покупателя.

Приведенные выше формулы содержат парадокс вытекающий из того факта, что дивиденды снижают стоимость компании, а богатство акционеров при этом будет увеличиваться [2 с. 5-28, 3 с. 3]. Это означает, что акции не могут быть надежным инструментом результативности, не показывают того богатства, которое создает компания для акционеров. Они лишь отражают ожидания акционеров о цене акций в будущем.

Также, по мнению некоторых исследователей, имеет место обратная зависимость между выплатой дивидендов и ростом компании, независимо от регулируемости цен на продукцию этой компании. В условиях Российской Федерации только две переменные – рост выручки и степень участия государства в акционерном капитале – показывают корреляцию с фактом выплаты дивидендов [4 с.53]. Поскольку благосостояние акционеров обеспечивается из двух источников (рис.1), то для оценки минимальных требований к его приросту, который не позволит потерять это богатство, следует рассчитывать два показателя WACC, а также их суммарное значение - WACC корпорации (WACC корп.):

$$(4) WACC \text{ корп.} = WACC_{\text{орг.}} + WACC_{\text{акц.}}$$

При этом WACC акц. необходимо скорректировать, на величину дивидендов, во избежание двойного счета.

Значение WACC корп. будет показывать минимальное требование к экономической рентабельности активов компании (ROA), который обеспечит как требования акционеров по выплате дивидендов, так и по обеспечению роста курсовой стоимости акций, а также покрытие необходимых затрат на урегулирование отношений со стейкхолдерами.

2. Алгоритм расчета WACC для целей корпорации

В качестве исходных данных мы используем информацию из таблицы 1.

Шаг 1. Расчет WACC корпорации как юридического лица (WACC орг.)

Пример расчета WACC для корпорации как юридического лица

Таблица № 2

Вид расхода по привлечению и обслуживанию источника капитала	Сумма млн. руб.	Удельный вес	Цена источника капитала %	Стоимость капитала % Гр.5= гр.3 х гр.4
1	2	3	4	5
Расходы на капитал из собственных источников:				
Дивиденды по привилегированным акциям	50,0	0,1020	11,42	1,165
Дивиденды по обыкновенным акциям	250,0	0,5102	20,93	10,678
Реинвестированная прибыль [‡] (Расходы из собственных источников на урегулирование требований стейкхолдеров)	100,0	0,2041	20,00	4,082
Расходы на капитал за счет заемных источников	90,0	0,1837	9,68	1,778
Всего:	490,0	1,0	x	17,703

Шаг 2. Расчет WACC для потенциальных акционеров по исходным данным (WACC акц.).

¹ Мы не считаем правильным, определять цену источника «реинвестированная прибыль», исходя из стоимости обыкновенных акций. О цене этого источника будет сказано ниже, в таблице №4 раздела статьи посвященного расчету WACC непубличных организаций (ООО, ЗАО и т.п.). В данной таблице данные по строке «Реинвестированная прибыль» мы условно заменим расходами учитывающими требования не только акционеров, но и других экономических агентов -стейкхолдеров.

Пример расчета WACC для потенциальных акционеров по исходным данным

Таблица № 3²

Вид расхода по привлечению и обслуживанию источника капитала	Сумма млн. руб.
1	2
1. Приобретение акций за счет собственных средств акционера:	
Инвестиции в привилегированные акции	
1.1.Оплата части стоимости пакета привилегированных акций	500,0
1.2. Транзакционные издержки по приобретению привилегированных акций	50,0
1.3. Удельный вес капитала в общем объеме привлекаемого капитала(500:4900)	0,1020
1.4. Цена источника капитала % (50,0:500,0)	0,10
1.5. Стоимость приобретенных привилегированных акций (1.3*1.4)	0,0102
Инвестиции в обыкновенные акции	
1.6.Оплата части стоимости пакета обыкновенных акций	3500,0
1.7. Транзакционные издержки по приобретению обыкновенных акций	500,0
1.8. Удельный вес капитала в общем объеме привлекаемого капитала	0, 7143
1.9. Цена источника капитала % (500:3500)	0,1429
1.10. Стоимость приобретенных обыкновенных акций (1.5*1.6)	0,1021
2. Приобретение акций из заемных источников финансирования:	
Инвестиции в привилегированные акции	
2.1.Оплата части стоимости пакета привилегированных акций	100,0
2.2.Проценты за кредит	10,0
2.3. Транзакционные издержки по приобретению привилегированных акций	1,0
2.4. Удельный вес капитала в общем объеме привлекаемого капитала (100:4900)	0,0204
2.5. Цена источника капитала (10+1/100)	0,11
2.6. Стоимость приобретенных привилегированных акций	0,0022
Инвестиции в обыкновенные акции	
2.7.Оплата части стоимости пакета обыкновенных акций	800,0
2.8. Проценты за кредит	80,0
2.9. Транзакционные издержки по приобретению обыкновенных акций	8,0
2.10. Удельный вес капитала в общем объеме привлекаемого капитала (800:4900)	0,1632
2.11. Цена источника капитала (80+8/ 800)	0,11
2.12. Стоимость приобретенных обыкновенных акций	0,018
3. Средневзвешенная цена инвестиций в привилегированные и обыкновенные акции.	
3.1.Общая стоимость приобретаемого капитала (привилегированных и обыкновенных акций)	4900,0
3.2. Средневзвешенная цена приобретенного капитала (WACC) = п.1.5+п.1.10+п.2.6+п.2.12 =0,0102+0,1021+0,0022+0,018=	0,1523 или 15,23%

Шаг 3. Корректировка величины WACC акц.

Корректировку осуществляем так: сумму дивидендов акционерам (табл. № 2) в размере 300 млн.рублей (50 млн.руб. + 250 млн. руб.) делим на общую стоимость приобретенных акционерами акций равную 4900 млн. рублей. (табл. № 3). Обозначив корректировочный показатель как Δ WACC акц. получаем:

² Стоимость пакета акции мы определяем исходя из предположения, что стоимость одной акции, как привилегированной, так и обыкновенной, в 10 раз превышает величину годового дивиденда выплачиваемого по этой акции.

$\Delta \text{WACC}_{\text{акц.}} = (300 \text{ млн.руб.} : 4900 \text{ млн. руб.}) * 100\% = 6,21$ процента.

Шаг 4. Расчет средневзвешенной цены капитала корпорации (WACC корп.)

WACC корпорации будем определять по формуле:

(4) $\text{WACC}_{\text{корпорации}} = \text{WACC}_{\text{орг.}} + \text{WACC}_{\text{акц.}} - \Delta \text{WACC}_{\text{акц.}}$

Подставив значения цифровые значения показателей, получим:

$$\text{WACC}_{\text{корпорации}} = 17,03 + 15,23 - 6,21 = 26,05 \%$$

На этом расчет не заканчивается.

Шаг 5. Прогнозная корректировка расчета средневзвешенной цены капитала для потенциальных акционеров.

Для расчета показателей таблицы № 3 мы использовали рыночные цены акций на момент их приобретения. Но поскольку, по мнению многих авторов, средневзвешенная цена капитала рассчитывается на определенный период, то необходимо учесть последствия действия факторов определенных в концепции изменения стоимости денег во времени. Для этого реальная рыночная стоимость акций должна быть изменена. Изменение можно осуществить, используя обоснованные (справедливые) цены этих активов, применив для их расчета известные оценочные модели. Или применив иную логику. Например, об обратном изменении стоимости не денежного капитала по отношению к изменению стоимости денег. Иными словами снижение стоимости денег во времени приводит к определенному увеличению стоимости акций, материальных и некоторых иных активов. В целом же вопрос о достаточно приемлемом уровне прогнозирования цены капитальных активов до настоящего времени не решен. По нашему мнению наиболее продуктивен путь, основанный на результатах прогнозирования объемов продаж и качественного фундаментального анализа [8 с. 104].

Шаг 6. Интерпретация результата.

В том случае, если величина средневзвешенной цены капитала корпорации (WACC корп.) превысит величину экономической рентабельности активов корпорации (ROA) можно говорить, что богатство акционеров не будет уменьшено в результате действий менеджмента компании.

3.Определение величины WACC для целей не публичных компаний (ООО, ЗАО и т.п.).

Нам не известны источники, раскрывающие данную тему достаточно полно. Лишь на интернет-форумах находим ссылки на известные подходы «постулирующие», что:

- 1) практически не существует бесплатных источников финансирования;
- 2) реинвестируемая прибыль имеет не явно выраженную, а предполагаемую или альтернативную стоимость, а значит цена данного источника капитала, равна требуемой собственниками норме доходности..

Мы лишь отчасти согласны с этим. Считаем, что применение модели альтернативной стоимости в модели расчета WACC искажает смысл данного показателя, как характеристики величины расходов на привлечение и использование капитала.

Средневзвешенная цена капитала и средне взвешенная величина доходности капитала, обеспечивающая желания (требования) инвесторов-собственников суть различные финансовые характеристики.

Свои дальнейшие рассуждения мы посвятим исследованию расходов формирующих капитал непубличных компаний и, прежде всего, расходам собственного капитала, тем или иным образом связанных с образованием цены этого капитала.

При этом при расчете WACC мы будем учитывать не только требования собственников, но и интересы стейкхолдеров. Последнее обстоятельство объективно вносит

коррективы в состав расходов связанных с привлечением и использованием капитала компании.

Прежде всего, констатируем тот факт, что собственный капитал неоднороден по своей структуре с точки зрения необходимости расходов на его привлечение и влияния этих расходов на потенциал роста компании и ее стоимость. С этих позиций структура собственного капитала компании представлена в нижеследующей таблице №4.

Классификация собственного капитала компании по влиянию на потенциал роста и стоимость компании

Таблица № 4

Вид собственного капитала	Характеристика капитала	Характеристика цены капитала	Примечание
1	2	3	4
Капитал, непосредственно влияющий на рост и стоимость компаний.	Вклады учредителей и спонсоров. При эффективном управлении повышают стоимость компании и потенциал ее роста.	Организационные расходы. Расходы, связанные с привлечением средств спонсоров. Выплаты и изъятия инвесторами (собственниками) собственного капитала в личную собственность.	Цена капитала зависит от: - требований собственников относительно изъятия собственного капитала фирмы в личную собственность (дивидендная политика); - экономичности мероприятий по привлечению спонсоров.
	Реинвестированная собственный капитал (в т.ч. прибыль).	Не требует расходов на привлечение. В ходе использования возможны потери капитала компании в виде уплачиваемых из прибыли налогов, штрафов, пени и неустоек;	Цена капитала зависит от: - величины уплачиваемых из прибыли налогов, штрафов, пени и неустоек; - величины потерь от брака и порчи имущества (политика качества)
Капитал, косвенно влияющий на рост компании и ее стоимость.	Часть собственного капитала компании направляемая на, урегулирование отношений со стейкхолдерами.	Премии и бонусы в рамках агентских отношений, расходы на социально-культурные и экологические мероприятия и иные платежи, осуществляемые из балансовой прибыли.	Цена капитала зависит от политики в сфере агентских отношений и определяется величиной расходов из прибыли: - на повышение квалификации персонала; - на инвестиции в социально-культурные и экологические проекты; - на взаимоотношения с органами государственной власти и т.п.

Продолжение таблицы 4

Вид собственного капитала	Характеристика капитала	Характеристика цены капитала	Примечание
1	2	3	4
Капитал, обеспечивающий финансовую устойчивость компании.	Резервы и страховые фонды, формируемые за счет балансовой прибыли компании.	Использование средств резервов и страховых фондов. Сохраненную часть резервов и фондов следует учесть при анализе рентабельности активов и собственного капитала компании.	Цена капитала зависит от: величина резервов и страховых фондов (политика управления предпринимательскими рисками фирмы).
	Неиспользуемая часть собственного капитала.	Не требует расходов на привлечение.	Цена капитала равна нулю. Наличие такого капитала свидетельствует о не эффективной работе менеджмента фирмы. Упущенную выгоду, возникающую в этом случае, следует учитывать при анализе рентабельности активов и собственного капитала

Приведем пример расчета WACC для целей непубличных компаний, воспользовавшись некоторыми данными из таблицы № 1.

Расчет WACC для целей непубличной компании

Таблица № 5

Вид расхода по привлечению и обслуживанию источника капитала	Величина капитала млн. руб.	Удельный вес	Плановые или фактические расходы на привлечение и обслуживание капитала млн.руб.	Цена источника капитала % (Расходы : Величина капитала* 100%)	Стоимость капитала % Гр.5= гр.3 х гр.4
1	2	3	4	5	6
Собственные источники:	400,0	0,8163	252,0	63,0	51,43
1. Капитал, непосредственно влияющий на рост и стоимость компаний, в т.ч.	200,0	0,4082	52,0	26,0	10,62
вклады учредителей и спонсоров в т.ч. расходы:	100,0	0,2041			
- планируемое изъятие прибыли собственниками			50,0		
реинвестированный капитал (прибыль), в т.ч. расходы:	100,0	0,2041			
штрафы, пени и неустойки			1,0		
потери от брака			1,0		
2. Капитал, косвенно влияющий на рост компаний и, ее стоимость, в т.ч. расходы и инвестиции:	150,0	0,3061	150,0	100,0	30,61

Продолжение таблицы № 5

Вид расхода по привлечению и обслуживанию источника капитала	Величина капитала млн. руб.	Удельный вес	Плановые или фактические расходы на привлечение и обслуживание капитала млн.руб.	Цена источника капитала % (Расходы : Величина капитала* 100%)	Стоимость капитала % Гр.5= гр.3 x гр.4
1	2	3	4	5	6
на повышение квалификации персонала;	0,0	0,0	0,0		
инвестиции в социально культурные и экологические проекты;	100,0	0,2041	100,0		
взаимоотношения с органами государственной власти и контрагентами	50,0	0,1020	50,0		
3.Капитал, обеспечивающий финансовую устойчивость компании, в т.ч.:	50,0	0,1020	50,0	100,0	10,20
резервы и страховые фонды	50,0	0,1020	50,0	100,0	
неиспользуемый собственный капитал	0,0	0,0			
Заемные источники:	90,0	0,1837	8,71	9,68	1,778
Расходы на капитал за счет заемных источников с учетом налогообложения (эмиссия облигаций, кредиты банков, лизинг и т.п.)	90,0	0,1837	8,71	9,68	1,778
Всего:	490,0	1,0			53,208

Расчет показывает, что для обеспечения сохранения темпов роста и стоимости компании, ее финансовой устойчивости менеджменту компании необходимо обеспечить экономическую рентабельность активов на уровне 53,208%.

По нашему мнению, предлагаемая методика позволяет более точно ориентировать финансовый менеджмент компании на достижение финансовых целей компании, чем только анализ рентабельности. Она более точно учитывает необходимость обеспечения полезных, для компании взаимоотношений компании со стейкхолдерами. Связывает управление ценой капитала с управлением предпринимательскими рисками.

4.Подводя итоги

В настоящей статье уточнена сфера применения и методология расчета средневзвешенной цены капитала, в частности.

1. При планировании и оценке результативности деятельности фирм предложено ориентироваться не только обеспечение роста стоимости компании, но главным образом на обеспечение роста богатства (благосостояния) ее собственников.

В корпорациях увеличение благосостояния инвесторов-собственников может быть и при снижении её стоимости, как юридического лица. Предложен соответствующий механизм расчета средневзвешенной цены капитала корпорации

2. Предложена методика расчета средневзвешенной цены капитала не публичных организаций.

3. Показано, что величина средневзвешенной цены капитала компании неразрывно связана с уровнем эффективности финансовой политики в сфере:

- управления оборотными активами (стратегия финансирования, взаимоотношения с кредиторами);
- дивидендной политикой;
- управления предпринимательскими рисками;
- взаимоотношений со стейкхолдерами.

4. Мы также полагаем, что тематика данной статьи может быть значительно расширена и дополнена, например обоснованием включения в расчет WACC налоговых платежей, как стейкхолдерских расходов и т.п.

Литература:

1. Agle B. R., Donaldson T., Freeman R. E., Jensen M. C., Mitchell R. K., Wood D. J. 2008. Dialogue: Toward superior stakeholder theory. *Business Ethics Quarterly* 18 (2): 153–190.

2. Kowalewski O. Corporate Governance and Dividend Policy in Poland. Working Paper. 2007. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. 2002a. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review* 45 (1): 5–28.

3. Алексеева Л. В., Березинец И. В., Ильина Ю. Б., Концентрация собственности и дивидендная политика: исследование российских акционерных обществ. Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 3, с. 3.

4. Егорова И.Е., Дивидендная политика акционерных обществ: эмпирический анализ на примере республики Саха (Якутия), Поиск. Решения. Проблемы. № 13 (196), 2011г., с. 53

5.Ивашковская И.В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании: Электронный журнал Корпоративные финансы, 2012. 1(21).С.14–23 .

6.Ивашковская И.В. «Развитие стейкхолдерского подхода в методологии финансового анализа: гармоничная компания», журнал «Корпоративные финансы» , №3 (19).2011.

7.Лукасевич И.Я., Финансовый менеджмент: учебник, М.: ЭКСМО, 2007.-768 с – (высшее экономическое образование).

8. Рош Джулиан. Стоимость компании. От желаемого к действительному. Минск, «Гривцов Паблишер», 2008г., стр.104.

9.Саймон Г. Науки об искусственном. (The Sciences of the Artificial) Перевод с английского Э.Л.Наппельбума. Издание второе. (М.: Едиториал УРСС, 2004. - Науки об искусственном).

3.Журнал «Экономический анализ. Теория и практика» 2009, № 6.

СУЩЕСТВЕННОСТЬ В АУДИТЕ: ВЗГЛЯД ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

“Существенность”! Вот в чем вопрос!?”

Предтечей этих заметок были обсуждения перспектив современного российского аудита и ряда публикаций коллег-аудиторов в специализированных изданиях, со студентами Академии бюджета и казначейства при Минфине России. Анализ этих материалов позволил сформулировать несколько задач-проблем.

1. Полезность обязательного аудита, с точки зрения финансового менеджера.

2. Логичность и обоснованность положений некоторых базовых стандартов аудиторской деятельности.

3. В каком направлении, возможно дальнейшее развитие (экспансия) рынка аудиторских услуг, при сохранении их реальной полезности для предпринимателей.

Каковы Вы же резоны для постановки вопросов подобным образом?

Начнем по порядку, с обязательного аудита.

В 2006г. некоммерческим партнерством "Межрегиональная аудиторская палата Сибири" было проведено социологическое исследование аудиторских организаций из Ачинска, Барнаула, Бийска, Иркутска, Кемерово, Красноярска, Новокузнецка, Новосибирска, Норильска, Омска, Томска.

Были сделаны выводы, что «более 90% опрошенных руководителей аудиторских организаций, пользователи аудиторских услуг не заинтересованы в проведении обязательного аудита. В числе трех основных проблем российского аудита участники опроса назвали: отсутствие заинтересованности со стороны пользователей аудиторских услуг; неясность роли института аудита в обществе и др.» [1]

«Недопонимание» со стороны руководителей предприятий вполне объяснимо, если исследовать тексты нормативных актов в сфере аудита с точки зрения адекватности их понимания читателями и соответствия глобальным тенденциям мирового рынка.

Возьмем, к примеру, тексты федерального стандарта аудита № 4 «Существенность в аудите» и федерального стандарта аудита №8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом» и исследуем их «постулаты» (таблица №1), в части взаимосвязи существенности и аудиторского риска (таблица №2).

Сравните результаты графы 2 и графы 5 таблицы №2. Они различны. По нашему мнению это прямо указывает на наличие проблемы восприятия этих стандартов, вызванную системной «ошибкой», речь о которой пойдет ниже.

Таблица №1 Взаимосвязь уровня существенности и аудиторского риска, в текстах нормативных актов»

№№ п.п	Содержание стандарта	Позиция (пункт) и номер стандарта
1	<p>Между существенностью и аудиторским риском существует обратная зависимость, то есть чем выше уровень существенности, тем ниже уровень аудиторского риска, и наоборот. Если аудитор определяет, что приемлемый уровень существенности, ниже, то аудиторский риск повышается. Аудитор компенсирует, снизив предварительно оцененный уровень риска средств контроля там, где это возможно, и поддерживая пониженный уровень посредством проведения расширенных или дополнительных тестов средств контроля.</p>	П.9.№ 4
2	<p>В большинстве случаев неотъемлемый риск и риск средств контроля, тесно взаимосвязаны. Если аудитор пытается оценить неотъемлемый риск и риск средств контроля по отдельности, возникает вероятность ненадлежащей оценки риска.</p> <p>Если неотъемлемый риск и риск средств контроля высоки, то необходимо, чтобы приемлемый риск не обнаружения был низким, что позволит снизить аудиторский риск до приемлемо низкого уровня.</p>	П.43-46№8

Таблица №2 Логическое сравнение взаимосвязи уровня существенности и аудиторского риска, в текстах нормативных актов»

Уровень существенности		Уровень аудиторского риска (исходя из существенности)		Уровень совпадение (не) соотношения аудиторского риска с уровнем риска необнаружения	
1	2	3	4	5	6
Высокий	Низкий	Высокий	Низкий	Средний	-
		Средний	Средний	Средний	-
		Низкий	Высокий	Средний	-
Средний	Средний	Высокий	Низкий	Средний	+

		Средний	Средний	Средний	+
		Низкий	Высокий	Средний	+
Низкий	Высокий	Высокий	Низкий	Средний	-
		Средний	Средний	Средний	-
		Низкий	Высокий	Средний	-

В основе такой «ошибки» лежат подходы к понятию «объективность» или «достоверность» применяемые в теории и практике аудита.

Аудиторы, в соответствии со стандартами аудита, считают объективной проверку, которая проводится независимым экспертом - аудитором, соблюдающим аудиторские правила (стандарты) проведения проверок. Это существенно суживает понятие «объективность», под которым большинство образованных граждан, применительно к информации, понимает не только независимость человека оценивающего достоверность (достаточную верность) этой информации от какого либо влияния на него, но, прежде всего, независимость этой информации от чьего либо мнения или суждения, а значит и от мнения и суждения самого аудитора. Это требование в аудиторской теории и практике игнорируется, что приводит к весьма «своеобразной» трактовке базового в аудите понятия «существенности» («материальности»).

Как мы увидим ниже, данное обстоятельство, по крайне мере с позиции финансового менеджмента, является весьма важным.

В таблице №3 приведены выдержки из федерального стандарта №4 «Существенность в аудите», которые раскрывают содержание этого термина.

«Понятие существенности»		Таблица № 3
№№ п.п.	Содержание стандарта	Позиция (пункт) и номер стандарта
1	2	3
1	Информация считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей. Существенность зависит от величины показателя финансовой (бухгалтерской) отчетности и/или ошибки, оцениваемых в случае их отсутствия или искажения.	П3.№4
2	Аудитор оценивает то, что является существенным, по своему профессиональному суждению.	П4.№4

Итак, во главу угла термина «существенность» ставится влияние искажения или отсутствия информации в отчетности на решение пользователей. Это вполне соответствует историческому исходному смыслу аудита – дать заказчику объективную информацию о состоянии дел компании.

Но далее, в аудиторских стандартах, пользователь отчетности в связи с определением уровня существенности уже не упоминается, так как все отдано на откуп «профессиональному суждению» аудитора.

Более того, стандарт № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности» прямо предупреждает, чтобы пользователи не слишком рассчитывали на пользу от аудита. Вникните в содержание статьи 1 этого стандарта:

«Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности

аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудитор выражает свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности во всех существенных отношениях».

И, внимание! «Несмотря на то, что мнение аудитора может способствовать росту доверия к финансовой (бухгалтерской) отчетности, пользователь не должен принимать данное мнение ни как выражение уверенности в непрерывности деятельности аудируемого лица в будущем, ни как подтверждение эффективности ведения дел руководством данного лица».

Такой аудит, с точки зрения финансового менеджмента понять нельзя. В него можно только «верить». «Верить» по Квинту Септимию Флоренсу Тертуллиану, который сказал: «Верую, ибо нелепо» [2].

«Верить» предприниматель также должен потому, что законодательство не предполагает какого-либо его участия в определении размера существенных отклонений от показателей финансовой отчетности. Желание совместно с аудиторами определить уровень существенности вполне может быть воспринято как посягательство на независимость аудита, т.е. расценено, как нарушение требований статей 5 и 6 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» определяющих права и обязанности аудиторов и их клиентов.

Между тем, «поговорить» обеим заинтересованным сторонам есть о чем.

Например, как показано выше, «существенность зависит от величины показателя финансовой (бухгалтерской) отчетности и/или ошибки, оцениваемых в случае их отсутствия или искажения».[3]

Однако, исследование только показателей финансовой отчетности не может быть достаточным для объективной оценки финансового состояния предприятия.

В развитых странах, да и в России, уже давно применяются финансовые коэффициенты, характеризующие финансовую

устойчивость, ликвидность, деловую активность и другие стороны деятельности компаний. Именно на них в значительной степени ориентируются финансовые менеджеры. Поэтому, наряду с абсолютными показателями отчетности необходимо устанавливать достоверность величин и допустимые нормы отклонений финансовых коэффициентов, которые менеджеры используют при принятии «экономических решений» [4].

Необходимо, чтобы степень достоверности показателя, в нашем случае финансового коэффициента, полученная по результатам аудита составляла не менее 80 процентов, так как в противном случае результаты исследования не могут быть признаны пригодными для принятия управленческого решения.

Вместе с тем существующая практика аудита вообще не предполагает знакомства заказчика аудита с той степенью точности аудиторского исследования, которая позволит однозначно трактовать, что полученный результат может быть использован для принятия решения.

Также необходимо иметь в виду, что при расчетах финансовых коэффициентов используется, как правило, несколько абсолютных значений показателей финансовой отчетности. Это значит, что при расчете степени достоверности значений того или иного финансового коэффициента необходимо применять правило умножения вероятности.

Из сказанного следует, что если в расчете некоего финансового коэффициента участвуют три абсолютных показателя отчетности и уровень достоверности оценки каждого из них установлен на уровне 95 процентов, что является обычным при проведении штатных исследовательских работ, то общий уровень достоверности значения исследуемого финансового коэффициента составит всего лишь 86 %, а при пяти абсолютных показателях это значение будет равно 77%, т.е. ниже значения допустимого для принятия решения. Риск принятия решения в этом случае будет неоправданно высоким.

К сожалению, в имеющейся специальной литературе практически ничего не говорится о технологиях выборочных проверок и, в частности, о применении методов теории вероятностей и математической статистики в реальной практике аудиторской деятельности. Таких работ можно по пальцам одной руки перечесть. [5]

Но и это знание не решает проблемы, так как достоверность многих абсолютных показателей финансовой отчетности может определяться на основании исследования нескольких генеральных совокупностей различных массивов документов. Повышение же уровня достоверности до величины 99% практически означает реализацию сплошной аудиторской проверки, что и долговременно и дорогостояще. Стало быть, необходимо иные подходы. Подходы свободные от «профессиональных суждений аудиторов», свободные от субъективизма.

В определенной мере о проблемах аудита, связанных с правильностью восприятия содержания аудиторских стандартов и в различии целей которые должен преследовать аудит можно судить по результатам опроса, который провел автор на семинарах со студентами старших курсов Академии бюджета и казначейства при Минфине России. Эти учащиеся успешно изучили не только дисциплины «аудит» и «бухгалтерский учет», но и «эконометрику», «теорию вероятностей и математическую статистику», «менеджмент, т.е. имеют достаточный теоретический потенциал диверсифицированных знаний для обоснованных оценок по предлагаемым им вопросам. Выборочные результаты анкетирования представлены в нижеследующей таблице №4.

Полученные, результаты подтверждают наличие вышеизложенных проблем. Объясняют в целом негативное отношение предпринимателей к обязательному аудиту, который к тому же является существенным фактором, снижающим экономическую безопасность бизнеса, вследствие возможной утечки конфиденциальной информации.

Так что же пора петь аудиту панегирик? Отказываться от бухгалтерского подхода к аудиту? Отнюдь! Надлежит и старое исполнять и новому следовать.

Для того, чтобы составить обрис [6] «новых» приложений аудита в обстоятельствах глобального рынка [7] обратим внимание на те изменения, которые произошли в сферах связанных с аудиторской деятельностью с момента введения в Англии второй половины 19 века обязательного аудита, ориентированного на подтверждение достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

«Результаты опроса студентов Академии бюджета и казначейства по теме «Существенность и риск»		Таблица № 4
№№ п.п.	Вопрос	% ответивших
1	2	3
1	<p>Согласно стандарта аудита №4 информация считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей. В том же стандарте записано, что аудитор оценивает то, что является существенным по своему профессиональному суждению.</p> <p>Вопрос: не противоречат ли эти положения стандарта друг другу?</p> <p>Варианты ответов:</p>	
	Противоречат	54.0

	Не противоречат	46,0
3	<p>Какой из уровней существенности, максимальный или минимальный, требует проведения большего объема процедур проверки по существу?</p> <p>Варианты ответов:</p>	
	Максимальный	41,0
	Минимальный	59,0
4	<p>Согласно стандартов аудита уровень существенности и аудиторский риск имеют обратную зависимость. В свою очередь аудиторский риск состоит из 3 элементов - неотъемлемого риска, риска средств контроля и риска необнаружения.</p> <p>Вопрос: Влияет ли величина уровня существенности на значение совокупной оценки неотъемлемого риска и риска средств контроля?</p> <p>Варианты ответов:</p>	
	Влияет	59,0
	Не влияет	41,0
6	Вопрос: Считаете те ли Вы необходимым знание пользователем отчетности приемлемого уровня существенности, принятого аудитором в качестве критерия значимости величины отклонений показателей отчетности?	

	Варианты ответов:	
	Да, такая информация необходима пользователю	70,0
	Нет, без этой информации можно обойтись, положившись на мнение аудитора	30,0

Итак, более века назад правительственный декретом в Англии был введен обязательный аудит компаний, который в течении в историческом масштабе очень короткого промежутка времени распространился и на другие страны. Главной целью такого аудита было подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности, т.е. цель такая же, что и сейчас [8].

Необходимость такого шага в то время была очевидна. Интенсивно развивающийся рынок требовал достоверной отчетности, а квалифицированных бухгалтеров для ее формирования катастрофически не хватало. Государство было также заинтересовано в аудиторских проверках, т.к. не располагало достаточным количеством квалифицированных налоговых инспекторов. Профессия аудитора была редкой и ценной, что способствовало значительному росту ее популярности в дальнейшем. Аudit стал, и остается до сих пор, очень хорошим бизнесом. Правда, с несколько надуманной для современной экономики функцией полезности.

В дальнейшем ситуация изменилась.

Во-первых, значительно увеличилось количество предприятий, стали более разнообразными их правовые формы собственности и организационные управлочные структуры.

Во-вторых, помимо бухгалтерского учета в теории и практике учета стали применяться его мутации и модификации, как-то налоговый учет и управлочный учет. Отчетность значительно усложнилась как по методологии составления, так и по восприятию содержащейся в ней информации пользователями этой отчетности -

собственниками, инвесторами, контрагентами. Современная финансовая отчетность, равно как и аудиторское заключение, в большей степени является не столько источником информации для принятия управленческих решений финансовым менеджментом компаний, а обязательным атрибутом, предоставляемым налоговым органам и, главное, инструментом привлечения источников финансирования, выполняющим роль «тroyянского коня».

Поэтому, не один здравомыслящий бизнесмен не примет информацию из этих источников не выяснив реальное положение дел интересующей его компании через имеющиеся у него контакты в государственных контролирующих органах, банках, у контрагентов и т.п.[9]

В-третьих, «совершенствование» бухгалтерского, составления финансовой отчетности и делопроизводства привело к значительно увеличению объема документооборота.

В-четвертых, квалификация учетных работников предприятий и налоговых инспекторов стала значительно выше. Острой нехватки учетных кадров требуемой степени квалификации, сравнимой с эпохой рождения обязательного аудита, не ощущается. Налоговые органы также имеют достаточный кадровый потенциал.

В-пятых, рост документооборота и сложность учета привели к необходимости введения в практику аудита выборочной проверки документов. В целях обоснования сокращения объемов работ использовались различные логические подходы, как-то «оценка системы внутреннего контроля» и «выявление «болевых» точек аудита» и т.п. Эти методики были вполне актуальны в пору их создания и частично сейчас, но по большому счету они не могут обеспечить уровень проверки отчетности с достоверностью оценки отклонений показателя отчетности, необходимой для принятия управленческого решения.

В-шестых, значительно возрос уровень технологий получения, хранения и обработки информации. Президент

Дмитрий Медведев прямо ставит задачу тотального перехода к 2010 году на электронный документооборот [10]. Это позволяет по иному взглянуть на возможности бухгалтерского учета и аудита, в частности на методологию выборочных аудиторских проверок. Если раньше значительный массив информации был препятствием для применения стандартных приемов определения таких статистических атрибутов как среднеквадратичное отклонение, дисперсия и т.п., которые необходимы для расчета уровня вероятности отклонения показателя, то в настоящее время электронные базы данных и компьютерные технологии позволяют осуществлять такие расчеты в автоматизированном режиме. Поэтому и оснований для применения суррогатных методик осуществления выборок сейчас не существует.

И, наконец, седьмое. Финансовый анализ и финансовый менеджмент стали иными, так как:

- глобализация и информатизация формируют иные производительные силы и ведут к иным производственным и торговым отношениям, а возможно и институциональным изменениям, что можно охарактеризовать, как эпоху «новой» экономики;
- изменились и стали более разнообразными предпринимательские цели;
- конкурентная борьба показала предприятиям важность позиционирования себя на рынке в выгодном свете, в связи с чем, немалое значение придается рейтингу компании, одной из составляющих ее делового имиджа. К сожалению, в России, практика распространения рейтинговых оценок не достаточна. Только крупные банки и страховые компании. Между тем потенциал такой деятельности, как стимула для конкуренции, основного рыночного двигателя, весьма велик.

В качестве альтернативных направлений развития (экспансии) рынка аудиторских услуг, при сохранении их реальной полезности для предпринимателей, считаем возможным, предложить:

1. В сфере методологии аудита.

Отказаться от определения величины так называемого «существенного отклонения данных показателей финансовой отчетности», т.е. от определения уровня существенности и определять величину вероятного отклонения показателя от его значения, представленного в отчетности при заданном уровне достоверности.

При определении величины вероятного отклонения показателя, от его значения представленного в отчетности при заданном уровне достоверности исходить из следующего:

- уровень достоверности 80% целесообразно задавать в штатной ситуации, т.е., в том случае, когда изменения значений финансовых коэффициентов не будут приводить к изменению рейтинговой оценки предприятия.

- во внештатной ситуации, когда исследуемые финансовые коэффициенты по своим значениям близки к их критическим (нормативным) значениям, достоверность исследования целесообразно устанавливать на уровне 90 и более процентов.

В аудиторском заключении вместо вывода-мнения аудитора о достоверности отчетности указывать следующее: «с вероятностью 80% отклонение показателя отчетности от его значения указанного в отчете составляет «Х%». В этом случае предприниматель сам сможет принять решение существенно это отклонение для его бизнеса или нет.

Необходимо перейти от оценки достоверности абсолютных показателей отчетности к оценке достоверности значений финансовых коэффициентов.

2. В сфере функций аудиторских объединений и фирм.

Ориентировать работу аудиторских объединений:

- на определение нормативных значений финансовых коэффициентов в разрезе рынков (в том числе и географических, местных), видов предпринимательской деятельности, экономического потенциала компаний. Необходимость такой работы очевидна, т.к. значения этих показателей, приведенные в переводной литературе, не вполне

соответствуют условиям российской экономики, а услуги, оказываемые некоторыми аудиторскими службами в этой области, по сути, являются профанацией, в связи со сложностью и масштабностью работы;

- публичную практику рэнкингования (ранжирование по уровню рейтинга) самого широкого спектра предприятий, включая малые (возможно и ПБОЮЛ), а не только банков и страховых компаний.

Заключение аудитора о соответствии рейтинга предприятия его уровню, определенному на основании финансовой отчетности, будет стимулировать конкуренцию между предприятиями, ныне фактически отсутствующую. Это существенно отличает заключение о достоверности рейтинга от аудиторского заключения, осуществляемого в рамках обязательного аудита, которое служит лишь источником информации и не является инструментом мотивации.

При определении рейтинга и оценке уровня достоверности отчетности, возможно, исходить из следующих взаимосвязей:

- финансовые коэффициенты – рейтинги компаний;
- критические оценки финансовых коэффициентов с т.ч. зрения рейтинга - различный уровень достоверности, устанавливаемый при проверке (80% или 90% или 95%);
- различный уровень достоверности - различный уровень оплаты аудита, прежде всего со стороны компаний претендующих на более высокое место в рейтинге.

Расчет рейтингов, как и критических значений финансовых коэффициентов, поручить аудиторским объединениям, которым вполне по силам осуществить такую работу.

Значительные затраты, неизбежные при этом, могут быть компенсированы за счет существенного расширения клиентской базы, с десятков тысяч до миллиона и более организаций и ПБОЮЛ, что возможно при соответствующем изменении законодательства.

3. В сфере обязательного аудита.

По нашему мнению обязательным для всех, включая индивидуальных предпринимателей, должно быть заключение о соответствии рейтинга организации его уровню, определенному на основании финансовой отчетности, а не существующее ныне аудиторское заключение.

Работу по подготовке традиционного аудиторского заключения целесообразно осуществлять на инициативной основе, например, в том случае если такое заключение необходимо инвесторам и т.п.

Стоимость подготовки заключения о рейтинге компании может быть значительно ниже в сравнении со стоимостью подготовки традиционного аудиторского заключения в связи с расширением клиентской базы аудиторских фирм и сокращением времени на оказание такой услуги, так документальные проверки могут быть сокращены. Стоимость услуги, для малых предприятий или индивидуальных предпринимателей, вполне может составить сумму эквивалентную стоимости 2-3 дневной работы среднестатистического аудитора при проведении им обязательного аудита. Сумма не большая и вполне посильная.

В завершении имею сказать - настоящие заметки не призыв к скороспешным "революционным" реформам. Глубоко убежден, что признак хороших преобразований – стабильность, обдуманность и не суетность каждого шага, который, тем не менее, необходимо сделать, прежде всего, в интересах российской экономики, российского бизнеса.

Литература:

1. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 119 ФЗ «Об аудиторской деятельности».

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

3. Доклад Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева на Президиуме Госсовета РФ по проблемам развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Петрозаводск, 17 июля 2008 года.

4. Солодов А.К. «Рынок, контроль и аудит: «Вопросы теории и техники», часть 1, Воронеж, 1993 г.

5. «Роль обязательного аудита в сфере аудиторских услуг», журнал "Аудиторские ведомости", № 9, 2006 г.

01 августа 2008 года

A.K.Солодов