

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2404-022X-2021-11-1-20-34

УДК 338.24.01(045)

JEL D21, D40, O32

Управление прорывной экономикой

И.Д. Мацкуляк^а, Д.И. Мацкуляк^б^а Государственный университет управления, Москва, Россия;^б ООО «Юкон Лайн», Москва, Россия^а <https://orcid.org/0000-0002-2550-0250>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5619-4727>

АННОТАЦИЯ

Предметом исследования выступает совокупность отношений между субъектами предпринимательства по поводу управления прорывной экономикой в отечественных условиях. Цель исследования — изучение управления, возникающего на основе внедрения инноваций, их комбинаций, воплощающих в производственный процесс видения предпринимателей; привлечение внимания управленческих кадров — органов государственной власти и хозяйствования, законодателей, ученых и работодателей к данной проблеме. Сформулирован ряд задач: раскрыть содержание «прорывного управления»; представить его эволюцию и компоненты; сформулировать экономические закономерности осуществления; обосновать ряд направлений совершенствования, включающих ядро основных составляющих алгоритма и финансовое обеспечение прорывного управления. Методологической базой разработки являются ключевые положения стратегического предпринимательского менеджмента и классической и австрийской школ. Методы исследования — анализ развития единичного и общего разделения управленческого труда, части и целого в экономике; сбор, обработка и группировка фактов, их анализ и синтез; единство логического и исторического. Обоснован вывод о том, что процесс управления внутри фирмы находит свое продолжение вне ее, т.е. во внешнем рыночном проявлении. Он становится базовым инструментом экономического развития хозяйствующих субъектов, превращается в специфический рациональный канал привнесения комбинированной модернизации экономики. Его уникальность обусловлена органическим взаимодействием самостоятельного и обособленного внутрифирменного производства, с одной стороны, и функционирования рыночной экономики как системы — с другой. Процесс его осуществления становится движущей силой экономического прогресса. Поиск путей решения возникающих при этом проблем является ключевой функцией прорывного предпринимательского управления.

Ключевые слова: управление; прорывное управление; прорывная экономика; экономический рывок; предпринимательство; фирма; рынок; рыночная система

Для цитирования: Мацкуляк И.Д., Мацкуляк Д.И. Управление прорывной экономикой. *Управленческие науки = Management Sciences in Russia*. 2021;11(1):20-34. DOI: 10.26794/2404-022X-2021-11-1-20-34

ORIGINAL PAPER

A Breakthrough Economy Management

I.D. Matskuluyak^а, D.I. Matskulyak^б^а State University of Management, Moscow, Russia;^б LLC "Yukon Line", Moscow, Russia^а <https://orcid.org/0000-0002-2550-0250>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5619-4727>

ABSTRACT

The research focuses on the set of relations between business entities in regards to the management of a breakthrough economy in domestic conditions. The goal of the research is to study the management that arises from the introduction of innovations and their combinations, as well as representing the entrepreneurs vision in the production process; drawing the attention of managerial personnel to this problem — state and economic authorities, legislators, scientists and employers. There have been formulated a number of tasks: to disclose the content of breakthrough management; to present its evolution and components; to formulate economic patterns of the implementation; to justify a number of improvement areas, including the core of the main components of the algorithm and the breakthrough management

© Мацкуляк И.Д., Мацкуляк Д.И., 2021

financial support. The methodological basis for the development is the key provisions of strategic entrepreneurial management and the theory of classical and Austrian schools. The research methods are analysis of the development of a single and general division of managerial labor, a part and a whole in the economy; collection, processing and grouping of facts, their analysis and synthesis; the unity of the logical and historical. The conclusion is justified that the company internal management process finds its continuation outside of it, i.e. in external market development. It becomes the basic tool for the economic development of economic entities, turns into a specific rational channel for introducing combined modernization of the economy. Its uniqueness is due to the organic interaction of independent and own intra-company production, on the one hand, and the functioning of the market economy as a system, on the other one. Such implementation process becomes a driving force for an economic leap. The looking for a solution of arising problems in this case approach is a key function of breakthrough entrepreneurial management.

Keywords: management; breakthrough management; a breakthrough economy; economic leap; business; company; market; market system

For citation: Matskuluyak I.D., Matskulyak D.I. A breakthrough economy management. *Upravlencheskie nauki = Management Sciences in Russia*. 2021;11(1):20-34. (In Russ.). DOI: 10.26794/2404-022X-2021-11-1-20-34

Введение

Актуальность управления современным народным хозяйством кардинально возрастает, особенно в условиях происходящих в нем перемен, в том числе серьезно зависящих от становящейся прорывной экономикой [1, с. 74–83]. Последняя все чаще демонстрирует свои результаты в различных территориях, отраслях и комплексах. Это принципиально повышает ее значение, а заодно непереносимого атрибута, без которого она невозможна, — прорывного управления.

К сожалению, данная проблема остается вне поля зрения специалистов-экономистов, хотя практика, как представляется, остро нуждается в соответствующих теоретических разработках и рекомендациях.

Управление прорывной экономикой — это определенным образом упорядоченное и целенаправленное инновационное воздействие предпринимателей на процесс хозяйствования, в ходе которого происходит организация, согласование и контроль деятельности всех работающих по достижению предполагаемых высоких результатов. Оно представляет собой совокупность экономических отношений между участниками управленческого предпринимательского процесса по осуществлению таких инновационных комбинаций, на основе которых достигаются максимально эффективные результаты. Алгоритм такого управления, возникающая в определенной среде, приводит к настоящим революционным переменам [2, с. 9–54], если не во всех сферах жизнедеятельности общества, то во многих из них. Во всяком случае, в основном звене экономики, а именно в той части фирм, организаций, предприятий, объединений, компаний,

корпораций и других структур, экономика которых приобретает прорывной характер. Ее непереносимой компонентой при этом является собственно прорывное управление. Последнее авторами проведенного исследования отождествляется с понятием «управление прорывной экономикой».

Становление прорывного управления

Источником прорывного управления как и прорывной экономики [1, с. 77] является национально-производственная культура и вытекающие из нее ценности — главным образом управленческий интеллектуальный потенциал и накопленные знания человечества, обеспечивающие особую деятельность предпринимателей, способствующие формированию ими прорывных управленческих решений.

Прорывное управление возникает также из нового интеллектуального знания, которое распространяется не только на технико-технологические, но и общественно-политические, финансово-экономические и социально-организационные области. Оно охватывает не только естественный, но и искусственный интеллект, что позволяет создавать конструкции, обуславливающие прорывное управление. Речь идет, как минимум, о хозяйственно-управленческой, финансовой и социально-политической бизнес-сферах. Они позволяют сначала формировать, а затем и модернизировать организационно-управленческий механизм интеграции усилий в данном направлении.

Прорывное управление, будучи составной частью прорывной экономики, проявляется двояко: как созидательное и разрушающее [1, с. 78]. Первое призвано соотноситься с общекультурными ценно-

стями цивилизации. Оно не входит в противоречие с ними. Иногда оно возникает на стыке культур народов, их основой служат инновационные достижения этих культур. Данный аспект прорывного управления, наблюдаемый на практике, проявляется в базисном развитии и процветании народов. Второе — не воспринимает упомянутые культурные ценности, часто противоречит им. Оперативно внедряя новые подходы, оно способствует распространению инноваций, их коммерциализации и получению сверхприбыли, отрицая традиционные подходы. На смену последним благодаря прорывному управлению приходят новации, что воспринимается как разрушение старой системы отношений. По факту — налицо созидющее разрушение — дальнейшее развитие, прогресс. Поэтому отрицать разрушение неправильно, тем более что прорывное управление не противоречит, даже созвучно закономерностям неравномерного экономического развития различных экономик. Оно обуславливает их распространение, ускоряя там, где менеджмент активнее применяет прорывное управление, и замедляя в случае его пассивности. Причем нередко происходит также перераспределение относительно дешевых материальных и трудовых ресурсов. Разрыв между позитивными результатами хозяйствования одних субъектов и негативными других — увеличивается.

Прорывное управление как и соответствующая экономика может быть исключительным или оригинальным, а также — двойного функционирования. Исключительным, или оригинальным, его можно назвать тогда, когда оно максимально целесообразно, исходит из потребностей и интересов государства, общества, конкретного рыночного субъекта. Оно применяется и тогда, когда благодаря ему реализуются конкретные приоритетные направления развития науки и техники. Исключительному, или оригинальному, прорывному управлению присущ межотраслевой характер. Оно применимо в разных научно-технологических сферах. Для него характерно выполнение ключевой миссии в развитии народного хозяйства. Особое значение имеют такие прорывные артефакты, проекты и подходы, применение которых существенно влияет на повышение качества и уровня жизни общества, укрепление здоровья работников и членов их семей и эффективное решение социальных проблем.

Совокупное применение обозначенных свойств в масштабах народного хозяйства будет способ-

ствовать созданию новых интеллектуальных, IT-технологических рабочих мест, повышению компетентности кадров, уровня их образования. Оно благоприятно скажется на совершенствовании деятельности органов государственной (муниципальной) власти, их информированности, а заодно ориентированности коммерческих и общественных структур, самозанятых работников, стабилизации социально-политической обстановки, настроения различных слоев населения.

Прорывное управление, выполняющее в новейший период России перестроенную коммерческую и социальную роль, скорее, воплощается в космической, информационно-цифровой, транспортной, энергетической, сельскохозяйственной и экологической областях. Схожее функционирование естественно для здравоохранения, образования, связи и сфер, максимально влияющих на демографическую динамику российского населения. Практика свидетельствует, что в каждой из них больше всего управление дрейфует к качественным прорывам. Его новое состояние охватывает также социальные технологии, связанные с функционированием мегаполисов, оборонно-промышленным, топливно-энергетическим, строительным и агропромышленным комплексами.

Что же касается прорывного управления двойного назначения, то его суть одновременно выражается и в гражданском, и в военном воплощениях. Полагаем, что образцы такого управления, удовлетворяющие потребности и интересы оборонно-промышленного комплекса (ОПК), целесообразно активнее распространять в гражданских отраслях, закрывая нужды общества в необходимой продукции. В этом их высшая ценность. Вот почему важно часть производственных мощностей ОПК специализировать на прорывном управлении по созданию в промышленном масштабе новейших потребительских товаров.

Зачатки прорывного управления двойного назначения появились в России несколько десятилетий назад в процессе осуществления конверсии. В то время массово отказывались от накопленного вооружения. Заодно реконструировали предприятия военно-промышленного комплекса для нужд общества в потребительских товарах, удовлетворяющих его быстрорастущий спрос на них. Появление отечественных компьютеров, многих обновленных медицинских инструментов, телекоммуникационного оборудования для офисов, контрольных

и измерительных приборов по праву также связывается с прорывным управлением того времени. Более того, именно тогда стали распространяться системы электронно-оптического наблюдения и обнаружения, технологии контроля окружающей среды и др.

Прорывное управление делает излишним ряд устаревших традиционных производств. Создание, например, компьютера вынудило общество ликвидировать процветающие в прошлом отрасли, связанные с производством обычных счетов, арифмометров, логарифмических линеек и иной аналогичной продукции, широко применявшейся ранее в хозяйственной практике. Оно фактически разрушает, как уже отмечалось, прежние консервативные традиции, обуславливает революционные перемены экономики. Подтверждение этому в последние годы находим в повсеместном использовании искусственного интеллекта, информационно-коммуникационных и прочих инновационных проектов.

Следовательно, в любой экономике целесообразно создавать благоприятные условия, позволяющие активизировать национальную инновационную систему путем более точной управленческой настройки. Это непременно выливается в прорывное управление. Его становление и развитие, как подтверждает практика, синтетически сочетается с формированием и реализацией как прорывных технологий, так и прорывной экономики, безусловно, предполагающей и соответствующее управление.

Эволюция управления прорывной экономикой, фирмой и ролью предпринимателя

Прорывное управление — это такой процесс достижения конкретных производственных целей, в ходе которого используется определенная система комбинированного расходования ресурсов для решения поставленных прорывных задач. При этом достигая определенного прорыва фирма, как указывал Р. Коуз, «есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» [3; 4, с. 19]. Менеджмент фирмы, выбрав определенный технологический процесс производства, может приобрести необходимые ей факторы производства на рынке. Но вследствие асимметричности экономической информации фирма вынуждена

будет тратить время и деньги на поиск нужных изделий, на оформление сделок, согласование стандартов и спецификаций на материалы, организацию доставки и др., т.е. нести большие транзакционные расходы. Альтернативным вариантом является изготовление всех необходимых компонент в самой фирме. В этом случае для организации собственного производства потребуются значительные инвестиции. Этот вариант, компенсирующий несовершенство сопровождающей бизнес технико-экономической информации, фирмы считают более предпочтительным. Но это вовсе не означает, что как только компания будет создана, ее «капитал оказывается оторванным от рынка капитала» [5, с. 377].

Достаточно важно строить предпринимательскую теорию фирмы, учитывая принципиальные различия между прорывным управлением внутри фирмы и вне нее, т.е. в рыночной среде вообще. К сожалению, «...поскольку предпринимательство является феноменом, существующим как на рынке, так и в фирме, — пишет П. Биланд, — предпринимательским теориям фирмы часто не удается четко провести различие между ними» [6, р. 193–194]. В этом случае утрачивается смысл первоначальной идентификации Р. Коуза, что существуют альтернативные методы координации производства [7]. Иначе говоря, границы управления в предпринимательской фирме остаются неопределенными, когда оно рассматривается исключительно как факт предпринимательства. Остается неясным, что заставляет предпринимателя при определенных обстоятельствах создавать фирму, продолжать управлять ею, если она уже функционирует, отвечать за ее эффективность, включая необходимые изменения ради достижения определенного экономического прорыва — искомого результата.

Акцент на специфической деятельности предпринимателя оставляет за пределами анализа конкретные внутрифирменные связи, включенные в рыночный процесс. В этом случае нет никакого смысла воспринимать фирму как иерархию. В ней специалисты не находят никаких оснований для власти [8, р. 367]. Предприниматель связывает во едино материально-вещественные и личные факторы производства, способствуя распространению прорывных инноваций и управляя их внедрением. При этом он не может обойтись без определенного доверия, проявляемого к соответствующим структурным подразделениям фирмы, их менед-

жменту и специалистам. Такую распространенную практику подтверждают как отечественные [9], так и зарубежные исследователи [10, с. 24]. Поэтому объектом внимания предпринимателя, безусловно, является структура производства, влияющая на производительность используемых факторов [11].

Под прорывным экономическим ростом понимается способность фирм удовлетворять разнообразные потребности людей в возрастающем масштабе, заметно превышающем средний уровень по экономике. Следовательно, не менее важной заботой менеджеров становится содействие поддержке специализированной структуре производства конкурентными силами рынка. Реально действующая фирма включена в весьма сложную сеть объективных причинно-следственных связей, обеспечивающих целостность рыночного процесса как системы, которая накладывает ограничения на функционирование фирменной структуры, особенно управленческой. В свою очередь, фирма как самостоятельный субъект определяет состояние рыночной системы [12].

Управление прорывной экономикой не является простой экстраполяцией и продолжением существующих производственных процессов из настоящего в будущее. Никто не может точно предвидеть конечные результаты предполагаемых прорывных управленческих изменений. Существует большой риск утраты средств, которые будут вложены в намечаемые преобразования. Даже реализация самых очевидных, наиболее правдоподобных и потенциально прибыльных проектов не гарантирует новатора от неудачи и потери им инвестиций.

При этом, как известно, часть занятых высвобождается из процесса производства благодаря внедрению на фирме соответствующих не только управленческих новшеств. Для остающихся же работников важно ориентироваться в информации относительно перспективы дальнейшего функционирования фирмы. Без нее они не смогут настроиться на «деловую волну», а главное, возродить собственное чувство справедливости и лояльности к коллективу [13, р. 6–7; 14, р. 37–42].

Прорывное управление узкоспециализированной производственной структурой капитала фирм, как правило, нацелено на удовлетворение потребностей покупателей. Капитал фирм дифференцирован, крайне неоднороден. При этом он обладает вполне определенной натурально-вещественной структурой и четко выраженной организацией.

На определенном этапе существующая структура капитала обеспечивает фирме повышение производительности, отвечает потребительским предпочтениям. Но рано или поздно появляется проблема управленческого поиска новых источников экономического прорыва, эффективности. Ранее прогрессивная структура производства и управления перестает соответствовать реальным запросам потребителей. Особенно наглядно это проявляется в условиях экономических перемен, связанных с прорывным управлением. П. Биланд называет эту ситуацию «тупиком специализации»: производственная структура превращается, если не в тормоз развития, то становится основой инерции, которой подчинены как рыночные действия, так и субъекты [15]. Ее неизбежная корректировка связана с высокими затратами. В этом смысле специализированный рынок очень хрупок. Он подвержен непредсказуемым изменениям. Управленческая перестройка структуры капитала, приведение ее в соответствие с новыми объемами потребностей, их структурой и качеством требуют времени. Речь идет не только о новых продуктах или способах их производства, но и о новых формах организации и управления. Изменения рыночной конъюнктуры, реакция на нее и внедрение инноваций входят в сферу компетенций управления. Этот трудоемкий и дорогостоящий процесс осуществляется предпринимателями.

Фирму от совместных действий, предпринимаемых субъектами рынка, отличает, прежде всего, представленная предпринимателем скоординированная структура производства. Она поддерживается рыночным спросом, а ее существование определяется силами конкуренции. Поэтому перед предпринимателем в условиях прорывных перемен встает проблема постоянного поиска более глубокой специализации существующей структуры производства. Последняя на начальной стадии носит, как правило, воображаемый характер. Реализованная во внутрифирменном управлении эта структура повышает эффективность производства. Одновременно она порождает принципиально новые потребности, вызывая необходимые изменения, обеспечивающие их удовлетворение. Успешно действующая фирма не только вытесняет иных участников рынка. Ее лидерство в конечном счете обеспечивает прорывное повышение производительности и эффективности рынка как системы.

Фирма становится средством получения предпринимательской прибыли. Она выполняет также рыночную функцию новаторского ориентира для конкурирующих предпринимателей с точки зрения ее новой прорывной структуры производства. Последнее обстоятельство оказывает обратное влияние на рынок, вынуждая других предпринимателей добиваться лучшей комбинации факторов и их организации. Факты свидетельствуют о том, что в большинстве случаев шумпетеровский предприниматель руководит процессом внедрения радикальной инновации на первом этапе. Децентрализованная инициатива дальнейшего продвижения и распространения новаторского прорывного опыта управления также возлагается на предпринимателей.

Поскольку участники рынка следуют за лидером прорывного предпринимательства, интенсивность специализации на смежных рынках увеличивается. Фирма, открывая новые перспективы конкуренции, «подталкивает» рынок к прорывному управленческому подходу. Рынок становится еще эффективнее за счет распространения больших прорывных масштабов [16, р. 206].

Действительно, чтобы получить прибыль, другие фирмы вынуждены воспроизводить успешно функционирующие управленческие звенья. Для любого предпринимателя становится необходимостью постоянно вводить новшества и улучшать внутреннюю производственную структуру компании. Осуществляемые предпринимателем управленческие перемены в экономике в одном случае способствуют утрате самостоятельности фирмы в том, что раньше представляло для нее определенную ценность. В другом, напротив, она приобретает ценность и самостоятельность в том, что ранее не было таковым. Это приводит к дальнейшему совершенствованию управленческого процесса, его расчленению на многочисленные самостоятельные, изолированные и обособленные операции существующей специализации. «Но как только различные операции процесса труда обособились друг от друга, — подчеркивал К. Маркс, — ...с этого момента возникает необходимость изменений в орудиях, служивших ранее различным целям» [7, с. 353]. Однако новой специализации еще нет в наличии. Она отсутствует. Существующая специализация, продолжая выполнять свои задачи, тем не менее, путем созидательного разрушения, должна быть благодаря управленческим действиям заменена новой.

Для таких бизнес-перемен [2, с. 9–68] требуются стимулы. Возможности перехода на новый уровень специализации создает предприниматель. «Решение может быть найдено, если мы посмотрим на более широкую картину. Слишком специализированные производственные процессы могут координироваться на рынке, даже если отдельные задачи несовместимы с рыночной структурой, если они интегрированы» [1]. Тот, кто представляет себе новую структуру производства и управления, получает преимущество в управленческой координации его перестройки. Именно предприниматель совместно со всеми заинтересованными субъектами прорабатывает детали ожидаемой специализации и эффективной управленческой координации последующих действий. Он создает, объединяет пока еще не существующие компетенции в предполагаемой производственной структуре.

Фирма предоставляет предпринимателю необходимые средства для дальнейшего использования огромных возможностей рынка по перестройке управленческой структуры. Внедрение инноваций, организация производства и изменение ее управленческих форм, а также распространение новых продуктов или услуг сравнительно редко может быть реализовано исключительно за счет собственных ресурсов новаторов. Для реализации нововведения на всех его этапах необходимо создание адекватного информационного сопровождения. Это связано с привлечением необходимого финансирования со стороны инвесторов. Инновация в конечном счете должна превратиться в товар, ценность которого со временем не уменьшается.

Постепенно возле новаторов с небольшим опозданием появляются другие предприниматели, пытающиеся имитировать успешные производственные процессы. Они начинают совершенствовать изобретения, вносить в них качественные изменения и участвовать в процессе их распространения. Тем самым эти организации увеличивают объем производства и в конечном итоге создают рынок труда для тех, кто специализируется в фирме.

Таким образом, ограничения предшествующей структуры рынка устраняются. Они заменяются более успешными и более длительными (прибыльными) прорывными производственными процессами. Последние приводят к определенному экономическому прорыву, рывку, а значит, значительному росту производительности труда

[16, с. 76–77]. Это обстоятельство не обязательно становится единственным инструментом в конкурентной борьбе. Тем не менее оно служит фирме серьезным подспорьем. В этом контексте фирма становится катализатором специализации и прогрессивным инструментом для предпринимателя в создании новых прорывных форм производства и управления, полностью изменяющих рынок [17, с. 65–87].

Тем самым лидирующая прорывная фирма получает управленческую поддержку со стороны других компаний, действующих на рынке. Теперь она может приобретать у них требуемые ей специализированные товары и конкретные услуги, используя механизм рыночных цен. Количество собственных используемых факторов, которые первоначально обеспечивали фирме лидерство, может быть сведено к минимуму. Это позволяет инновационно-прорывной фирме высвободить ресурсы для реализации новых возможностей [6, р. 207]. Предприниматель, находящийся на острие научно-технического прогресса, а значит, экономического прорыва, не только может, но и обеспечивает фирме гигантскую монополистическую ренту.

Действующую на рынке прорывную фирму, являющуюся в то же самое время внерыночным феноменом управления, следует рассматривать как агента перманентных изменений. Ее уникальная функция сводится к приспособлению структуры производства к динамике рыночных потребностей [18, р. 430–431] через соответствующие управленческие перемены.

Основные компоненты управления прорывной экономикой

Полагаем, что ядром основных составляющих алгоритма управления прорывной экономикой на уровне ее основного звена в условиях предпринимательских инновационных комбинаций являются: бизнес-планирование, организация, координирование, мотивация, контроль и анализ. Причем речь идет при этом о применении различных комбинаций тенденций всего накопленного мирового знания и опыта современного менеджмента, которые не являются предметом данного исследования, но без которых, по сути, невозможно успешное прорывное управление. Так, А. Файоль в свое время обращал внимание на неограниченность различных законов (правил или принципов). Он

выделил ключевые из них: «разделение труда, власть, дисциплина, единство распорядительства, единство руководства, подчинение частных интересов общим, вознаграждение персонала, централизация, иерархия, порядок, справедливость и равенство, постоянство, инициатива и единение персонала» [19, с. 357]. Э. Мэйо разработал концепцию «социальный рабочий», которая пришла на смену «эффективному рабочему» Ф. Тейлора. Ее сутью стали четыре тезиса мотивации работника [19, с. 384], а именно:

- 1) люди сильнее мотивируются социальными потребностями (например, групповым одобрением);
- 2) они ищут удовлетворение в социальных взаимоотношениях;

- 3) люди более отзывчивы к социальному влиянию группы равных им людей;

- 4) работник откликается на распоряжения руководителя, если он может удовлетворить социальные нужды подчиненных и их желание быть понятыми.

И, наконец, Д. Мак Грегор не без основания утверждал: «Успех менеджмента... в значительной степени зависит от способности предсказывать и контролировать человеческое поведение» [19, с. 396].

Бизнес-планирование в меняющейся экономической среде ставит предпринимателей перед необходимостью адаптации к новым требованиям конкурентной борьбы [20, с. 285–288]. Особенно это важно тогда, когда они стремятся к экономическому рывку. Прорывное бизнес-планирование, кроме прочего, предполагает обобщенную информацию, так называемое резюме. Его главная роль состоит в привлечении внимания участников управленческого процесса, включая инвесторов и кредиторов, в том числе и потенциальных. Считается, что резюме создает первое впечатление, от которого, как правило, зависит судьба проекта. В данной части бизнес-плана раскрывается суть и задачи фирмы в осуществлении экономического прорыва. Для ее составления используется информация из всех последующих разделов. То есть для оформления резюме предстоит сначала составить весь прорывной бизнес-план, а только потом переходить к его краткому обобщенному изложению.

Иные основные разделы прорывного бизнес-плана схематично можно представить обобщенно. Один из них характеризует производимый товар. Второй и третий — стратегию производства и маркетинга. Четвертый — анализ состояния

выбранной отрасли и оценка жизнеспособности проекта фирмы в ней. Пятый — организационные мероприятия. Шестой — юридические основания. Седьмой — антикризисные, антирисковые меры. Восьмой — финансовые расчеты. Могут быть и прочие разделы в зависимости от особенностей прорывных направлений деятельности фирм, их отраслевой, территориальной принадлежности, национальных традиций и т.д.

В отмеченном смысле важно разобраться в кадровом обеспечении фирмы, как управленческим персоналом, так и работниками массовых профессий. На это ориентирует Международная организация труда, призывающая предпринимателей, их фирмы, всю рыночную систему распространять «неформальную экономику», IT-технологические, гибкие, виртуальные, краткосрочные и переходные формы занятости [21, с. 156]. Как показывает мировая практика, противостояния коронавирусу и его последствиям важно, чтобы работники в подобных условиях становились более мобильными как в территориальном, так и компетентно-функциональном отношении.

Организация прорывной деятельности фирмы в виде создания оптимальной структуры управления, направленной на достижение цели данного института, не является порождением последнего времени. Она сформировалась в ходе предпринимательской эволюции. Величайший прогресс производительных сил общества проявился как следствие разделения труда [22, с. 69]. Его последующую специализацию можно и нужно воспринимать, кроме прочего, как уникальные управленческие перемены, превращающие производство в особое состояние, специфичную структуру, в которой заложен огромный созидательный потенциал.

Под организацией прорывной деятельности понимается радикальное изменение внутренней структуры производства. Исключительно благодаря произошедшей трансформации, из «пустоты» проистекает увеличение производительной силы прорывного производства. Конечно, для создания условий, при которых становится возможным углубление разделения труда и его специализация, необходимы определенные издержки, включающие и управленческие решения. Последние связаны с применением и накоплением капитала. Представляется, однако, что сам по себе капитал непосредственно не обладает подобной способностью. Но его применение благодаря управленческим

действиям там, где достигается разделение и сочетание разнородных операций, приводит к росту производительности труда. Сбережение рабочего времени проистекает благодаря управленческому изменению структуры производства, которая сначала фиксируется, а затем и удерживается снова управленческими приемами использования разных элементов функционирующего капитала. Именно структурные преобразования становятся источником дополнительных ресурсов.

Продолженные в этом смысле направления исследования рассматривают внутрифирменную организацию как «островки сознательной власти», альтернативный обмен способ координирования прорывного производства. Внутри фирмы каждому работнику хорошо известно, что он должен знать для выполнения порученного ему задания. Помимо этого, он отвечает за некое подмножество общих требуемых знаний. Другие могут при необходимости обратиться к нему за консультацией. Асимметричная информация, подчеркивает Дж. Мокир, не является проблемой для фирмы. Наличие такой информации желательно и ее следует рассматривать как важнейший способ управления компанией. Этому способствует специализации знаний [23, с. 186].

Важна также природа связи внутрифирменных отношений с сетью относительных рыночных цен. На первый план выдвигается координирующая функция предпринимателя как в пределах производственной единицы, так и за ее внешними границами [4, с. 12–15].

Регулирование, как подтверждает практика прорывного управления, достигается через обеспечение согласованности действий всех управленческих звеньев, сохранение устойчивого режима прорывной работы. Оно вызвано в первую очередь непредвиденными ситуациями, связанными с изменениями рыночной конъюнктуры, и отклонениями от первоначально выбранной стратегии. Принимаемые меры направляются в таком случае на (корректировку стратегии) ликвидацию отклонений от заданного режима функционирования и приведение объекта управления, т.е. фирмы, в требуемое состояние.

Прорывное регулирование фирмы двойственно: во-первых, оно осуществляется сознательно — со стороны государства, субъекта Федерации, структур гражданского общества и собственно ее руководства; во-вторых — «невидимой рукой

рынка». В обоих случаях на всех управленческих уровнях требуются корректирующие действия и реализация принятых социально-экономических, технических и организационно-технологических решений, которые обеспечивают своевременное устранение выявленных отклонений — реализацию недостающих мер. При этом обновляются бизнес-плановые прорывные задания, нормативы, стандарты, направленные на достижение предполагаемо эффективных целей фирмы.

Современная предпринимательская практика в зависимости от сути проблемы, требующей регулирования, и способа реализации различает его реактивные и упреждающие виды. В первом случае применяются меры, требующие достижения стандартов. Его воздействие направлено на сглаживание отклонений от последних. Во втором — проблема воспринимается как потенциальная возможность. Тогда усилия направляются на улучшение деятельности фирмы или получение максимальной выгоды из всех доступных возможных вариантов.

Мотивация как совокупность методов, стимулирующих управленческий и рядовой персонал на прорывную деятельность, является важной управленческой проблемой, которая практически решается раздельно: внутри фирмы и за ее пределами, т.е. в рыночной среде. Дело в том, что мотивы — это стремление людей получить что-либо, а стимулы — как раз означают «что-либо» в виде материальных, духовных и иных благ. Именно такого рода мотивация выступает побудительной причиной действий и поступков человека; его готовности проявлять усилия для достижения прорывных целей фирмы во имя удовлетворения своих личных индивидуальных потребностей. Речь идет о совокупности внутренних и внешних воздействий, которые побуждают работников фирмы к деятельности, задают ей границы и формы, а также придают последней направленность, ориентированную на достижение конкретных целей.

В процессе мотивации занятых в фирме работников осуществляется их стимулирование, выполняющее несколько функций, а именно: управленческую, экономическую, социальную, социально-психологическую и нравственно-воспитательную.

Мотивирующее стимулирование комплексно воздействует на поведение занятых в фирме как управленческих, так и рядовых работников. Оно

тем реже применяется в виде средств управления людьми, чем выше уровень развития производственно-хозяйственных отношений. Это связано с тем, что в результате воспитания и обучения как одного из методов мотивации людей работающая их часть проявляет заинтересованное участие своего коллектива в соответствующем процессе, не дожидаясь или вообще не получая соответствующего стимулирующего воздействия.

Контроль, системно проявляющийся в координации прорывных функций работников, выполняющих конкретные действия высокого качества, в конечном счете характеризуется спецификой функционирования рыночной системы. Последняя, поскольку ситуация на рынке постоянно меняется, непрерывно генерирует информацию. С одной стороны, государственное правовое обеспечение деятельности фирмы, развития предпринимательства как такового, новшества социально-экономической политики власти меняют условия их функционирования, устанавливая для этого новые нормативы. С другой — ценовые сигналы, воспринятые адекватно и непредвзято, служат ориентиром для менеджмента компании. Они постоянно несут информацию о повседневных обменах на рынках, а потому о возможных прибылях и убытках фирмы. Это может свидетельствовать о расхождении прогнозов потребительского спроса и ожиданий в предпочтениях потребителей. Поскольку инновационная фирма преследует свои прорывные цели в условиях неопределенности, в которой ценность концептуально субъективна, на практике ее продвижение вперед представляет собой последовательность проб и ошибок. Этот способ рыночных изменений, по-видимому, является наилучшим для фирмы. Получаемая менеджментом информация несет новые сведения. Осознание важности, значения и скрытых в них возможностей, вероятно, должно служить основой, являться критерием принятия решений по коррекции внутрифирменной координации прорывных функций и компетенций работников. Причем до такой степени, что может вывести обозначенную коррекцию в пределах фирмы и других институтов на уровень, характеризующий социальные отношения в целом [24, с. 56]. Контроль за предпринимательской деятельностью, таким образом, осуществляется самой рыночной системой как единым целым. Она позволяет участникам искать то, что представляет для них ценность с учетом пред-

почтений и ресурсов других субъектов. Контроль в результате становится действеннее [25, с. 374].

Анализ, предполагающий познание сути рыночно-предпринимательских явлений и процессов прорывного управления фирмой, основан на разделении (расчленении) их на части и изучении всего многообразия связей и зависимостей. Реально действующая фирма включена в сложную сеть разделения труда и обмена, обеспечивающих целостность рыночного процесса как системы, которая накладывает ограничения на собственную деятельность.

Разделение труда и обусловленные им отношения обмена считаются фундаментальными явлениями [26, с. 149, 184]. Однако их природа во многом остается неясной. Считается, что их появление естественно. Они не являются результатом человеческой мудрости [22 с. 76–77]. С таким выводом был согласен и К. Маркс [7, с. 116]. Подобные установки, по словам шотландского философа А. Фергюсона, «представляют собой несомненное человеческое деяние, но не являются следствием чьего-либо замысла» [27, с. 214].

Управление капиталом выражается в том, что оно в течение определенного времени фиксирует и удерживает определенную структуру производства как внутри фирмы, так и в рыночной системе в целом. Вместе с тем предпринимательская активность изменяет натурально-вещественное строение капитала, обеспечивая прогресс в экономике рабочего времени. С этой точки зрения избранный подход позволяет проводить более глубокие проверки причинно-следственных связей, в которые включена прорывная фирма. Последние находятся за пределами видимости. Они оказались намного более сложными для изучения. Это связано с предпринимательской деятельностью, которая играет ключевую роль в изменении временной продолжительности стабильности структуры капитальных благ. Информационным ограничением для любой предпринимательской активности являются реальные рыночные цены. Они, с одной стороны, определяются производителями, которые претендуют на ресурсы для изготовления товаров. Ожидаемый уровень цен должен обеспечить им получение прибыли. С другой — цены зависят от поведения потребителей, их запросов и предпочтений. Ключевым моментом здесь является то, что эти цены неизвестны. Это будущие цены и информация, заключенная в них, недоступна

предпринимателям, которые вынуждены принимать решения в условиях отсутствия релевантной информации.

Этим как раз и обеспечивается творческое воображение и свобода выбора предпринимателя. Реальная проблема, с которой сталкивается управленец-новатор, — это создание новых средств производства, специализаций и компетенций. В его воображении невиданные ранее потребителями товары, на взгляд П. Биланда, никогда не будут высоко оценены. Это означает, что ресурсы, с помощью которых они будут произведены, торгуются по ценам, которые гораздо ниже ожидаемых. Приобретая необходимые факторы производства по рыночным ценам и продавая затем произведенные с их помощью изделия с ранее неизвестными потребительскими свойствами, предприниматель намеревается в перспективе получить прибыль [28]. Но никаких гарантий этого в принципе не существует [29, с. 388].

Общее представление финансового обеспечения прорывного управления

Управление прорывной экономикой требует определенных затрат. Соотношение между трудовыми, материальными и денежными их компонентами, соответствующее сочетание в определенных пропорциях носит в конкретной бизнес-практике постоянно меняющийся характер. Даже у одного и того же предпринимателя он проявляется по-разному на тех или иных этапах хозяйственной деятельности.

В первую очередь рассматриваемые затраты зависят от самих предпринимателей — насколько они предприимчивы, инициативны, активны и пробивные. Каковы их устремленность, решимость и настойчивость в достижении намеченного результата. Если эти качества реализуются эффективно, то на начальном этапе можно и нужно говорить, прежде всего, об интеллектуальных затратах способности к труду самих предпринимателей. Следовательно, изначально речь идет о трудовых затратах.

Но в зависимости от содержания предпринимательской идеи по совершенствованию управления, находящейся в распоряжении ее носителя экономикой, возникает необходимость сопровождения данного процесса определенными материальными ресурсами. Речь может идти о реконструкции, модернизации средств производства или их дополнении какими-то новыми устройствами,

или даже замены традиционно применяющихся в производственном процессе на принципиально новые — специально сконструированные. Значит, кроме отмеченных ранее трудовых издержек, прорывное управление сопровождается еще и материальными затратами.

Более того, обновление производственного процесса под предпринимательскую идею, направленную на прорыв в экономике, управление ею нуждаются в обновлении знаний, навыков и в целом компетенций соответствующих кадров как рядового, так и тем более управленческого персонала. Требуется повышение их квалификации, стажировка или переобучение, или даже замена. Понятно, что такого рода перемены требуют со стороны предпринимателя дополнительных инвестиций, в величине которых им учитывается необходимость расходов на обозначенные цели, а также изменение оплаты труда тех, кому предстоит выполнять обновленные трудовые функции.

Не исключается при этом и повышение собственного, т. е. предпринимательского, дохода, связанного с реализацией прорывного управления.

Следовательно, управление прорывной экономикой выходит за пределы непосредственно управленческих затрат как таковых. Оно охватывает совокупность экономических элементов — однородных видов расходов, которые выполняют конкретную роль в процессе осуществления экономического рывка. Кроме непосредственно управленческих затрат, к ним следует относить также издержки на производство и реализацию товаров, объемы которых возрастают в ходе становления и достижения прорывной экономики.

В качестве примера сошлемся на внедрение в производство искусственного интеллекта в виде промышленного робота, с помощью которого предприниматель предполагает достичь экономического рывка.

Окупаемость новшества определяется на основе фонда оплаты труда (ФОТ) занятых на определенной операции работников, которых он призван заменить. Плюс расходы, складывающиеся при получении некачественной продукции, произведенной данными работниками. Обобщенно затраты на модернизацию производства можно представить в виде средств на:

- непосредственно сам робот;
- захват к нему, который может обойтись значительно дороже;

- инфраструктурное оборудование для робота, без которого его внедрение просто невозможно;

- программное обеспечение для интеграции искусственного интеллекта в производственно-технологический процесс;

- монтаж, настройку и интеграцию роботизированного решения;

- обслуживающий персонал с зарплатой не ниже, чем у укладчиков.

В общей сложности суммарные расходы в 5–6 раз превысят затраты непосредственно на самого робота.

Если допустить, что искусственный интеллект, заменяющий 4-х работников, обойдется в 1,5–2 млн руб., то с учетом отмеченного на его внедрение в производственно-технологический процесс понадобится от 7,5 до 12 млн руб. Допустим также, что срок окупаемости от внедрения новшества не превысит 5 лет, т. е. 60 месяцев. При увольнении 4-х низкоквалифицированных укладчиков предприятие сэкономит не более 35 тыс. руб./мес., составляющих чуть выше 2/3 величины средней заработной платы в стране к началу 2021 г. В нашем случае речь идет о низкоквалифицированных укладчиках. Поэтому получим: $60 \times 4 \times 35\,000 = 8,4$ млн руб. Другими словами, внедрив искусственный интеллект с минимальными издержками, предприятие может уложиться в сэкономленную величину ФОТ. Фактически же на практике ФОТ является единственным источником, который учитывается при расчете окупаемости проекта. Так складывается потому, что другие параметры окупаемости достаточно сложно представить в денежном эквиваленте.

Значит, чтобы прорывная экономика распространялась более активно, для предпринимателей важно массово заняться роботизацией. Стоимость решения подобной операции при этом должна равняться величине ФОТ сокращенных на соответствующем участке работников за установленный период окупаемости. В противном случае предстоит учиться грамотно определять расходы, которые несет предприятие из-за выпуска бракованной продукции по вине кадров на соответствующем участке*.

* Сколько должен стоить промышленный робот в России. URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5e6d2dbe2275b820a47624db/skolko-doljen-stoit-promyshlennyy-robot-v-ros> (дата обращения: 27.11.2020).

Завершая эту часть суждений, укажем, что основными показателями, своеобразными критериями предельной величины расходов на финансовое обеспечение прорывного управления на всех этапах его осуществления выступают, как минимум, два. Первый — величина денежной выручки предпринимательской фирмы, и в первую очередь прибыль, которая, на взгляд авторов проведенного исследования, призвана хотя бы на четверть превышать среднюю по отрасли. Второй — пропорция опережающего роста производительности труда всех работающих предпринимательской фирмы и их заработной платы.

Выводы

Управление прорывной экономикой в современных условиях является важнейшим способом поддержания высоких темпов экономического роста. Это процесс перемены системы управления ею и ее самой под воздействием предпринимательских мер, приемов и способов, направленных на достижение нового хозяйственного состояния, экономического рывка.

Ключевым звеном ее инновационной активности является предпринимательская инициатива. Она связывает воедино материально-вещественные и личные факторы производства, способствует распространению инноваций, управляет их внедрением. Именно поэтому объектом внимания предпринимателя является структура производства, влияющая на эффективность используемых фирмой факторов.

На первый план выдвигается забота менеджеров о поддержании специализированной структуры производства конкурентными силами рынка. Как следствие, реально действующая фирма включается в весьма сложную сеть объективных причинно-следственных связей, обеспечивающих целостность рыночного процесса как системы. Управленческая деятельность фирмы испытывает со стороны данной системы определенные ограничения. Это информационные ограничения, которые находятся за пределами видимости предпринимателя. Ему не известны будущие цены на инновационные товары и услуги. Информация, заключенная в них,

недоступна предпринимателю. Этим как раз обеспечивается свобода выбора предпринимателя и его творческое воображение.

Иначе говоря, управление прорывной экономикой представляет собой «закрыто-открытую» систему. С одной стороны, она представляет собой жестко фиксированные границы, ее функционирование относительно независимо от среды, окружающей систему. С другой — повышение конкурентоспособности прорывных фирм, эффективная политика государства, его органов и иные факторы, направленные на достижение экономического прорыва (рывка), способствуют превращению замкнутой системы в ее открытое состояние.

В этом контексте прорывное управление экономикой становится креативным осуществлением предпринимательского идеала, конечной и завершающей причиной самого себя. Оно воплощается в реальность в виде организованного проекта, побуждаемого воображаемой волной будущего. При этом процесс управления внутри фирмы находит свое продолжение вне ее, т.е. во внешнем рыночном проявлении. Он становится базовым инструментом экономического развития хозяйствующих субъектов, превращается в специфический рациональный канал привнесения комбинированной модернизации экономики. Его уникальность обусловлена органическим взаимодействием самостоятельного и обособленного внутрифирменного производства, с одной стороны, и функционирования рыночной экономики как системы — с другой. Процесс его осуществления становится движущей силой экономического прогресса. Поиск путей решения возникающих при этом проблем является ключевой функцией прорывного предпринимательского управления. В данной связи важно иметь в виду, что в наши дни требуется переосмысление научных идей и возможностей теории и практики управления с точки зрения достижения экономического прорыва (рывка) как отдельными хозяйственными единицами, так и всего народного хозяйства страны. Причем и в отдельные периоды, и в течение относительно длительных этапов развития.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Мацкуляк И. Д., Сапожникова Н. Т., Харчилава Г. П. Прорывная экономика: к теории управления изменениями экономических систем. *Управленец*. 2019;10(4):75–84. DOI: 10.29141/2218–5003–2019–10–4–7

2. Мацкуляк Д.И., Мацкуляк И.Д. Перемена политико-экономических отношений и безопасность. М.: Изд. дом ГУУ; 2016. 335 с.
3. Коуз Р. Очерки об экономической науке и экономистах. Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения; СПб.: Факультет свободных искусств и наук СПбГУ; 2015. 288 с.
4. Гальперин В.М. Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа; 1995. 534 с.
5. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика. Пер. с англ. Челябинск: Социум; 2010. 418 с.
6. Bylund P.L. The division of labor and the firm: An Austrian attempt at explaining the firm in the market. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2011;14(2):188–215. URL: https://cdn.mises.org/qjae14_2_3.pdf (дата обращения: 02.06.2020).
7. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т.I. Соч. 2-е изд. Т. 23. Пер. с нем. М.: Госполитиздат; 1960. 908 с.
8. Walsh A., Brady M. Intra-firm coordination through rule-following and the emergence of hierarchy. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2019;22(3):357–382. DOI: 10.35297/qjae.010026
9. Сухих В.В. К. Маркс о доверии в капиталистической экономике. *Журнал экономической теории*. 2018;15(4):659–662. DOI: 10.31063/2073–6517/2018.15–4.12
10. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. М.: АСТ; Ермак; 2004. 730 с.
11. Попов Е.В., Стриелковски В., Власов М.В. Цифровизация интеллектуальной деятельности российских регионов. *Управленец*. 2020;11(1):24–32. DOI: 10.29141/2218–5003–2020–11–1–3
12. Bylund P. What we know and what we don't know about the firm. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/library/what-we-know-and-what-we-dont-know-about-firm> (дата обращения: 02.06.2020).
13. Vijayan J. Downsizing leave firms vulnerable to digital attacks: Disgruntled castoffs pose security threat. *Computerworld*. June 25, 2001. URL: <https://www.computerworld.com/article/2582182/downsizings-leave-firms-vulnerable-to-digital-attacks.html> (дата обращения: 02.06.2020).
14. Piturro M. Alternatives to downsizing. *Management Review*. 1999;88(9):37–42.
15. Bylund P. The division of labor is at the very core of economic growth. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/wire/division-labor-very-core-economic-growth> (дата обращения: 02.06.2020).
16. Bylund P. The firm and the division of labor. Mises Institute. 2011. URL: <https://mises.org/library/firm-and-division-labor> (дата обращения: 02.06.2020).
17. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. Жить «в тени» или умереть «на свету»? неформальность на российском рынке труда. *Вопросы экономики*. 2013;(11):65–88. DOI: 10.32609/0042–8736–2013–11–65–88
18. Machaj M. The problem of production: A new theory of the firm. Book review. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2018;21(4):427–435. URL: <https://cdn.mises.org/The%20Problem%20of%20Production%20A%20New%20Theory%20of%20the%20Firm.pdf> (дата обращения: 02.06.2020).
19. Макашов И.Н., Овчинникова Н.В. Управленческая мысль Западной Европы, США и Японии (XIX–XX вв.). М.: Спутник+; 2011. 744 с.
20. Мацкуляк И.Д. Политико-экономическая природа рыночных отношений. М.: КноРус; 2020. 442 с.
21. Одегов Ю.Г. и др. Рекрутинг как система: содержание и основные технологии работы. *Международный журнал экспериментального образования*. 2016;(10–1):156.
22. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Пер. с англ. М.: Эксмо; 2007. 1056 с.
23. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний. Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; 2012. 408 с.
24. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии. *Вопросы экономики*. 2009;(12):38–57. DOI: 10.32609/0042–8736–2009–12–38–57
25. Хаусман Д., ред. Философия экономики. Антология. Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; 2012. 520 с.
26. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Пер. с нем. Челябинск: Социум; 2008. 878 с.
27. Аммуз С. Краткая история денег, или все, что нужно знать о биткойне. Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2019. 272 с.

28. Bylund P. What most critics of “markets” get wrong about entrepreneurs. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/wire/what-most-critics-markets-get-wrong-about-entrepreneurs> (дата обращения: 02.06.2020).
29. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Пер. с англ. Челябинск: Социум; 2011. 394 с.

REFERENCES

1. Matskuluyak I. D., Sapozhnikova N. T., Kharchilava G. P. A breakthrough economy: On the theory of economic systems change management. *Upravlenets = The Manager*. 2019;10(4):75–84. (In Russ.). DOI: 10.29141/2218–5003–2019–10–4–7
2. Matskulyak D. I., Matskulyak I. D. Change in political and economic relations and security. Moscow: The State University of Management Publ.; 2016. 335 p. (In Russ.).
3. Coase R. H. Essays on economics and economists. Chicago: University of Chicago Press; 2012. 236 p. (Russ. ed.: Coase R. Ocherki ob ekonomicheskoi nauke i ekonomistakh. Moscow: Gaidar Institute Publ.; Mezhdunarodnye otnosheniya; St. Petersburg: Faculty of Liberal Arts and Sciences of St. Petersburg State University; 2015. 288 p.).
4. Gal’perin V. M. Theory of the firm. St. Petersburg: Economic School; 1995. 534 p. (In Russ.).
5. Rothbard M. N. Power & market: Government and the economy. Riverside, NJ: Andrews McMeel Publ.; 1977. 331 p. (Russ. ed.: Rothbard M. Vlast’ i rynek: gosudarstvo i ekonomika. Chelyabinsk: Sotsium; 2010. 416 p.).
6. Bylund P. L. The division of labor and the firm: An Austrian attempt at explaining the firm in the market. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2011;14(2):188–215. URL: https://cdn.mises.org/qjae14_2_3.pdf (accessed on 02.06.2020).
7. Marx K., Engels F. Capital. Vol. 1. In: Collected works. 2nd ed. Vol. 23. Transl. from German. Moscow: Gospolitizdat; 1960. 908 p. (In Russ.).
8. Walsh A., Brady M. Intra-firm coordination through rule-following and the emergence of hierarchy. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2019;22(3):357–382. DOI: 10.35297/qjae.010026
9. Sukhikh V. V. K. Marx and trust in the capitalist economy. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii = Russian Journal of the Economic Theory*. 2018;15(4):659–662. (In Russ.). DOI: 10.31063/2073–6517/2018.15–4.12
10. Fukuyama F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity. New York: The Free Press; 1996. 480 p. (Russ. ed.: Fukuyama F. Doverie: sotsial’nye dobrodeteli i put’ k protsvetaniyu. Moscow: AST; Ermak; 2004. 730 p.).
11. Popov E. V., Strielkowski V., Vlasov M. V. Digitalization of intellectual activity of Russian regions. *Upravlenets = The Manager*. 2020;11(1):24–32. DOI: 10.29141/2218–5003–2020–11–1–3
12. Bylund P. What we know and what we don’t know about the firm. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/library/what-we-know-and-what-we-dont-know-about-firm> (accessed on 02.06.2020).
13. Vijayan J. Downsizing leave firms vulnerable to digital attacks: Disgruntled castoffs pose security threat. Computerworld. June 25, 2001. URL: <https://www.computerworld.com/article/2582182/downsizings-leave-firms-vulnerable-to-digital-attacks.html> (accessed on 02.06.2020).
14. Piturro M. Alternatives to downsizing. *Management Review*. 1999;88(9):37–42.
15. Bylund P. The division of labor is at the very core of economic growth. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/wire/division-labor-very-core-economic-growth> (accessed on 02.06.2020).
16. Bylund P. The firm and the division of labor. Mises Institute. 2011. URL: <https://mises.org/library/firm-and-division-labor> (accessed on 02.06.2020).
17. Gimpelson V. E., Kapeliushnikov R. I. To live in the shadows or die in the light: Informality in the Russian labor market. *Voprosy ekonomiki*. 2013(11):65–88. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2013–11–65–88
18. Machaj M. The problem of production: A new theory of the firm. Book review. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2018;21(4):427–435. URL: <https://cdn.mises.org/The%20Problem%20of%20Production%20A%20New%20Theory%20of%20the%20Firm.pdf> (accessed on 02.06.2020).
19. Makashov I. N., Ovchinnikova N. V. Managerial thought in Western Europe, USA and Japan (XIX–XX centuries). Moscow: Sputnik+; 2011. 744 p. (In Russ.).
20. Matskulyak I. D. The political and economic nature of market relations. Moscow: KnoRus; 2020. 442 p. (In Russ.).

21. Odegov Yu.G. et al. Recruiting as a system: Content and basic technologies of work. *Mezhdunarodnyi zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya* = *International Journal of Experimental Education*. 2016;(10–1):156. (In Russ.).
22. Smith A. An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. London: Methuen & Co., Ltd.; 1904. 1152 p. (Russ. ed.: Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov. Moscow: Eksmo; 2007. 956 p.).
23. Mokyr J. The gifts of Athena: Historical origins of the knowledge economy. Princeton, NJ: Princeton University Press; 2004. 384 p. (Russ. ed.: Mokyr J. Dary Afiny. Istoricheskie istoki ekonomiki znaniy. Moscow: Gaidar Institute Publ.; 2012. 408 p.).
24. O'Hara Ph. Contemporary principles of heterodox political economy. *Voprosy ekonomiki*. 2009;(12):38–57. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2009–12–38–57
25. Hausman D. M., ed. The philosophy of economics: An anthology. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 2007. 538 p. (Russ. ed.: Hausman D., ed. Filosofiya ekonomiki: Antologiya. Moscow: Gaidar Institute Publ.; 2012. 520 p.).
26. Mises L. von. Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens. München: Verlag Philosophia; 1980. 756 p. (Russ. ed.: Mises L. von. Chelovecheskaya deyatel'nost': Traktat po ekonomicheskoi teorii. Chelyabinsk: Sotsium; 2008. 878 p.).
27. Ammous S. The Bitcoin standard: The decentralized alternative to central banking. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.; 2018. 305 p. (Russ. ed.: Ammous S. Kratkaya istoriya deneg, ili vse, chto nuzhno znat' o bitkoine. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2019. 272 p.).
28. Bylund P. What most critics of “markets” get wrong about entrepreneurs. Mises Institute. 2019. URL: <https://mises.org/wire/what-most-critics-markets-get-wrong-about-entrepreneurs> (accessed on 02.06.2020).
29. Hayek F.A. Individualism and economic order. Chicago, IL: University of Chicago Press; 1996. 280 p. (Russ. ed.: Hayek F.A. Individualizm i ekonomicheskii poriyadok. Chelyabinsk: Sotsium; 2011. 394 p.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Иван Дмитриевич Мацкуляк — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, профессор кафедры экономической политики и экономических измерений, Государственный университет управления, Москва, Россия
mid48@mail.ru

Дмитрий Иванович Мацкуляк — кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «Юкон Лайн», Москва, Россия
midio@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Ivan D. Matskuluyak — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Economic Policy and Economic Measurements, State University of Management, Moscow, Russia
mid48@mail.ru

Dmitrii I. Matskulyak — Cand. Sci. (Econ.), CEO of LLC Yukon Line, Moscow, Russia
midio@mail.ru

Статья поступила в редакцию 01.02.2021; после рецензирования 17.02.2021; принята к публикации 23.02.2021. Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was submitted on 01.02.2021; revised on 17.02.2021 and accepted for publication on 23.02.2021. The authors read and approved the final version of the manuscript.