



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№3(36)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2020



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XXXVI международной
научно-практической конференции*

№ 3 (36)
Март 2020 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2020

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономии ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XXXVI междунар. науч.-практ. конф. – № 3 (36). – М.: Изд. «МЦНО», 2020. – 30 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2020

Оглавление	
Экономика	4
1. Менеджмент	4
ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТА ЛИЧНОСТИ В ВОПРОСЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ Иголина Вера Андреевна	4
2. Финансы, денежное обращение и кредит	9
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВ Джалал Хафез Ахмад Абу-Алроп	9
3. Экономическая теория	18
ПОНЯТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК БЛАГА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ Башлак Максим Анатольевич Казущик Анна Александровна	18
ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН КОНЪЮНКТУРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА Пономарев Алексей Андреевич	22

ЭКОНОМИКА

1. МЕНЕДЖМЕНТ

ТИПЫ ТЕМПЕРАМЕНТА ЛИЧНОСТИ В ВОПРОСЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Игонина Вера Андреевна

магистрант

*Ульяновского Государственного Университета,
РФ, г. Ульяновск*

PERSONALITY TEMPERAMENT TYPES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Vera Igonina

undergraduate,

*of Ulyanovsk State University,
Russia, Ulyanovsk*

Аннотация. В настоящее время важным является вопрос максимизации ресурсов при сокращении издержек, в связи с чем разрабатываются все новые методы в управлении персонала. Экономичное и логически правильное распределение человеческих ресурсов с учетом их эмоционального психотипа - первый этап на пути к построению слаженной системы управления. В статье описываются типы темперамента, особенности управления ими.

Abstract. At present, the issue of maximizing resources while reducing costs is important, and new methods in personnel management are being developed. Cost-effective and logically correct allocation of human resources taking into account their emotional psychotype is the first stage on the way to building a coherent management system. The article describes the types of temperament, peculiarities of their management.

Ключевые слова: управление персоналом; темперамент; типы темперамента; управление человеческими ресурсами.

Keywords: human resource management; temperament; temperament types; management of human resources.

Работа с людьми является сложнейшим процессом при ведении любой деятельности, так как в них не заложено определенной программы или плана действия. Вместе с тем именно человеческий ресурс является наиболее важным для любой коммерческой организации, так как считается, что конкурентоспособность организации, в первую очередь, зависит не от плановости использования материальных или финансовых ресурсов, а от грамотности управления персоналом [3].

В чем же заключается сложность при управлении персоналом коммерческой организации? При постановке этого вопроса возникает множество факторов, влияющих на работоспособность коллектива, внутренний микроклимат в организации и, как самое важное, на результативность выполняемой работы. В первую очередь извлечение максимальной пользы человеческих ресурсов зависит от правильной организации работы каждой единицы персонала. Отсюда уже следуют вопросы мотивации, планирования работы и создания положительной атмосферы в организации.

Внутренняя жизнь любого коллектива отличается разнообразием связей, изменчивостью в отношениях между людьми внутри него, наличием различных возникающих положительных и отрицательных ситуаций. Все это способно влиять на результативность работы персонала. Задачей руководителя является обеспечение такого микроклимата в организации, при котором его сотрудникам будет комфортно выполнять свои трудовые функции на нужном для руководителя уровне, при этом не изолируя каждого из них в рамки монотонной деятельности.

Однако, показатель качества выполнения работы и удовлетворенности ей не стоят в одной связке. К примеру, человек может идеально выполнять свои обязанности, но находиться в ситуации полной изоляции от остального коллектива, скажем, по причине не принятия остальными его образа мышления или специфики используемых инструментов решения задач. С одной стороны, руководитель, ссылаясь на результативность работы сотрудника, может закрыть глаза на не разрешенный скрытый психоэмоциональный конфликт в коллективе, но стоит понимать то, что в скором времени нужно будет искать замену сотруднику, который не нашел для себя повода задержаться на должности с учетом его недостатка в общении, ощущении постоянной неудовлетворенности и нереализованности собственного потенциала.

Таким образом, руководитель теряет не только абсолютно подходящего для организации сотрудника, но и приобретает дополнительные затраты на поиск нового, кроме того не стоит забывать об уже вложенных временных и материальных ресурсах на эту единицу персонала.

Кроме того, в списке любого руководителя должны стоять такие задачи, как организация индивидуальной и коллективной работы для обеспечения достижения целей организации. Здесь следует говорить о взаимодействии руководящего звена с подчиненными. Одной из важнейших компетенций менеджера в работе с персоналом является построение правильной модели управления, учитывая особенности каждой единицы персонала как индивида, отсюда исходит необходимость в применении разных моделей управления разными по уровню и способностям к восприимчивости, инертности и активности людьми.

Каждый в отдельности человек обладает определенной уникальной совокупностью устойчивых душевных, психологических свойств, отличающих его в степени возбудимости и проявляющиеся в его отношении к окружающей действительности, поведении - то есть темпераментом. Значимым фактором при результативном управлении персоналом выступает процесс создания рабочих групп внутри коллектива для выполнения определенных задач или ее части.

Итак, рассмотрим характеристики различных типологических групп, описывающих виды темперамента: флегматик, меланхолик, холерик и сангвиник, а так же особенности взаимодействия с ними в разрезе управления персоналом.

Флегматик - такой тип работника отличается уравновешенностью, спокойствием при принятии решений, неторопливостью в образе действий, вместе с чем особой способностью к детализации задач, наиболее логичному и планомерному их выполнению [2]. Сотрудник-флегматик способен постигать большие объемы сложной информации за счет своей усидчивости и трудолюбия, однако им так же свойственна малообщительности за счет сильной погруженности в рабочую стезю, из-за чего могут создаваться барьеры общения с коллективом.

Флегматичных сотрудников лучше всего оставлять наедине с задачей, периодически контролируя и корректируя его деятельность - так выполнение поставленных планов будет наиболее продуктивно. Если же работа требует взаимодействия с другими единицами персонала, стоит задействовать их с коллегами с такими типами темперамента, как холерик или сангвиник. Первая пара в большей степени удачна, так как во взаимоотношениях друг с другом они проявляют различные качества: флегматик легко переносит резкое и порой критичное поведение холерика, а тот, в свою очередь, высоко ценит ответственность и обязательность в выполнении задач коллеги. Флегматик в рабочей

паре с сангвиником высупает больше ведомым, нежели ведущим, что предотвращает конфликтность и уравнивает силы при совместном принятии решений. С флегматично устроенными коллегам тяжело будет только меланхоликам, так как оба в определенной степени будут погружены в работу, не привыкнув распространять свои задумки и планы тем, кто этого не требует. В результате можно получить два неоконченных решения задачи, хотя со стороны ничего не предвещало создания проблемных, иной раз даже тупиковых ситуаций.

Активность, решительность в действиях и принятии решений, инициативность, постановку задач и стремление к их выполнению можно четко увидеть на примере холериков. Такие сотрудники отличаются высокой коммуникативностью, уверенной работоспособностью и положительным настроем в процессе исполнения работы. Так же холерики обладают присущей им резкостью, что отталкивает коллег, близких подобному складу темперамента: тогда не исключены споры и конфликты, ведь каждый будет стараться взять всю ответственность за итог работы на себя, не оставляя другому права решения даже самых мелких вопросов. Здесь мы говорили о нежелательном партнерстве с холериками и меланхоликами. Однако холерики способны показать наиболее высокую продуктивность в рабочей паре с флегматиками и сангвиниками. Как описывалось выше, такие рабочие отношения предвещают успех в делах, так как такие типы темпераментов совместимы именно по причине их отличия друг от друга в плане организаторских способностей и специфики восприятия. К тому же, холерик, хоть зачастую и обладает переменчивым характером, но ценит в партнерах пунктуальность и четкость выстраиваемых цепочек мышления, в связи с чем готов признать правоту и уступить, что не может не идти на благо общему делу.

Нельзя не сказать о том, что холерикам важна постоянная подпитка интереса к работе и хорошая мотивация, потому важно создать непрерывающийся поток рабочей деятельности, в обратном случае не исключено, что такой работник потеряет интерес к текущей занятости и будет стремиться к поискам новых сфер занятости.

Последним из типов темперамента, не описанным нами, является меланхолик. Такой тип темперамента достаточно интересен с точки зрения проявления его качеств в работе. Если в жизни меланхолики, как принято судить, спокойны, чувствительны, замкнуты, проявляют интроверсию, то в трудовой деятельности его характер проявляется в усидчивости, ответственности и исполнительности. Для такого сотрудника важен комфорт и уединенность обстановке, возможность остаться наедине с решаемой проблемой или выполняемой задачей [1]. Умение концентрировать свое внимание отличает меланхоликов больше других,

а умение красноречиво выражать свои мысли как устно, так и письменно - их визитная карточка.

Личностные черты, заложенные в каждом человеке и описывающие его психотип, влияют на качество выполняемой трудовой функции, удовлетворенность той или иной сферой или должностью. Для опытных руководителей важно расформировать трудовой коллектив так, чтобы рабочий процесс в крупном масштабе представлял собой слаженный ход всего механизма организации [4].

Подобрать для каждого работника исключительно подходящее место, должность и специфику работы - становится невыполнимой задачей, но, основываясь на глубоко изученной теме о психотипе подчиненных, вполне реально сформировать активные рабочие группы, которые будут показывать высокую работоспособность. Варьируя различными методами и стилями управления, возлагая на различных сотрудников подходящие в большей степени им задачи и следуя советам исследователей в области менеджмента и управления персоналом, каждый руководитель способен создать такой трудовой коллектив, который станет источником роста эффективности использования всех ресурсов организации.

Список литературы:

1. Кирова Н.Ю., Казакова А.И. Психология как инструмент управления персоналом // Актуальные вопросы экономических наук. - 2012. - № 27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-kak-instrumentupravleniya-personalom> (дата обращения: 16.02.2020).
2. Овсянникова Тамара Сергеевна, Алямкина Екатерина Анатольевна, Бурькин Евгений Сергеевич Типология личностей и ее практическое применение в условиях развития инновационной экономики // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. - 2015.- № 1(12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-lichnostey-i-ee-prakticheskoe-primenenie-v-usloviyah-razvitiya-innovatsionnoy-ekonomiki> (дата обращения: 16.02.2020).
3. Рунов Артем Алексеевич Инвестиции в человеческий капитал и определение состава затрат на персонал в коммерческих организациях // Вестник евразийской науки.-2018.-№5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-v-chelovecheskiy-kapital-i-opredelenie-sostava-zatrat-na-personal-v-kommercheskih-organizatsiyah> (дата обращения: 16.02.2020).
4. Федорова Ф.Ш., Дещеревская Е.В. Оптимизация подходов к управлению: резервы роста эффективности HR-менеджмента в бизнесе // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие).- 2016.- №4 (28). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-podhodov-k-upravleniyu-rezervy-rosta-effektivnosti-hr-menedzhmenta-v-biznese> (дата обращения: 16.02.2020).

2. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВ

Джалал Хафез Ахмад Абу-Алрон

аспирант,

Казанский Федеральный Университет,

РФ, г. Казань

KEY INDICATORS OF BANK EFFICIENCY

Jalal Hafeth Ahmad Abu-Alrop

graduate student,

Kazan Federal University,

Russian Federation, Kazan

Аннотация. Это исследование направлено на уточнение и оценку традиционных показателей эффективности, используемых для измерения эффективности банковской деятельности, и определения их эффективности при измерении эффективности банка. Это исследование использует описание и анализ для достижения своих целей. Исследование показало, что наиболее используемый показатель при оценке деятельности банка - это доходность капитала, но этот показатель не различает хорошие и плохие банки во время финансового кризиса. Показатели экономической эффективности, такие как (RAROC) и (EVA), не используются из-за их сложности и сложности в их правильной оценке. Индикаторы рынка не могут полагаться на риски, которые были заранее накоплены в финансовой системе. Кроме того, он не проводит четкого различия между инвестиционными бизнес-моделями и международными банками. Рентабельность активов не может служить признаком ожидаемого снижения прибыльности до кризиса. Исследование показало, что одним из основных недостатков простых традиционных индикаторов является то, что он измеряет один аспект эффективности (прибыльность) и игнорирует другие аспекты, кроме того, он не может измерять несколько аспектов вместе.

В исследовании сделан вывод, что оценка эффективности банков не должна зависеть только от стороны прибыльности, но должна включать четыре основных фактора, которые влияют на эффективность банков, а именно (риски - леверидж - конкуренция - прибыльность). Поэтому важно использовать более эффективные методы, которые могут измерять несколько аспектов вместе. Существуют пограничные способы измерения эффективности банковской деятельности, и они представляют собой более изощренные способы измерения эффективности банковской деятельности путём ухода от эффективных лимитов (эффективных банков). Эти методы могут объединять множество входов и выходов и измерять производительность банка относительно других банков. Как и метод анализа данных (DEA), это метод математического программирования, используемый для измерения эффективности организаций при сравнении пределов в выборке.

Abstract. This study aims to clarify and evaluate traditional performance indicators used to measure the effectiveness of banking activities, and determine their effectiveness in measuring bank performance. This study uses description and analysis to achieve its goals. The study showed that the most used indicator in assessing the activities of the bank is the return on capital, but this indicator does not distinguish between good and bad banks during the financial crisis. Cost-effectiveness indicators such as (RAROC) and (EVA) are not used because of their complexity and the difficulty in correctly evaluating them. Market indicators cannot rely on risks that have been accumulated in advance in the financial system. In addition, he does not make a clear distinction between investment business models and international banks. Return on assets cannot be an indication of the expected decline in profitability before the crisis. The study showed that one of the main drawbacks of simple traditional indicators is that it measures one aspect of efficiency (profitability) and ignores other aspects, in addition, it cannot measure several aspects together. The study concluded that assessing the effectiveness of banks should not depend only on the side of profitability, but should include four main factors that affect the effectiveness of banks, namely (risks - leverage - competition - profitability). Therefore, it is important to use more effective methods that can measure several aspects together. There are frontier methods for measuring the effectiveness of banking, and they are more sophisticated ways to measure the effectiveness of banking by avoiding effective limits (effective banks). These methods can combine multiple inputs and outputs and measure bank performance relative to other banks. Like the Data Analysis Method (DEA), it is a mathematical programming method used to measure organizational performance when comparing limits in a sample.

Ключевые слова: показатели производительности; рентабельность активов (ROA); рентабельность собственного капитала (ROE); соотношение затрат и доходов; чистая процентная маржа (NIM); экономическая добавленная стоимость (EVA).

Keywords: productivity indicators; return on assets (ROA); return on equity (ROE); cost-revenue ratio; net interest margin (NIM); risk-adjusted return on capital (RAROC); economic value added (EVA).

Это исследование направлено на уточнение и оценку традиционных показателей эффективности, которые используются для измерения эффективности банковской деятельности, и показывают степень их эффективности при измерении эффективности банка. Учёные и практики используют широкий спектр показателей деятельности банков, которые можно разделить на три раздела: традиционные и экономические показатели эффективности и рыночные показатели.

1. Традиционные показатели производительности

Традиционные показатели эффективности аналогичны показателям в других отраслях, где наиболее широко используются рентабельность активов (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE) или соотношение затрат и доходов. Учитывая важность посреднической функции банков, чистая процентная маржа (NIM) обычно контролируется.

А. Рентабельность Активов (ROA): это чистая прибыль за год, делённая на общую сумму активов, обычно среднее значение за год.

$$(ROA) = \frac{\text{Чистая Прибыль}}{\text{Средняя Сумма Активов}} \quad (1)$$

В. Рентабельность Собственного Капитала (ROE): это внутренняя мера эффективности акционерной стоимости, которая является наиболее распространённой мерой эффективности. Предлагает прямую оценку финансовой отдачи от инвестиций акционеров; он легко доступен для аналитиков, опираясь только на публичную информацию; и позволяет сравнение между различными компаниями или секторами экономики. ROE иногда разлагается на отдельные драйверы, это называется анализом Дюпона, где:

$$(ROE) = \frac{\text{Результат}}{\text{Оборот}} \times \frac{\text{Оборот}}{\text{Общие Активы}} \times \frac{\text{Общие Активы}}{\text{Собственный Капитал}} \quad (2)$$

Первый элемент — это маржа чистой прибыли, а последний соответствует коэффициенту финансового рычага.

$$(\text{ROE}) = \frac{(\text{Чистая Прибыль})}{(\text{Средний Общий Капитал})} \quad (3)$$

Традиционная декомпозиция для измерения ROE может быть полезна для оценки работы банков в хорошие времена, но такого подхода было недостаточно в более нестабильной среде, как во время глобального финансового кризиса, где волатильность ROE полностью зависела от операционной эффективности. Недавний кризис показал, что ROE не смог провести различие между банками, работающими лучше, чем другие банки, с точки зрения устойчивости их результатов. ROE является краткосрочным показателем и должен интерпретироваться как краткий обзор текущего состояния учреждений. Он не учитывает долгосрочную стратегию учреждения или долгосрочный ущерб, вызванный кризисом. Его слабые стороны становятся ещё более очевидными в периоды стресса, когда в среднесрочной перспективе существует неопределённость, связанная с прибыльностью учреждений. Наконец, показатели ROE могут вводить в заблуждение, манипулировать ими или создавать неправильные стимулы, поскольку на них влияют очень сильные сезонные факторы, они полагаются на данные и подвергают банки более высоким неожиданным уровням риска.

С. Рентабельность Затрат И Доходов: показывают способность учреждения получать прибыль из данного потока доходов. Обесценение не включено в числитель.

$$\text{Рентабельность Затрат И Доходов} = \frac{(\text{Операционные Расходы})}{(\text{Операционные Доходы})} \quad (4)$$

Д. Чистая Процентная Маржа (NIM): является показателем способности генерировать доход посреднической функции банков.

$$(\text{NIM}) = \frac{(\text{Чистый Процентный Доход})}{(\text{Активы (Или Процентные Активы)})} \quad (5)$$

2. Экономические показатели эффективности

Показатели экономической эффективности направлены на оценку вклада банка в создание благосостояния акционеров путём использования его активов с учётом риска. Управление рисками в банках всегда было делом первостепенной важности для обеспечения эффективной работы банков (Merton, 1995). Эти меры в основном сосредоточены на эффективности как центральном элементе производительности, но, как правило, содержат высокий уровень информационных требований. Утверждается, что максимизация «прибыли» или «роста

прибыли», а не «экономической прибыли» приводит к ситуации, когда банк может быть прибыльным в «бухгалтерском» смысле, но невыгодным в «экономическом» смысле.

Поскольку риски могут привести к убыткам, которые в конечном итоге могут привести к коррозии базы капитала банка и, в конечном итоге, его способности к выживанию, банки обеспокоены потенциальными неожиданными потерями, связанными с их деятельностью. Регуляторы также обеспокоены потенциальным влиянием банкротств банков на экономику и, следовательно, системную стабильность. Они ориентированы на силу экономического положения банков. Банки, стремящиеся максимизировать «экономическую прибыль», будут распределять единицы собственного капитала на виды деятельности до тех пор, пока предельный выносной капитал не будет равен его альтернативной стоимости, и, следовательно, средняя прибыль на капитал будет равна или больше его альтернативной стоимости. Концепция экономической прибыли становится все более популярной в стратегических системах принятия решений, ценообразования, оценки эффективности и стимулирования вознаграждения банков. Экономический капитал определяется как сумма рискованного капитала, удерживаемого банком на заранее определенном уровне доверия и временном горизонте. Экономический капитал, которым владеют банки, действует не только как буфер для поддержания своей кредитоспособности, но также и для удовлетворения нормативных требований. Затем среди экономических показателей эффективности можно выделить два набора показателей:

А. *Экономическая Добавленная Стоимость (EVA)*: Индикаторы, относящиеся к общему возврату инвестиций, основанные на концепции «альтернативных издержек». (EVA) является самым популярным (разработан Stewart в 1991[1]), (EVA) учитывает альтернативные издержки для акционеров на владение акциями в банке, измеряя, генерирует ли компания экономическую норму прибыли, превышающую стоимость инвестированного капитала, чтобы увеличить рыночную стоимость компании. (EVA) в качестве параметра измерения эффективности определяется как увеличение прибыли с поправкой на риск по сравнению с альтернативной стоимостью использованного капитала [2, 3]:

$$(EVA) = (RAROC) - \text{показатель препятствий} \quad (6)$$

$$(EVA) = \text{Доходность Вложенных Средств -} \\ (\text{Средневзвешенная Стоимость Капитала} \times \text{Вложенного Капитала}) - \\ (\text{Средневзвешенная Стоимость Долга} \times \text{Чистый Долг}). \quad (7)$$

B. Risk-Adjusted Return on Capital (RAROC): это оценка прибыли в процентах от экономического капитала [4]. Показатели, связанные с базовым уровнем риска, связанного с деятельностью банков. Для того чтобы банк преуспел в своих операциях, управляющие должны взвешивать сложные обмены между ростом, доходностью и риском, способствуя принятию мер, скорректированных с учётом риска [4]. Числитель уравнения RAROC, как упомянуто ниже, представляет собой чистый доход, скорректированный с учётом ожидаемого убытка, и он делится на экономический капитал, который является наилучшей оценкой банком капитала, необходимого для покрытия непредвиденных убытков, до выбранного уровня доверия:

$$(RAROC) = \frac{\text{Чистая Прибыль} - \text{Ожидаемая Потеря}}{\text{Экономический Капитал}} \quad (8)$$

RAROC (доходность капитала с поправкой на риск, т. е. ожидаемый результат по сравнению с экономическим капиталом) позволяет банкам распределять капитал между отдельными бизнес-единицами в соответствии с их индивидуальным бизнес-риском. В качестве инструмента оценки эффективности он присваивает капитал бизнес-единицам на основе их ожидаемой экономической добавленной стоимости. RAROC, оценённый таким образом, должен сравниваться с «уровнем препятствий», который является альтернативной стоимостью принятия риска в бизнесе. Ставка барьера должна измеряться до рыночной ставки, которая отражает ожидания акционеров в отношении прибыли от акций банка с учётом риска. Он будет варьироваться от банка к банку в зависимости от их соответствующей «бета», которая является волатильностью отдельных акций по отношению к волатильности рыночного индекса [5]. Бета-версия может быть получена из однофакторной модели ценообразования капитальных активов (CAPM) как избыточной доходности рынка на единицу риска. Под общим названием (RAROC) имеется много разных показателей и разных типов индикаторов: RORAA (доходность активов с учётом риска), RAROA (доходность активов с учётом риска), RORAC (доходность капитала с учётом риска). Основываясь на взаимодействии с руководителями 11 банков по всему миру, Вагг и др. [6] сообщили, что банки используют RAROC в обратном направлении, и вместо того, чтобы использовать его на уровне транзакций, банки используют его на макроуровне. Они предположили, что принятие ставок препятствий, которые отражают вклад каждого бизнеса в стоимость капитала, включая требования к капиталу банковского учреждения, будет значительным улучшением в процессе распределения капитала банков, отслеживании эффективности

их отдельных бизнес-направлений, и оценить надёжность управления рисками. Однако экономические показатели, такие как RAROC и EVA, не часто используются из-за их сложности и сложности в их правильной оценке.

3. Рыночные показатели эффективности

Рыночные показатели эффективности характеризуют то, как рынки капитала оценивают деятельность конкретной фирмы по сравнению с ее оценочной бухгалтерской или экономической стоимостью. Наиболее часто используемые показатели включают в себя:

А. *Совокупный Доход Акционеров (TSR)*: соотношение дивидендов и увеличение стоимости акций по сравнению с рыночной ценой акций.

В. *Соотношение цены к прибыли (P / E)*: отношение финансовых результатов компании к цене ее акций.

С. *Цена Балансовой Стоимости (P / B)*: которая связывает рыночную стоимость акционерного капитала с его балансовой стоимостью.

Д. *Кредитный Дефолтный Своп (CDS)*: это стоимость обеспечения необеспеченной облигации учреждения в течение определенного периода времени.

См., например, Weissenrieder [7] и Fernandez [8].

Обсуждение и выводы

Хотя для измерения эффективности банков используются различные показатели, как указано выше, наиболее часто используемым остаётся ROE [9]. В отчёте о банковской системе Европейского союза Европейский центральный банк [10] был проанализирован выборочный анализ 12 крупных банков Европы и США. В отчёте сделан вывод, что ROE предоставила вводящую в заблуждение информацию, отличающую хорошие банки от плохих на разных этапах финансового кризиса. В отчёте также указывалось, что отношение цена / прибыль к показателю P / E, рассчитанное на основе ожидаемой прибыли, не предсказывает риски, которые накопились в финансовой системе заранее. Более того, он не проводил чёткой дифференциации бизнес-моделей инвестиционных и универсальных банков, и, следовательно, рыночные оценки были сродни «стадным оценкам». В отчёте также говорится, что во время «стресса», когда доходы имеют тенденцию достигать нуля, соотношение P / E становится бессмысленным. В отчёте также указывалось, что, хотя ROA, скорректированный с учётом леввериджа, считается более надёжным индикатором прибыльности банков, чем ROE, он не смог дать сколько-нибудь значимого указания на ожидаемое снижение прибыльности до кризиса. Обычно для измерения эффективности

банков используются простые традиционные коэффициенты, такие как рентабельность активов (ROA) и рентабельность капитала (ROE). Эти простые традиционные коэффициенты имеют два отрицательных момента:

1. Он измеряет один аспект эффективности (рентабельность) и игнорирует другие аспекты, которые влияют на эффективность банков.
2. Он не может измерить несколько аспектов вместе.

Поэтому важно использовать более эффективные методы, чем простые соотношения. Существуют пограничные методы измерения эффективности банка, которые являются более сложными методами и измеряют эффективность банка по его удалённости от эффективных границ (эффективных банков). Эти методы могут объединять несколько входов и выходов вместе и измерять эффективность банка относительно других банков, таких как метод анализа данных (DEA), который представляет собой метод математического программирования, используемый для измерения эффективности организаций при сравнении пределов в выборке.

Мы считаем, что оценка эффективности банков должна включать четыре основных фактора (риск - левверидж - конкуренция – прибыльность).

Хотя в банковском секторе имеется множество публикаций о посредничестве, производстве и прибыльности, исследования эффективности, связывающие различные показатели эффективности, ограничены из-за сложности реализации этого, для реализации этого существует два метода:

1. Используя Типичные сравнения эффективности банка, используйте либо простые общие банковские коэффициенты, связанные со стоимостью дохода или активов и т. Д.
2. Использование самого передового пограничного метода, который измеряет эффективность банка через расстояние между ним и эффективной границей (эффективные банки).

Список литературы:

1. Merton R.C. functional perspective Financial intermediation // financial management- 1995- 24(2), P. 23-24.
2. Stewart G. B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers // First Ed., New York: Harper Business – 1991.
3. Kirsty Dunbar. Economic Value Added (EVA TM): A Thematic Bibliography // Journal of New Business Ideas & Trends – 2013- 11(1), pp. 54-66.

4. K. Sharma & Satish Kumar. Economic Value Added (EVA) // Literature Review and Relevant Issues. International Journal of Economics and Finance – 2010 - 2(2), P. 200-220.
5. Kimball, Ralph C. Economic profit and performance measurement in banking // New England Economic Review, July-Aug – 1998 - p. 35+. Gale Academic OneFile, Accessed 7 Mar. 2020.
6. Arindam Bandyopadhyay & Saha, Asish. RAROC & EVA: The New Drivers of Business Growth in Indian Banks // Munich Personal RePEc Archive (MPRA) – 2008- Paper No. 8920, posted 2. June 2008 07:03 UTC.
7. Baer T., Mehta A., & Samandari H. The use of economic capital in performance measurement for banks: A perspective // McKinsey Working Papers on Risk – 2011- No. 24.
8. Weissenrieder. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? // Gothenburg Studies in Financial Economics – 1997- Working Paper Series 971214, 1997, P. 1-42. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=156288.
9. Fernandez Pablo. Valuation Methods and Shareholder Value Creation. Valuation Methods and Shareholder Value Creation // Academic Press– 2002- Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=621985>.
10. European Central Bank. Beyond ROE-How to Measure Bank Performance // ECB – 2010- Appendix to The Report on Eu Banking Structures, (September 2010).

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ПОНЯТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК БЛАГА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Баилак Максим Анатольевич

аспирант,

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Республика Беларусь, г. Гомель*

Казущик Анна Александровна

доцент, канд. экон. наук, доцент,

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Республика Беларусь, г. Гомель*

В экономической литературе используется ряд подходов к трактовке понятий услуги, образовательной услуги, рынка услуг. В толковом словаре «Бизнес услуга» – это экономическое благо, которое выступает в форме труда, консультации, искусства управления, в отличие от материального товара [1]. По Ф. Котлер, услуга – это мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая в основном неосязема и не приводит к обладанию чем-либо [7]. Услуги также определяют как неосязаемые товары, которые могут производиться, передаваться и потребляться одновременно [2, с. 178].

Мы будем придерживаться мнения, что услуги – это виды деятельности, при выполнении которых не создаётся новый материально-вещественный продукт, который ранее существовал, однако меняется качество созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в форме вещей, а в форме деятельности, то есть предоставление услуг создаёт желаемый результат [3]. Потребление услуги совпадает с процессом её создания, с деятельностью, поэтому услуги не могут накапливаться [4, с. 26].

Перейдём далее к определению понятия «образовательная услуга». При формулировке понятия образовательной услуги можно исходить из определения образования как процесса и результата совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста [5].

Рассмотрим различия в трактовке образовательной услуги, используемых в подходах: классическом рыночном, маркетинговом, институциональном, системном.

Теоретико-методологической основой классического рыночного подхода к исследованию рынка образовательных услуг является теория рыночной экономики, в которой рынок – это сфера обмена, механизм купли-продажи, механизм взаимодействия покупателей и продавцов. Рассмотрение рынка как механизма, который сводит вместе представителей спроса и поставщиков отдельных товаров и услуг, как деятельности, где процессы покупки и продажи вступают в силу рыночной экономики, позволяет раскрывать рынок образовательных услуг с помощью рыночных категорий:

- спрос как форма выражения потребностей индивидов и общества в образовательных услугах;
- предложение как объем образовательных услуг, производимых и предоставляемых субъектами образовательного процесса;
- цена в виде платы за оказанную услугу, образовательную программу, приобретенные умения, знания, навыки;
- товар – образовательная услуга, образовательная программа, образовательный продукт, которые имеют потребительскую стоимость.

Образовательный продукт имеет стоимость, потому что в процессе образовательной деятельности используется человеческий труд (педагогов, научно-педагогических работников, студентов), расходуются технические средства, материалы, электроэнергия и т. п.

Потребительская стоимость образовательного продукта предполагает наличие способности удовлетворять потребности не только личности, но и других людей, то есть она имеет не только индивидуальный, но и общественный характер. В рамках классического рыночного подхода можно говорить о существовании в этой сфере экономического закона стоимости, по которому производство и обмен товарами осуществляются на основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда, уровнем спроса и предложения.

Итак, в соответствии с классическим рыночным подходом, можно сказать, что образовательная услуга – это определённый вид товара, особая потребительская стоимость процесса труда, деятельность для удовлетворения потребностей участников образовательного процесса. УВО предлагает «товар» – знания, умения и навыки пользоваться ими в своей повседневной жизнедеятельности.

Главными субъектами рыночных отношений по предоставлению образовательных услуг являются: сторона, предоставляющая образовательные услуги (УВО), и их покупатели (студенты, родители).

При определении образовательной услуги как специфического вида товара, деятельности для удовлетворения образовательных потребностей населения можно использовать трактовку образовательной услуги как блага. В этом случае особенность образовательной услуги заключается в том, что её потребление для индивида является определённым благом, которое проявляется в накоплении знаний, усвоении новой информации, формировании новых компетенций. Сегодня Конституция Республики Беларусь в статье 49 декларирует получение образования как основополагающее право человека наряду с правом на труд, отдых и т. д. Это позволяет определять образование как общественное благо, которое должно быть доступно каждому человеку, который стремится и способен учиться, и через обучение обеспечивать собственное развитие.

Итак, образование, образовательная услуга является благом личным (для отдельного человека) и общественным для общества в целом. Полезность образования как общественного блага имеет долговременный характер, в отличие от одноразового потребления образовательной услуги как товара. Эту особенность образовательной услуги (личное и общественное благо) проиллюстрируем на примере высшего образования. Высшее образование как общественное благо можно связать с выполнением им трёх функций: преподавание, исследовательская функция и функция по оказанию услуг обществу. При реализации первой функции высшего образования осуществляется подготовка высококвалифицированных специалистов, а предоставленная образовательная услуга становится личным благом, поскольку большинство подготовленных специалистов на основе приобретённых профессиональных знаний имеют возможность получать увеличенный доход за квалифицированный труд. Реализация исследовательской функции высшего образования связывается с производством новых знаний, которые, благодаря их распространению (публикации, конференции), становятся общественными и открывают возможности для ознакомления с ними широкой общественности специалистов и учёных. Вместе с тем нормы по защите прав интеллектуальной собственности ограничивают доступ широкой общественности к ознакомлению с результатами научно-исследовательской деятельности в УВО, а произведённые знания в виде патентов становятся личным благом учёных, исследователей. Реализацию третьей функции можно заметить в двух аспектах. Предоставление конкретных услуг высшего образования может быть как бесплатным (государственный сегмент предоставления образовательных услуг, консультирование специалистами УВО правительственных организаций на безвозмездной основе), так и платным (образовательные услуги на платной основе). В зависимости от платности либо

бесплатности, высшее образование является и личным, и общественным благом. Как благо, оно имеет смешанный характер. Как смешанное общественное благо – это экономическое благо, поскольку оно полезно с точки зрения потребителей, требует затрат на производство, пользуется повышенным спросом. Как экономическое благо, высшее образование имеет дополнительные эффекты. Подготовка в УВО формирует высокий уровень человеческого капитала и, как благо, обладает способностью проявляться в кумулятивном эффекте качественного творческого роста самого человека, даёт обществу толчок к формированию новых социальных взаимодействий, появлению новых интересов и новых форм реализации потребностей.

Вывод. Рынок образовательных услуг – это сложная социально-экономическая система, которая состоит из производителей образовательных услуг (УВО, преподавательского состава, других юридических лиц) и потребителей (страны, региона, домохозяйств, физических и юридических лиц). Это сфера рыночных отношений, которые имеют место между субъектами образовательной деятельности при купле-продаже специфического товара – образовательной услуги. Образовательные услуги являются товаром, имеют стоимость и потребительскую стоимость. Образовательные услуги также являются личным и общественным благом, благом, которое способствует накоплению человеческого и социального капитала общества, региона, личности.

Список литературы:

1. Услуга [Электронный ресурс] / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др. ; под общ. ред.: д. э. н. И.М. Осадчей // Бизнес. Толковый словарь. – М.: «ИНФРА-М» : Изд-во «Весь Мир», 1998. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/16511>
2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Электронный ресурс] / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс ; пер. с англ. А.В. Назаренко, А.Н. Свирид. – М.: Вильямс, 2016. – Режим доступа: http://polbu.ru/kotler_marketing/ch79_all.html.
3. Фремон Т.В. Сфера услуг, как объект международной инвестиционной деятельности / Т. В. Фремон // Сервис в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 177-179.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 511 с. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20002.
5. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов / Е.Г. Ефимова. – М. : Флинта, 2009. – 512 с.

ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН КОНЬЮНКТУРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Пономарев Алексей Андреевич

*канд. экон. наук, доцент,
Московский городской педагогический университет,
Институт права и экономики,
РФ, г. Москва*

THEORY OF LONG WAVES OF CONJUNCTURE AND MODERN CONDITIONS OF REPRODUCTION

Aleksey Ponomarev

*Candidate of Economics
MGPU Institute of Law and economics,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматривается теория длинных волн конъюнктуры Н.Д. Кондратьева. Оцениваются возможности ее использования в качестве теоретико-методологической базы для долгосрочного прогнозирования. Анализируются особенности современных условий воспроизводства и цикличности развития экономики. Рассматриваются категории технологического и мирохозяйственного уклада С.Ю. Глазьева.

Abstract. The article deals with the theory of long waves by N.D. Kondratiev. The possibilities of its use as a theoretical and methodological basis for long-term forecasting are evaluated. The features of modern conditions of reproduction and cyclical development of the economy are analyzed. The categories of technological and world economic structure of S. Glazyev are considered.

Ключевые слова: длинные волны конъюнктуры; цикличность развития экономики; технологические уклады; мирохозяйственные уклады; продолжительность цикла; постиндустриальная экономика; научно-технический прогресс.

Keywords: long waves of market conditions; cyclical development of the economy; technological structures; world economic structures; cycle duration; post-industrial economy; scientific and technical progress.

Формирование системы долгосрочного прогнозирования должно опираться на теоретико-методологическую базу, которую следует строить с учетом особенностей социально-экономического генезиса России. Методология обычно рассматривается в трех аспектах: как наука о методах исследования, как определенный набор методик, с помощью которых исследуются те или иные процессы и явления; как определенные концептуальные положения, в рамках которых осуществляются исследования. В данном случае методология понимается именно как концептуальные положения и условия.

В настоящее время основной теоретико-методологической базой прогнозирования является теория длинных волн конъюнктуры Н.Д. Кондратьева.

«... В работах Н.Д. Кондратьева найдена достаточно полное выражение теории предвидения будущего, основанная на познании и умелом использовании закономерностей социально-экономической статистики и циклической динамики. Эта теория получает все более широкое признание и становится основой методологии прогнозирования, адекватной условием становления постиндустриального общества» [1, С. 49].

Не ставя под сомнение творческое наследие и научные заслуги Н.Д. Кондратьева, отметим все же некоторые положения теории длинных волн, которые вызывают определенные вопросы. Необходимо отметить, что современники Н.Д. Кондратьева не все восприняли теорию длинных волн конъюнктуры. Эта теория подвергалась критике с разных позиций. Как с точки зрения методов обработки информации, так и с идеологической точки зрения, поскольку некоторые посчитали, что Н.Д. Кондратьев противопоставляет свой теоретический подход марксистскому пониманию цикличности развития капиталистической экономики.

Что касается первого направления критики, то известные основания для того были. Для исследования И.Д. Кондратьев отобрал следующие показатели: динамику товарных цен, курсов ряда ценных бумаг, объемов депозитов, уровня заработной платы в некоторых отраслях, оборота внешней торговли, объемов добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца. Динамические ряды строились на основании статистических данных по Англии, Германии, Франции, США.

Обращает на себя внимание то, что отобранные показатели отражают совершенно разные стороны хозяйственной деятельности. Совокупность факторов, под воздействием которых формируется тот или иной показатель, у каждого из них совершенно различна. Однако Н.Д. Кондратьев для анализа использовал не фактические данные, а расчетные, полученные за счет использования метода 9-летней скользящей средней для выравнивания динамических рядов. Это позволяет более

четко выявить тренд, но еще более отделяет значение показателя от факторов, которые влияют на его уровень.

Что касается критики теории длинных волн, которая якобы не соответствует марксистскому пониманию цикличности капиталистической экономики, то, на наш взгляд, теория Н.Д. Кондратьева как раз блестяще подтверждает теорию капиталистического накопления К. Маркса. Н.Д. Кондратьев признавал вероятностный характер выявленной им цикличности в движении капиталистической экономики и сложность исследования этого процесса. «Исследование вопроса о больших циклах чрезвычайно затруднительно. Во-первых, потому что оно по самому существу вопроса предполагает очень продолжительный период наблюдения динамики экономических конъюнктур. Между тем, при всем желании пойти дальше в глубь истории по состоянию данных, а также по мотивам однородности и сравнимости изучаемых явлений мы не можем пойти слишком далеко, дальше конца XVIII в., т. е. до начала широкого развития промышленного капитализма. Во-вторых, потому, что с конца XVIII до середины XIX в. мы не имеем достаточно полных, непрерывных и удовлетворительных данных о динамике конъюнктуры» [2, С. 176].

Последующее развитие подтвердили в основном правильность выводов теории длинных волн конъюнктуры. Это относится и к Великой депрессии 30-х годов и к кризису 70-х годов.

Однако механистический подход к использованию теории Н.Д. Кондратьева в современных условиях вряд ли приемлем. В настоящее время серьезно изменились условия воспроизводства, особенно в части накопления основного капитала и использования достижений НТП.

«Если закономерности смены технологических укладов, образующих производственно-технологическую основу длинных волн Кондратьева сравнительно хорошо изучены, то периодический процесс смены мирохозяйственных укладов, составляющих институциональную основу вековых циклов накопления, остается пока гипотезой» [3, С. 188].

Н.Д. Кондратьев основу циклического развития экономики в XVIII-XX вв. видел в необходимости обновления основного капитала. С. Глазьев, используя понятие «технологического уклада», ставит акценты на качественной (технологической) основе смены основного капитала. Другими словами, не просто смена основного капитала, а какая технология лежит в его основе. При этом смены технологических укладов по времени совпадают с длинными волнами конъюнктуры «жизненный цикл технологического уклада на поверхности экономических явлений отражается в форме длинной волны

экономической конъюнктуры с фазами, соответствующими этапам этого цикла. Фаза депрессии соответствует этапу зарождения соответствующего технологического уклада, фаза оживления – этапу его становления, фаза подъема длинной волны – этапу его роста, фаза рецессии – этапу его зрелости, характеризующемуся исчерпанием возможностей дальнейшего экономического роста, продолжение которого становится возможным с переходом к новому технологическому укладу» [3, С. 198].

Как выше отмечено, С. Глазьев оперирует и категорией «мирохозяйственного уклада»: «... мы предполагаем, что в один жизненный цикл мирохозяйственного уклада укладываются два технологических. Но это пока не более чем гипотеза, которую надо проверять» [3, С. 209]. При этом мирохозяйственный уклад понимается как «система взаимосвязанных институтов, обеспечивающих расширенное воспроизводство и определяющих механизм глобальных экономических отношений» [3, С. 205].

С течением времени внутри мирохозяйственного уклада неизбежно накапливаются противоречия между воспроизводственными процессами и институтами, которые должны его обеспечивать, что указывает на пределы роста этого уклада.

С. Глазьев расширил методологические рамки концепции длинных волн конъюнктуры за счет сочетания их с «технологическими укладами» и переходом к гипотезе мирохозяйственных укладов. Концепция Н.Д. Кондратьева достаточно давно используется в качестве теоретико-методологической базы долгосрочного прогнозирования, и включение в нее новаций С. Глазьева расширяют ее возможности. Например, гипотеза мирохозяйственных укладов может стать основой для разработки совершенно нового направления прогнозирования, которое условно можно назвать социально-политическим прогнозированием. Цель подобного прогнозирования заключается в том, чтобы спрогнозировать реакцию экономических субъектов на изменение (или продолжение) той или иной экономической политики. При этом речь, конечно, не идет об оценке реакции на качественном уровне (хорошо-плохо) субъектов социально-экономической системы, а об измерении степени или меры реакции на те или иные мероприятия, проводимые в рамках реализации экономической политики. Развитию указанного направления может послужить использование искусственного интеллекта в прогностической работе.

Как уже выше отмечалось, механическое применение рассматриваемых теоретико-методологических подходов некорректно и требует дальнейшего исследования закономерностей социально-экономического развития в силу целого ряда обстоятельств.

В послевоенный период при сохранении общих закономерностей цикличности капиталистического воспроизводства количественные параметры существенно менялись при переходе от одного цикла к другому.

Механизм проявления цикла менялся под воздействием как внешних, так и внутренних условий воспроизводства. Фазы оживления и подъема капиталистической экономики превышали фазы кризиса и депрессии по продолжительности динамики соответствующих фаз. На циклическое развитие оказывает влияние большое количество факторов, которые могут проявлять воздействие в краткосрочном периоде в пределах определенной фазы цикла, но и более фундаментальные факторы, влияющие на ход всего цикла. Указанный период проходил под знаком экономического, политического и военного противостояния двух мировых систем, распада колониальной системы, формирования интеграционных группировок разных стран и мощных ТНК. Формирование интеграционных группировок и механизма внутрикорпоративного планирования снижало роль факторов стихийности и усиливало степень сбалансированности и плановости развития капиталистических стран. К этому необходимо добавить расширение государственного влияния на процессы общественного воспроизводства за счет использования прямых и косвенных методов регулирования экономики. В частности, государство брало на себя функции финансирования отраслей, определяющих научно-технический прогресс. Научно-технический прогресс существенно повлиял на циклическое движение экономики. Он привел к значительному сокращению сроков обновления оборудования за счет снижения сроков строительства новых предприятий и оснащения их новейшим оборудованием и технологией. Высокая интенсивность использования достижений НТП приводила к масштабным обновлениям имеющихся производственных мощностей, включением в этот процесс значительной части промышленных предприятий.

Таким образом, эти тенденции привели к тому, что фаза подъема становилась более продолжительной. Тенденции сокращения длительности циклов были замечены еще академиком Е. Варгой. В конце XX века произошли тектонические сдвиги в системе мирового экономического хозяйства, которые связаны, прежде всего, с распадом Советского Союза и последовавшего за этим катастрофического падения объемов производства на всей территории бывшего СССР, включением восточноевропейских стран, ранее входивших в Совет Экономической Взаимопомощи, в состав Европейского Союза и НАТО. За короткий промежуток времени мировая экономика прошла путь от двухполярного мира (СССР – США) и однополярному (США) и к многополярному. Последнее связано с определенными положительными

сдвигами в экономике России и превращением Китая в мировую сверхдержаву.

Эти и другие тенденции, связанные с энергетикой и экологией, нарушением пропорции между сферой материального производства и финансовым сектором, углублением социальных противоречий, проблемами продовольственного обеспечения, технологического развития, некоторые исследователи связывают с переходом от индустриального к постиндустриальному обществу.

Представляется, что подобная точка зрения не имеет ничего общего с фактическим положением дел. Постиндустриальная экономика базируется на абсолютном преобладании в ее структуре высокотехнологичных отраслей, высочайшем уровне производительности труда во всех секторах материального производства, слиянии науки и образования с производством, что и позволяет высвободить ресурсы для их использования в сфере услуг.

Постиндустриальная экономика существует только на бумаге при расчете ВВП по методологии системы национальных счетов, согласно которой ВВП формируется как за счет стоимости конечных товаров, так и стоимости услуг. Реально в экономике многих стран при росте ВВП проходили процессы деиндустриализации, что повышало «вклад» сферы услуг в структуре ВВП. В России в течение 90-х годов были закрыты десятки тысяч предприятий. Долгое время США предпочитали размещать свои производства в Китае и других восточноазиатских странах, что также привело к деиндустриализации. «В итоге в реальной экономике производится лишь четверть ВВП» [4]. Не случайно президент США Д. Трамп поставил задачу ускоренного развития американской экономики и создания новых рабочих мест, что уже дало положительный эффект. Вместе с тем, политика Д. Трампа во внешнеэкономической сфере направлена на получение Америкой односторонних преимуществ, что заставляет другие страны адекватно на это реагировать.

Ущербная экономическая интеграция европейских стран, приведшая к деиндустриализации многих стран, диктат европейской бюрократии, создающий препятствия для развития национальных экономик, ставят под сомнение будущее Европейского Союза. Первый тому пример – выход Великобритании из состава ЕС. В силу сложившихся обстоятельств, как отмечают многие эксперты, в пору говорить о новой индустриализации и центробежных тенденция и усилению национальных аспектов в экономическом развитии. Все это не может не оказывать влияние на начало и продолжительность цикла. Понятно, что на циклическое развитие оказывает воздействие множество разнообразных факторов. Одна группа факторов способствует сокращению

длины волны цикла, другая – действует в противоположном направлении. Какие факторы окажут большее влияние на продолжительность цикла в обозримой перспективе? Как представляется, длина волны все-таки должна сокращаться под воздействием факторов научно-технического прогресса. Косвенное подтверждение можно найти у Кондратьева Н.Д. Начало первой длинной волны конъюнктуры в ее повышательной фазе приходится на период 1787-1799 гг., а окончание 1810-1817 гг., т.е. начало и окончание фазы продолжалось 6 и 7 лет соответственно. Общая продолжительность повышательной фазы составляла 23-24 года. Понижательная фаза первой длинной волны Н.Д. Кондратьева протекала в период 1810-1817 гг. до 1844-1851 гг. Начало понижательной фазы совпадают с концом повышательной фазы и проходит в течение 7 лет. Такой же период 7 лет приходится и на окончание этой фазы. Таким образом, продолжительность понижательной фазы составила 34 года, а весь цикл составил 58 лет.

Вторая длинная волна в ее повышательной фазе приходится на период 1844-1851 гг. и 1870-1875 гг., которая продолжалась 24-26 лет, и понижательная 1870-1875 гг. и 1890-1896 гг. с продолжительностью 20-21 год. Весь цикл занял 47 лет.

Третья волна протекала в период 1891-1896 гг. и 1914-1920 гг. – фаза повышения и до 1929-1933* – понижательная фаза. Продолжительность всего цикла составила 39 лет. Таким образом, первый цикл занял 58 лет, второй 47 лет, третий – 39 лет.

Сокращение продолжительности большого цикла конъюнктуры может привести к совпадению во времени со среднесрочными и краткосрочными циклическими колебаниями и вызвать эффект резонанса.

Как бы то ни было в качестве методологической основы для долгосрочного прогнозирования необходимо дальнейшее совершенствование теории длинных волн конъюнктуры с учетом новейших тенденций научно-технического и изменений в социально-экономической структуре общества и мировой экономике.

Список литературы:

1. Кузык Б.И. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: Учебник /Б.Н. Кузык, В.И. Кушпин, Ю.В. Яковец – 3-е изд. доп. – М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2009 г.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Ред.кол. П.И. Абалкин (отв. ред.). – М.: Экономика, 1989 г.
3. Глазьев Сергей. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? («Коллекция Изборского клуба»). – М.: Книжный мир, 2017 г.

* Последнее не определено у Кондратьева Н.Д., но мировой экономической кризис пришелся именно на эти годы.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XXXVI международной
научно-практической конференции*

№ 3 (36)
Март 2020 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 23.03.20. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 1,875. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru