

Дорогие друзья!



С.Н. Сильвестров,
главный редактор, д-р экон. наук,
проф., действительный член (академик)
Российской академии естественных
наук, директор Института экономической
политики и проблем экономической
безопасности

Без обоснованного целеполагания и рационального подхода к конструированию желаемого образа будущего невозможно преодолеть ограничения, вызовы и угрозы, стоящие перед российским обществом и государством.

Перспективы и прогнозы развития экономики и социума, возможности и потенциал повышения темпов роста и качества жизни, гарантии устойчивого и безопасного существования очерчивают круг проблем, поиск решения которых составляет предмет деятельности в равной мере власти, бизнеса, институтов гражданского общества.

В этой связи перед экспертным сообществом стоит задача конкретизации параметров и инструментов реализации целей развития, заложенных в документах стратегического планирования. Без этого формирование новой экономики будет развиваться в обстановке нарастающей неопределенности и хаоса.

В обеих палатах Федерального собрания, в исполнительных органах власти, в среде экспертов и ученых обсуждаются сложности изменения сложившейся экономической модели и перехода к стратегическому планированию развития страны, причины медленной реализации принятого еще в 2014 году Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Переход к стратегированию вскрыл основные недостатки сформировавшейся модели регулирования экономического развития и отчасти устройства исполнительной власти: отсутствие института целеполагания, преобладание ведомственного подхода, рассогласованность в принятии управленческих решений и др.

Одной из основных причин сложившегося положения дел является отсутствие единого субъекта стратегического планирования и согласованной исследовательской и экспертно-аналитической основы разработки проектов документов. Необходимы соответствующие институциональные изменения.

Стратегическое планирование требует организации качественно иного государственного аудита, миссией и основной задачей которого является обеспечение от имени государства и общества независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению вверенными им общественными ресурсами.

Одна из острых проблем стратегирования развития — определение реальной материальной базы развития российской экономики. Многие оценки, характеризующие ее состояние, опираются на экспертное мнение и данные, экстраполирующие существующие показатели с определенной корректировкой.

Успешное стратегическое планирование не может ограничиваться набором пусть и необходимых документов, бюрократическими процедурами и сферой государственного управления. Особого внимания требует государственно-частное партнерство, которое не сводится к сотрудничеству власти и бизнеса в крупных инфраструктурных проектах. Оно понимается как системные, отлаженные и взаимовыгодные отношения власти, бизнеса и общества, направленные на достижение общественного блага.

Темам выбора приоритетных направлений развития экономики, стратегического планирования и прогнозирования, цифровизации информационных систем государственного управления, создания систем управления рисками развития на основе государственно-частного партнерства посвящаются статьи наших авторов в предлагаемом номере нашего журнала.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б. Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, зам. директора Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А. И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е. В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В. В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М. Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М. В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В. В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель главного ученого секретаря Президиума РАН;

Миркин Я. М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л. М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОАО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р. М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

Сорокин Д. Е., д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН, научный руководитель Финансового университета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С. Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С. В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г. Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Юданов А. Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В. Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН;

Звонова Е. А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л. М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М. Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В. Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б. Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финансового университета;

Толкачев С. А., д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B. N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Deputy Director of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A. I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E. V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V. V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M. Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M. V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V. V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Deputy Chief Scientific Secretary of the Presidium of the RAS;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L. M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R. M., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D. E., Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of RAS, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S. N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S. V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G. L., Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Leading Researcher of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Yudanov A. Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V. G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E. A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L. M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M. B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V. N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B. B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S. A., Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of the Institute of Industrial Policy and Institutional Development.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал «МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ». Свидетельство ПИ № ФС77-67300 от 30 сентября 2016 г. Издается с 2007 г. Усл. печ. л. 15,58 Учредитель: ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Учредитель журнала и главный редактор с 2007 по 2015 год д-р экон. наук, профессор Н.Н. Думная

Главный редактор С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией научных журналов В.А. Шадрин

Выпускающий редактор Ю.М. Анютина

Корректор С.Ф. Михайлова

Переводчик З. Межва

Верстка С.М. Ветров

Оформление подписки в редакции по тел.: (499) 943-94-59 e-mail: ASOstrovskaya@fa.ru Островская А.С.

Адрес редакции: 123995, ГСП-5, Москва, Ленинградский пр-т, д. 53, к. 5.6 Тел.: 8 (499) 943-98-02. E-mail: julia.an@mail.ru; http://www.fa.ru.

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с мнением авторов. Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал обязательна. Подписано в печать: 27.03.2018 Формат 60 × 84 1/8 Заказ № 283 Отпечатано в Отделе полиграфии Финансового университета (Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Ленчук Е. Б., Филатов В. И.
 Российская экономика: поиск эффективной стратегии 6
 Бирюков П. А.
 Влияние качественных изменений структуры экспорта товаров на экономический рост в России в 2014–2016 гг. 22

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Воронов Ю. П.
 К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.) 36

МЕНЕДЖМЕНТ

Герасимова Е. Б.
 Комплексный анализ устойчивости деятельности организации: методология и технология стандартизации 46
 Щеглова Т. Л.
 Новый российский хозяйственный учет для новой экономики 56
 Жевнов Д. А.
 Инновационное развитие бизнеса.
 Статистический контроль процессов в методике «Шесть сигм» 66
 Шапкин И. Н.
 «Корпоративная экономика». Истоки современной неокорпоративной практики западноевропейских стран 78

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Чернов В. А., Тихова А. Д.
 Интегрированный менеджмент устойчивого развития: методологические предпосылки и их практическая реализация 92
 Караев А. К., Понкратов В. В.
 Основы балансовой механики Вольфганга Штютцела 104
 Куприянова Л. М., Соколинская Н. Э.
 Фундаментальный анализ эмитента ценных бумаг 114
 Хайретдинова Э. М., Зубенко В. А.
 Источники и формы финансирования инновационной деятельности в Германии 124

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Амирханова Ф. С.
 Промышленная политика: современные вызовы цифровизации 132

ECONOMIC POLICY

Lenchuk E. B., Filatov V. I.
 The Russian Economy: Finding an Effective Strategy 6
 Biryukov P. A.
 Impact of Quality Changes in Merchandise Exports on the Russian Economic Growth in 2014–2016 22

THEORETICAL ASPECT

Voronov Y. P.
 Toward Real Man. The Long Way of Economic Theory (about Nobel Prize on Economics 2017) 36

MANAGEMENT

Gerasimova E. B.
 Complex Analysis of the Sustainability of the Organization: Methodology and Technology of Standardization 46
 Shcheglova T. L.
 New Russian Economic Accounting for the New Economy 56
 Zhevnov D. A.
 Innovative Business Development. Statistical Control of Processes in Six Sigma 66
 Shapkin I. N.
 “Corporate Economy”. The Origins of Modern Neocorporatism Practice of Western European Countries 78

FINANCIAL ANALYTICS

Chernov V. A., Tikhova A. D.
 The Integrated Management of Sustainable Development: Methodological Prerequisites and Their Practical Realization 92
 Karaev A. K., Ponkratov V. V.
 Basics of the Wolfgang Stützel’s Balanced Mechanics 104
 Kupriyanova L. M., Sokolinskaya N. E.
 Fundamental Analysis of Securities Issuer 114
 Khayretdinova E. M., Zubenko V. A.
 Sources and Forms of Financing of Innovative Activities in Germany 124

BOOKSHELF

Amirkhanova F. S.
 Industrial Policy: Modern Challenges of Digitalization 132

© “WORLD OF NEW ECONOMY” Journal Certificate ПИ № ФС77-67300. of September, 30, 2016 Issued since 2007. Relative printer’s sheet 15,58 Founders: Financial University Under The Government Of The Russian Federation

Founder and editor of the magazine from 2007 to 2015 Doctor of Economics, Professor N.N. Dumnaya

Editor-in-chief S.N. Silvestrov

Science journal editorship manager V.A. Shadrin

Publishing editor Yu.M. Anyutina

Proofreader S.F. Mihaylova

Translator Z. Mierzwa

Makeup S.M. Vetrov

Editorial office address: 123995, GSP-5, Moscow, Leningradskiy prospekt, 53, room 5.6 Tel.: 8 (499) 943-98-02. E-mail: julia.an@maul.ru; http://www.fa.ru.

Editorial board opinion may differ from authors’ opinion. To republish content explicit written permission must be obtained from the editorial board.

Link to the journal is mandatory. Signed off to printing: 27.03.2018 Format 60 × 84 1/8 Order № 283

Printed in the Department of Polygraphy of the Financial University (Leningradskiy prospekt, 49)



Российская экономика: поиск эффективной стратегии

Е. Б. Ленчук,
Институт экономики РАН,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8639-0833>

В. И. Филатов,
Институт экономики РАН,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Предметом исследования статьи стал анализ подходов к формированию долгосрочной стратегии развития российской экономики в контексте перехода на новую модель экономического роста, обеспечивающую стабильное и динамичное развитие национальной экономики.

Цель. Авторы поставили перед собой следующие основные задачи: первая — исходя из оценки сложившейся ситуации в российской экономике, сформулировать целевые ориентиры для повышения экономической динамики российской экономики. Вторая — изучить предложения и рекомендации ведущих институтов и центров по выводу ее на траекторию устойчивого роста. Третья — дополнить и уточнить эти предложения и рекомендации собственными предложениями.

Методы. Проведенный в статье анализ материалов Центра стратегических разработок (руководитель — А. Кудрин) и программа «Стратегии роста» (руководитель — Б. Титов) позволили выделить те предложения и рекомендации, которые могут быть использованы при подготовке долгосрочной программы экономического роста страны.

Результаты. В статье предложены структурные приоритеты экономического роста и выявлены особенности проведения ускоренной технологической модернизации промышленного потенциала и масштабного инфраструктурного обустройства страны, что способно существенно дополнить и расширить рекомендации и предложения ведущих экономических центров и в конечном итоге существенно ускорить решение экономических и социальных проблемы страны.

Ключевые слова: экономическая динамика; модель экономического роста; инструменты стратегического планирования; технологическая модернизация промышленного потенциала; кредитная эмиссия.

Для цитирования: Ленчук Е. Б., Филатов В. И. Российская экономика: поиск эффективной стратегии // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 6–21.

The Russian Economy: Searching for Effective Strategy

E. B. Lenchuk,
Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8639-0833>

V. I. Filatov,
Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

ABSTRACT

Subject. The subject of the article is an analysis of approaches to the definition of a long-term strategy for the development of the Russian economy in the context of the transition to a new model of economic growth that will ensure a stable and dynamic development of the national economy.

Goals. The authors set themselves the following main tasks: the first is to define targets for improving the economic dynamics of the Russian economy based on the assessment of the current situation in the Russian economy. The second is to study the proposals and recommendations of the leading institutions and centers for bringing the economy to the trajectory of sustainable growth. The third is to supplement and clarify these proposals and recommendations with their own proposals.

Methods. The analysis of the materials of the Center for Strategic Research (headed by A. Kudrin) and the “Growth Strategies” program (headed by B. Titov) made it possible to identify those proposals and recommendations that can be used to prepare the country’s long-term economic growth program.

Results. The article suggests structural priorities for economic growth and specifies the features of accelerated technological modernization of industrial potential and large-scale development of the country’s infrastructure, which can significantly complement and expand the recommendations and proposals of leading economic centers and, at the end, significantly accelerate the solution of the country’s economic and social problems.

Keywords: economic dynamics; model of economic growth; tools of strategic planning; technological modernization of industrial potential; credit emission.

For citation: Lenchuk E. B., Filatov V. I. The Russian Economy: Finding an Effective Strategy. *Mir novoj jekonomiki = World of new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 6–21. (In Russ.).

Очередная рецессия российской экономики (2015–2016 гг.) активизировала дискуссию о перспективах ее развития. Актуальность такой дискуссии усиливалась рядом обстоятельств.

Во-первых, в профессиональном сообществе, да и в российском обществе целом, нарастает понимание исчерпанности сложившейся в 2000–2008 гг. модели экономического роста, которая основывалась на стабильном возрастании доходов от экспорта сырьевых ресурсов (прежде всего — энергетических) и наличии значительных резервных мощностей в отраслях обрабатывающего сектора. Неслучайно, что с 2008 г. российской экономике не удавалось выйти на докризисные темпы экономического роста,

во второй половине 2012 г. она вступила в стадию затухания, а с 2015 г. — в рецессию, которая была преодолена лишь к концу 2016 г.

Следует отметить, что среднегодовые темпы прироста ВВП за весь постсоветский двадцатипятилетний период не превысили и 1%, существенно уступая как среднемировым темпам экономической динамики (3,5%), так и экономическому росту развивающихся стран (4,9%). В итоге в 2015 г. ВВП на душу населения в России по паритету покупательной способности (ППС) оценивался на уровне 23 703 долл. США, снизившись на 7% по сравнению с 2013 г., что составляло 49,4% (47 999 долл. США) от уровня аналогичного показателя ФРГ и 42,3%

(56 066 долл. США) от уровня США. По показателю ВВП на душу населения Россия уступила даже Португалии (29 694 долл. США)¹.

При этом восстановление объема ВВП после трансформационного кризиса 1991–1998 гг. не сопровождалось восстановлением технологического потенциала национальной экономики. Так, индексы промышленного производства по трем видам деятельности, определяющим технологический уровень экономики (производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования) составляли в 2008 г. 63,3, 137,1, 59,7% соответственно от уровня 1991 г. По итогам 2016 г. их значение снизилось до 45,7, 119,2, 66,2% соответственно от уровня 1991 г.² Заметный прирост производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования связан с развитием «отверточной сборки» персональных компьютеров и телевизионной аппаратуры, а не восстановлением собственных технологических компетенций.

В результате в 2016 г. выпуск отдельных видов инвестиционного оборудования относительно 1990 г. серьезно упал: турбин для электроэнергетики (млн кВт) — в 3,8 раза; электродвигателей постоянного и переменного тока — в 3 раза; прокатного оборудования (тыс. т) — в 20 раз; металлорежущих станков — в 19 раз; кузнечно-прессовых машин — в 9,8 раза; тракторов для сельского и лесного хозяйства — в 12 раз; зерноуборочных комбайнов — в 10,2 раза; комбайнов кормоуборочных — в 20,3 раза; доильных установок — в 3 раза; прядильных машин — в 167 раз; ткацких станков — в 270 раз. Прекращен выпуск фотоаппаратуры и радиоприемников³.

В таких условиях возникает реальная угроза «зависания» страны в экономической стагнации на длительный период, что чревато дальнейшим нарастанием отставания от ведущих экономик мира — как по показателю душевого ВВП, так и по совокупной экономической мощи от динамично развивающихся экономик Китая и Индии и переходом России в разряд стран третьего сорта с высокой

степенью риска запуска процессов региональной дезинтеграции страны. В этой связи выход на устойчивые динамичные темпы экономического роста должен рассматриваться в качестве важнейшей задачи экономической политики, от решения которой будут зависеть и темпы прироста благосостояния российских граждан.

Во-вторых, актуальность дискуссии обусловлена наступлением нового политического цикла, прежде всего, предстоящих в 2018 г. выборов президента РФ и предусмотренной законами политического жанра необходимостью подведения итогов завершающегося президентского срока и формирования нового «видения будущего». В таком контексте могут рассматриваться зачитанный в прошлом году отчет Правительства о выполнении известных майских Указов Президента РФ 2012 г., а также представление Президенту РФ альтернативных концепций экономической политики на предстоящий президентский срок, т.е. до 2024 г. В числе таких концептуальных материалов, прежде всего, следует отметить программу широкомасштабных реформ, содержание которых раскрывается в серии докладов Центра стратегических разработок (ЦСР) под руководством А. Кудрина [1–6], а также Стратегию роста, подготовленную группой экономистов, объединившихся в Столыпинском клубе (URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2017/10/strategiya-rosta-28.02.2017.pdf>) и разрабатываемые в Минэкономразвития РФ сценарные условия прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2035 г.

Опыт прошедших 25 лет, когда происходила трансформация российской экономики, достаточно убедительно показал ограниченность возможностей рыночного саморегулирования для долгосрочного развития, требующего разрешения целого комплекса структурных проблем в экономической, социальной, технологической и оборонной сферах. В то же время разрабатываемые государственные и федеральные целевые программы по развитию отдельных секторов национального хозяйства и промышленности недостаточно взаимосвязаны между собой и с имеющимися ресурсами, что негативно влияет на эффективность их реализации и общую результативность в контексте структурной модернизации национальной экономики.

К началу второго десятилетия двухтысячных в профессиональном сообществе и у руководства России усилилось понимание необходимости формирования системы государственного стратегического

планирования для решения долгосрочных задач социально-экономического развития. Результатом такого понимания стала разработка и принятие Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — ФЗ № 172), в рамках которого содержание стратегического планирования понимается как деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, а также ее субъектов, сфер деятельности и отраслей национальной экономики. В ФЗ № 172 такими инструментами стратегического планирования определены долгосрочный и среднесрочный прогнозы социально-экономического развития России; стратегия социально-экономического развития РФ и стратегии важнейших сфер деятельности и отраслей промышленности, макрорегионов и субъектов Российской Федерации; государственные программы развития важнейших сфер деятельности и отраслей национального хозяйства, регионов и субъектов РФ.

Однако к настоящему времени Минэкономразвития так и не смогло представить на суд обществу Стратегию социально-экономического развития страны на долгосрочный период. Попытка реализации предложенной в Федеральном законе программы формирования системы взаимосвязанных документов стратегического планирования столкнулась с трудностями в разработке основополагающих документов, и в результате ее перенесли на более поздние сроки.

В соответствии с Федеральным законом от 23.06.2016 № 210-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О стратегическом планировании в Российской Федерации“» до 1 января 2017 г. должен быть разработан стратегический прогноз Российской Федерации, до 1 января 2018 г. — стратегия социально-экономического развития на долгосрочный период и до 1 января 2019 г. — другие документы стратегического планирования (планы и программы), учитывающие положения указанных основополагающих документов.

Перенос сроков разработки одного из важнейших документов, определяющего перспективы социально-экономического развития страны, скорее всего, свидетельствует об утрате в Минэкономразвития компетенций и экспертного потенциала по разработке документов такого масштаба, призванных формировать конкретный образ будущего страны. В результате к настоящему времени из пакета документов стратегического планирования разработаны:

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации; Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (одобрен в ноябре 2013 г.); Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. (утверждена Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208); Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (утверждена Указом Президента РФ 01.12.2016 № 612). Кроме того, в стадии реализации находятся 42 государственные программы развития различных сфер деятельности, отраслей национальной экономики и промышленности, основная масса которых принята еще до выхода ФЗ № 172. Срок действия большинства программ заканчивается в 2020 г.

В ФЗ № 172 разработке Стратегии развития социально-экономического развития страны, как и Стратегии национальной безопасности, должно отводиться центральное значение, поскольку этот документ стратегического планирования должен определять и формулировать систему долгосрочных приоритетов, целей и задач долгосрочного социально-экономического развития и основные (концептуальные) подходы к их решению. Далее такие цели и задачи должны реализовываться через систему государственных, отраслевых, ведомственных, а также региональных программ.

Следует отметить, что в ст. 16 ФЗ № 172 четко прописаны основные требования к содержанию Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации, которая должна содержать:

- оценку текущей социально-экономической ситуации и степени достижения целей социально-экономического развития Российской Федерации;
- определение целей социально-экономического развития Российской Федерации и целевых показателей на долгосрочный период, а также условий, факторов ограничений и рисков при их достижении с учетом задач обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;
- определение основных приоритетов и задач социально-экономической политики на долгосрочный период, обеспечивающих достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;
- приоритеты и направления регионального развития Российской Федерации;
- оценку позиций Российской Федерации в мировой экономике и их
- изменения на долгосрочный период;

¹ Россия в цифрах 2017. Росстат. М., 2017. С. 510, 511.

² Россия в цифрах 2010. М., 2010. С. 209, 210; Россия в цифрах 2015. Росстат. М., 2015. С. 240, 241.

³ Россия в цифрах 2010. Краткий статистический сборник. Росстат. М., 2010. С. 236–240; Россия в цифрах 2015. Росстат. М., 2015. С. 264–268; Промышленность России 2014. Росстат. М., 2014. С. 189–195; Россия в цифрах 2017. Росстат. М., 2017. С. 234–237.

- обоснование основных реформ и программ, необходимых для достижения целей социально-экономического развития Российской Федерации;

- основные направления, мероприятия и механизмы реализации стратегии социально-экономического развития Российской Федерации.

Ограниченные рамки статьи не дают возможности рассмотреть сформировавшиеся подходы по всем вопросам, которые, согласно требованиям ФЗ № 172, должны в той или иной мере отражаться в стратегии долгосрочного социально-экономического развития. Кроме того, отмеченные документы, за исключением подготовленных в Минэкономразвития РФ сценарных условий нового долгосрочного прогноза, разрабатывались вне рамок регламента ФЗ № 172, что определяло свободный выбор авторами формата документов. В этой связи имеет смысл остановиться на главных проблемах, определяющих, с нашей точки зрения, стержень стратегии социально-экономического развития в предстоящей перспективе до 2030 г. и далее, вокруг которого выстраиваются требующие решения задачи и подходы, обеспечивающие достижение целевых установок развития.

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ

То, что за прошедшие четверть века России, несмотря на все издержки трансформационного периода, не удалось сократить исторический разрыв с ведущими экономиками мира по уровню и качеству жизни основных слоев населения, преодолеть технологическое отставание в гражданских секторах экономики, не означает, что такие цели недостижимы, а следовательно, и утопичны в качестве ориентиров для выстраивания реальной экономической политики. Анализ лучших мировых практик показывает, что при использовании адекватных инструментов такой политики страны добивались впечатляющих результатов, не только сокращая отставание в тех или иных сферах экономической деятельности, но и выходя на лидирующие экономические позиции (Япония, Южная Корея, КНР) [7].

Таким образом, и в перспективном периоде для России остаются актуальными две стратегические цели. Первая — существенно сократить за относительно короткие сроки (15–20 лет) разрыв с ведущими экономиками мира в уровне и качестве жизни широких слоев российских граждан. Вторая — преодолеть технологическое отставание от стран-лидеров и обеспечить технологическую конкурентоспособность

национального хозяйства с ведущими экономиками, т.е. стать одним из таких технологических лидеров.

Материальную основу для решения отмеченных задач формирует рост ВВП, выступающий в роли интегрального показателя масштабов экономической деятельности, среднегодовые темпы прироста которого характеризуют скорость развития экономики во времени. Это важно для формирования экономической политики, имеющей вполне конкретные временные измерения.

Естественно, что экономическое развитие имеет не только количественную сторону, но и качественную, особенно в контексте уровня и качества жизни, а также глобальной конкурентоспособности национальной экономики, о чем уже говорилось выше. Экономический рост не имеет смысла без улучшения уровня благосостояния людей, так же, как рост такого благосостояния невозможен без наращивания общего экономического потенциала национального хозяйства.

К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ ДВА ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Первый ориентируется на известное указание Президента РФ В. Путина о необходимости выхода к 2020 г. на среднегодовые темпы прироста российской экономики по уровню не ниже среднемировых (URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/5379>). Ориентировочно (в условиях прогнозируемых трендов развития мировой экономики) это должны быть темпы не ниже 3–3,5% среднегодового прироста ВВП на достаточно длительном временном тренде. На такие темпы экономической динамики ориентируются прогнозные документы Минэкономразвития и стратегия ЦСР. При таких темпах можно рассчитывать на рост объема ВВП России в 1,4 раза к 2030 г., однако они вряд ли смогут обеспечить значительное сокращение разрыва по уровню общего экономического развития (показателю ВВП на душу населения по ППС) от ведущих мировых экономик, а следовательно, по уровню и качеству жизни широких слоев российского населения.

Расчеты показывают, что при превышении среднегодовых темпов экономической динамики на 1% для преодоления двукратного разрыва по размеру душевого ВВП потребуются 70 лет. Если превышение будет составлять 2% — 35 лет; при 3%-ном превы-

шении — 25 лет; 4%-ном — 18 лет; 5%-ном — 15 лет. Естественно, оценки носят приблизительный характер, поскольку не учитывают демографический фактор, который, однако, в «старой Европе» и России имеет схожую направленность. Если предположить, что ФРГ как экономическому локомотиву ЕС удастся и впредь на долгосрочном временном тренде поддерживать среднегодовые темпы прироста ВВП на уровне до 2,5%, то экономика России, при среднегодовых темпах прироста ВВП на уровне 4,5%, сравняется с ФРГ по душевому ВВП к 2055 г.; при темпах среднегодового прироста ВВП на уровне 5,5% — к 2045 г., а при темпах экономической динамики на уровне 6,5% — к 2038 г.

Естественно, приведенные оценки имеют значение не с точки зрения статистических упражнений. При всей условности оценок они должны учитываться при формировании долгосрочной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации. При этом следует понимать, что речь должна идти о политическом выборе между необходимостью ускорения экономической динамики и целесообразностью сохранения сложившегося экономического равновесия со среднегодовыми темпами прироста ВВП на уровне 2–3% и консервацией всех сложившихся структурных диспропорций в российской экономике.

Как представляется, с учетом всего складывающегося комплекса геополитических и внутренних социально-экономических проблем, для России в качестве нижнего предела экономической динамики на предстоящие двадцать лет (2020–2040 гг.) следует ориентироваться на 4,5% среднегодового прироста ВВП, а целевого (желательного) — не ниже 5,5%, что позволит увеличить его объем за период 2020–2040 гг. в 2,9 раза и сравняться с ФРГ по уровню ВВП на душу населения к 2045 г. При среднегодовом приросте ВВП России на уровне 6% объем российского ВВП возрастет за 20 лет в 3,2 раза, что позволит поддержать долю российской экономики в мировом хозяйстве относительно формирующихся центров экономической мощи в лице Китая и Индии и догнать к 2040 г. ФРГ по уровню душевого ВВП.

Проблема экономического роста имеет комплексный многоаспектный характер — воспроизводственный, структурный, технологический, ресурсный, внешнеэкономический, институциональный. Отмеченные аспекты обладают внутренней связью и взаимозависимостью, что должно учитываться при формировании практической политики в контексте ускорения динамики национальной экономики.

Следует отметить, что к настоящему времени в экспертном сообществе, как у сторонников «свободной игры рыночных сил», так и в среде сторонников усиления государственного дирижизма, сложился консенсус по поводу необходимости увеличения роста эффективности функционирования существующих государственных институтов, регулирующих экономическую жизнь общества. И в предложениях ЦСР, и в Стратегии роста отмечается необходимость существенного сокращения административного давления на бизнес, реформирования судебной системы и правоохранительной деятельности, прозрачности распределения государственной поддержки субъектов экономической деятельности и допуска к государственным закупкам, кадровой реформы. Различия могут быть в деталях, тогда они будут уточняться специалистами по конкретным аспектам таких реформ.

В то же время, как представляется, структурный аспект экономического роста имеет первостепенное значение, поскольку формирует исходные представления о будущей материальной структуре экономики. Такая структура, в свою очередь, диктует требования к количеству и качеству необходимых технологических и кадровых ресурсов, инвестициям и их источникам, воспроизводственной и институциональной среде для их эффективного использования, т.е., по сути, формирует каркас будущей экономики.

СТРУКТУРНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

При анализе выступления А. Кудрина складывается впечатление, что подготовленная программа реформ не содержит конкретных приоритетов структурной модернизации российской экономики, а исходит из необходимости повышения совокупной факторной производительности на основе увеличения инвестиций в отрасли с наибольшим мультипликатором для прироста добавленной стоимости и роста несырьевого экспорта. Для выхода из состояния стагнации необходимо адекватное и быстрое переустройство государства и экономики. Соответственно, и структурные приоритеты развития российской экономики видятся в переходе в «постиндустриальную эру» высокотехнологичных услуг на основе широкого распространения информационных и цифровых технологий, а также биологических и когнитивных технологий. Необходимо перераспределение ресурсов в пользу человеческого капитала (образование и здравоохранение), что должно способствовать росту глобальной

конкурентоспособности человеческого потенциала страны и привлечению в Россию внешних инвестиций. Поскольку Россия отстает в технологическом лидерстве, то важным условием реализации такого сценария становится приток иностранных инвестиций и технологий, а нормализация отношений с «геополитическими партнерами» — необходимым условием реализации всей конструкции экономического роста [4, 6].

Такой подход основывается на необходимости вписываться в мировые тренды формирующейся новой технологической, экономической и социальной реальности, в которой цифровой капитал становится важнейшим фактором, определяющим различия в темпах экономического роста между странами. Целевой функцией предприятий и государства становится ориентация на «мировые рекорды» на глобальных рынках товаров и услуг, а структурные изменения в глобальном инвестиционном портфеле приводят к сближению капитальных и операционных затрат. В таких условиях главной функцией государства становится привлечение интеллектуального капитала и формирование пространства опережающего технологического регулирования для выхода частного сектора на передовые рубежи на глобальных рынках [6].

Вместе с тем восстановление и поддержание высоких темпов экономической динамики в контексте национальной экономической повестки, о которой говорилось выше, потребует формирования новых стабильных конкурентных рынков для развивающихся секторов национального хозяйства. Такие рынки могут быть ориентированы либо преимущественно на внутренний спрос в России, либо — за ее пределы. В этой связи вряд ли стоит рассчитывать на то, что оцифровывание сектора услуг или даже наращивание экспорта медицинских услуг и программного продукта смогут стать заметным драйвером экономического роста. Да и высококвалифицированные специалисты должны найти место для приложения своих знаний и способностей в национальной экономике, а не превращаться в «статью экспорта» для роста ВВП геополитических конкурентов.

С этих позиций структурные ориентиры Стратегии роста Столыпинского клуба представляются более сбалансированными. Они, по сути, охватывают все основные секторы национальной экономики: восстановление производства товаров широкого потребительского спроса; широкомасштабную модернизацию отраслей обрабатывающего сектора в целях существенного повышения производитель-

ности труда; модернизацию отраслей добывающего комплекса в направлении повышения степени переработки добываемых сырьевых ресурсов; новую индустриализацию и формирование «экономики будущего», а также жилищное строительство и инфраструктурное обустройство территории; развитие АПК.

Однако следует заметить, что выделение структурных приоритетов должно опираться на видение задач, решение которых обеспечит достижение целевых установок развития национальной экономики. В сложившихся условиях в качестве наиболее актуальных задач национальной экономической повестки могут быть выделены следующие:

- обеспечение высоких темпов экономической динамики, что предполагает масштабное расширение спроса на продукцию национальных производителей и его поддержание в течение длительного времени;
- преодоление технологической зависимости от основных конкурентов, повышение технологической конкурентоспособности и превращение страны в одного из мировых технологических лидеров;
- диверсификация экспортного потенциала национальной экономики, расширение товарной номенклатуры экспорта за счет высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью, что позволит снизить зависимость экспортных доходов от мировых цен на продукцию ТЭК.

Отмеченные задачи тесно взаимосвязаны, поскольку их решение предполагает проведение широкомасштабной реиндустриализации (восстановления промышленного потенциала) российской экономики на современной технологической основе. Однако с точки зрения конкретного товарного (следовательно, и отраслевого) наполнения каждое из направлений имеет свои особенности.

Как отмечалось выше, динамичный рост экономики должен опираться на устойчивый и возрастающий на длительном временном интервале внутренний или внешний спрос на продукцию национальных производителей. При этом масштабы такого потенциального спроса имеют определяющее значение. Расширение внутреннего спроса опирается на платежеспособность населения и инвестиционную активность в экономике. В таком контексте импортозамещение должно рассматриваться как потенциальный рынок для национальных производителей, целесообразность освоения которого в различных секторах зависит от их масштабов, а также влияния на развитие экономического потенциала страны.

Существующие структурные и технологические ограничения для динамичного масштабного наращивания экспорта на основе диверсификации товарной номенклатуры пока не позволяют рассматривать такое наращивание, как реальный фактор ускорения экономической динамики, что, естественно, не отменяет задачи поддержки экспорта широкой товарной номенклатуры. В таких условиях встает задача формирования масштабного внутреннего спроса, который сможет удовлетворяться, главным образом, за счет внутренней экономики [8].

Представляется, что в качестве таковой может выступать задача масштабного инфраструктурного обустройства страны, реализация которой будет осуществляться через ряд взаимосвязанных мегапроектов, направленных на заселение и обустройство национальной территории. При этом обустройство понимается в самом широком смысле: жилищная и гражданская инфраструктура, транспортная инфраструктура, экология и т.д.

Стержневым элементом (мегапроектом) может стать программа динамичного решения жилищной проблемы — удвоение за 20 лет жилищного фонда страны, что позволит довести уровень обеспеченности российских граждан жильем до уровня ведущих европейских стран, т.е. примерно 40 кв. м на человека.

В основе такой программы должно лежать развитие современного малоэтажного жилищного строительства на выделяемых территориях вдоль важнейших автомобильных магистралей и скоростных ЖД между крупными административными центрами. Суть стратегии состоит в том, чтобы прекратить стягивать население в крупнейшие мегаполисы, как это происходит в настоящее время, а начать экономически осваивать территорию страны. Необходимо не экономить на инфраструктуре, а рассматривать ее развитие как локомотив длительного и устойчивого экономического роста. Такая система расселения может опираться на городские поселения от 5–10 тыс. жителей, располагаемые между крупными городами южного пояса Сибири.

Инструментом реализации такой стратегии может стать социальная ипотека для граждан, жилищные условия которых не отвечают современным стандартам. Для реализации целевых ориентиров программы ввод общей площади жилья в стране должен быть доведен минимум до 150 млн кв. м в год, т.е. увеличен в 1,8 раза по сравнению с 2015 г. Программа обустройства поможет задействовать имеющиеся резервные мощности стройиндустрии и трудовые

ресурсы невысокой квалификации, сгенерировать рост спроса на стройматериалы, продукцию металлургии, строительную технику и транспортные средства. Учитывая масштабы страны, невысокий уровень обеспеченности жильем и инфраструктурной обустроенности территории, реализация такой программы может стать драйвером роста на несколько десятилетий. При этом важно, что инвалютная составляющая (доля в затратах) реализации такой программы должна быть невысокой.

Программа инфраструктурного обустройства страны должна опираться на перспективную рациональную схему территориальной организации развития производственного потенциала и расселения населения, которые, в свою очередь, должны учитывать стратегии и программы развития и размещения важнейших секторов национального хозяйства. Отметим, что в советский период аналогичная задача решалась в рамках Генеральной схемы развития и размещения производительных сил СССР на пятнадцатилетний период как основного предпланового документа для обоснования инвестиционной программы следующего за текущим пятилетнего плана. Схема разрабатывалась Советом по изучению производительных сил (СОПС) Госплана СССР с привлечением всех союзных отраслевых министерств (кроме отраслей ВПК) и госпланов союзных республик.

РЕСУРСЫ ДЛЯ «ЗАТУХАЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ»

Другим приоритетом структурной политики в предстоящий период должна стать технологическая модернизация производственного потенциала. Произшедшая в России в 90-е гг. деградация промышленного потенциала в наибольшей степени коснулась машиностроительного комплекса и прежде всего производства машин и оборудования для различных секторов национальной экономики. При этом важно иметь в виду, что именно качественный уровень промышленного оборудования формируют технологический уровень продукции, а следовательно, и конкурентоспособности широкого круга отраслей национального хозяйства. Улучшение качественных характеристик промышленного оборудования является важнейшей сферой инновационной деятельности. С другой стороны, реализация технологических инноваций в различных отраслях национального хозяйства требует применения адекватного (как правило, инновационного) технологического обо-

рудования. Следовательно, масштабное сокращение объемов выпуска и возрастание доли импорта в используемом в России парке промышленного оборудования формируют основу для роста технологической зависимости страны и ослабления потенциала для реализации собственных инновационных разработок, требующих, как правило, нового технологического оборудования.

В докризисном 2013 г., когда еще наблюдался рост экономики, по данным Росстата, импорт в Россию машин, оборудования и транспортных средств из стран дальнего зарубежья составил 140 млрд долл. США, или 50,8% от общего объема импорта по данной группе стран. При этом российский экспорт машин, оборудования и транспортных средств в страны дальнего зарубежья составил в 2013 г. лишь 16,4 млрд долл. США, или 3,6% от общего объема российского экспорта в эти страны, увеличившись до 18 млрд долл. США по результатам 2015 г. Таким образом, Россия оставалась чистым импортером машин и оборудования различного назначения из стран дальнего зарубежья с отрицательным сальдо в размере порядка 125 млрд долл. США⁴. По результатам 2016 г., объем импорта машин, оборудования и транспортных средств сократился до 81,8 млрд долл. США, что составило 50,2% от общего объема импорта из стран дальнего зарубежья. При этом объем российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств в страны дальнего зарубежья возрос до 18 млрд долл. США, что увеличило долю данной товарной группы с 3,7 до 7,3% от общего объема экспорта в страны дальнего зарубежья. Отметим при этом, что общий объем российского экспорта в страны дальнего зарубежья сократился с 452 до 248 млрд долл. США, или на 45%⁵.

Если сравнивать объемы импорта машин и оборудования из стран дальнего зарубежья с объемами национального производства аналогичных видов продукции (машины и оборудование, электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, транспортные средства и оборудование), то в 2016 г. доля импорта по стоимости сократилась с 79 до 74,7% по отношению к объемам внутреннего производства (отгруженной продукции), а с учетом импорта машин и оборудования из стран СНГ — с 87 до 78,9%⁶.

⁴ Россия в цифрах 2014. Краткий статистический сборник. Росстат. М., 2014. С. 529, 531, 532, 534.

⁵ Россия в цифрах 2017. Росстат. М., 2017. С. 484–491.

⁶ Рассчитано на основе данных: Россия в цифрах 2014. Росстат. М., 2014. С. 264, 266, 268.

В результате доля импорта на внутреннем рынке по рассматриваемой товарной группе составила 44% против 45,3% в 2013 г.⁷

Разумеется, что не весь объем импорта, отражаемый Росстатом в рассматриваемой товарной позиции (машины, оборудование и транспортные средства), может относиться к инвестиционным товарам. Анализ таможенной статистики, с определенной долей погрешности, позволяет определить масштабы импорта машин и оборудования неинвестиционного назначения из стран дальнего зарубежья, доля которого составляет порядка трети от общего объема импорта по данной товарной группе.

В сложившихся условиях фактор капитала (в вещественной форме инвестиционного оборудования) выступает основным ограничением ускорения экономического роста российской экономики при высоком уровне обеспеченности энергетическими и сырьевыми ресурсами и достаточно емком внутреннем рынке Евразийского экономического пространства. Если рассматривать сценарий перехода на устойчивый экономический рост с высокими темпами экономической динамики, то он потребует, прежде всего, увеличения инвестиционной активности минимум до 30% ВВП, т.е. прироста объема инвестиций на 11 трлн руб. в год в ценах 2016 г., из которых около 5 трлн руб., или 82,4 млрд долл. США, должны составлять машины и оборудование. В условиях реализации такого сценария экономического развития общая потребность в машинах и оборудовании инвестиционного назначения может быть оценена в 11,1 трлн руб., что в 2,4 раза превышает объем их национального производства в 2016 г., а потенциал импортозамещения по оборудованию инвестиционного назначения — 6,5 трлн руб. (в ценах 2016 г.)⁸. Кроме того, не менее 1,5 трлн руб. может составлять потенциал импортозамещения от локализации производства комплектации для автомобильной промышленности и производства бытовой техники длительного пользования. Таким образом, на основе импортозамещения инвестиционного оборудования может быть сформирован достаточно емкий рынок (спрос) на широкую номенклатуру промышленной продукции, удовлетворение которого должно способствовать росту общей экономической динамики и стать важнейшим направлением широ-

⁷ Рассчитано на основе данных: Россия в цифрах 2017. Росстат. М., 2017. С. 484–489.

⁸ Рассчитано на основе данных: Россия в цифрах 2017. М., 2017. С. 33, 423.

комасштабной реиндустриализации и диверсификации (новой индустриализации) промышленного потенциала России.

Такое импортозамещение может осуществляться в направлении структурной вертикальной и горизонтальной «достройки» сложившихся отраслей основной специализации российской экономики (ТЭК, химия и нефтегазохимия, АПК, лесное хозяйство и лесопереработка, оборонная промышленность) с учетом потребностей других государств формируемого Евразийского экономического Союза (ЕАЭС) для повышения их структурной сбалансированности и устойчивости развития [8].

Следует отметить, что особенностью предстоящего долгосрочного периода экономического развития страны станет усиление ограничений для экономического роста со стороны трудовых ресурсов в связи с неблагоприятными демографическими трендами, которые носят долгосрочный характер. Таким образом, для России в предстоящем долгосрочном периоде темпы экономической динамики будут непосредственно зависеть от темпов роста производительности труда. Если страна активно вступит на путь реиндустриализации и масштабной технологической модернизации производственного аппарата в различных секторах экономики, то возникнут существенные тренды по высвобождению работников и потребность в повышении их квалификации и смене профессий.

Динамичное наращивание объемов выпуска в секторе производства машин и оборудования должно способствовать преодолению технологической зависимости базовых отраслей российской экономики, что предполагает активизацию деятельности научно-технического потенциала и создание собственных промышленных производств, позволяющих обеспечить технологическую независимость страны от внешних поставщиков по номенклатуре продукции, необходимой для обеспечения допустимого уровня жизнедеятельности и безопасности. Следует также иметь в виду, что самодостаточность в производстве инвестиционного оборудования вызовет масштабный мультипликационный эффект в экономике, расширив внутренние инвестиционные возможности для развития основных отраслей национального хозяйства, включая такие приоритетные для экономического роста отрасли, как сельское хозяйство и строительство. Российский рубль получит дополнительное товарное обеспечение в важнейшем для экономического роста секторе экономики, что расширит его эмиссионную базу, сократив зависи-

мость динамики развития от внешних источников финансирования.

Разумеется, удовлетворение потенциального спроса внутреннего рынка требует наращивания выпуска соответствующих объемов конкурентной продукции с учетом соотношения цена-качество. Эта задача не может быть решена лишь на основе улучшения общей инвестиционной среды, а требует реализации активной промышленной политики — целевого проектного подхода с выходом на формирование и реализацию конкретных инвестиционных проектов по развитию новых производственных мощностей в различных отраслях промышленности, включая и новые индустрии на основе прорывных технологий. Реализация такого подхода предполагает, прежде всего, изменение характера программных документов развития промышленности с концептуального (общие цели и параметры, совершенствование общих условий и стимулирования инвестиционной деятельности) на проектный, когда целевые параметры развития подкрепляются конкретными инвестиционными проектами, предлагаемыми для реализации частному бизнесу [9].

Вместе с тем в среднесрочной и долгосрочной перспективе повышение глобальной конкурентоспособности российской экономики связано не только и даже не столько с импортозамещением в секторе производства машин и оборудования, а также современных приборов, но и с формированием глобальных рынков новых инновационных товаров. Если рассматривать общемировую тенденцию, то расширение спроса на основе формирования новых продуктовых глобальных рынков и новых индустрий будет связано с развитием прорывных технологий нового технологического уклада, так называемых НБИК (нано-, био-, информационных и когнитивных) технологий и производством широкого спектра товаров на их основе [10]. В таком контексте долгосрочные перспективы роста конкурентоспособности российской экономики связаны с динамичным формированием новых индустрий (ядра производств), связанных, в свою очередь, с внедрением НБИК-технологий и продвижением на внешние рынки прорывной инновационной продукции, что должно обеспечить рост глобальной конкурентоспособности национального хозяйства и способствовать диверсификации экспортной базы национальной экономики. Таким образом, в контексте масштабной диверсификации экспортной базы российской экономики приоритетные направления структурной модернизации лежат

в плоскости формирования новых продуктовых рынков на основе научно-технологических приоритетов, практическая реализация которых должна приводить к возникновению ядра промышленных производств, основанных на новых перспективных технологиях. При реализации такой модели инновационного роста структурные приоритеты промышленного развития выстраиваются на основе научно-технологических приоритетов, как завершающий этап инновационного процесса. Собственно такой процесс зарождения и формирования новых секторов промышленности и определяет содержание понятия «новая индустриализация». Следует также иметь в виду, что необходимость сохранения в России на длительную перспективу самодостаточного оборонно-промышленного комплекса требует наращивания технологических компетенций и производственных мощностей по широкому спектру направлений нового технологического уклада. В какой мере станет возможным и целесообразным осуществлять трансферт технологий в гражданский сектор, в каких масштабах наращивать мощности производств нового технологического уклада для гражданского сектора экономики — надо решать конкретно, применительно к различным технологиям и продуктам в зависимости от обеспечения их конкурентоспособности на внутреннем и глобальных рынках.

Таким образом, в сложившихся в современной России условиях структурный разворот национальной промышленности должен опираться на выбор рационального соотношения между наращиванием выпуска продукции перспективного технологического уклада для позиционирования на перспективных глобальных рынках и широкомасштабной модернизацией отраслей обрабатывающего сектора, прежде всего — машиностроения и современного приборостроения, формирующих технологический уровень основных секторов российской экономики.

РЕСУРСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Особенностью предстоящего долгосрочного периода экономического развития страны станет усиление ресурсных ограничений для экономического роста. Такие ограничения касаются как трудовых ресурсов (в силу складывающейся демографической ситуации), так и капитальных ресурсов в овеществленной (машины и оборудование) и финансовой формах. Выше уже отмечалось, что нет оснований рассчитывать на благоприятное изменение внешнеэкономической ситуации и притока

«легких» валютных ресурсов в страну, что осложнит получение капитальных ресурсов (машин и технологического оборудования) с внешних рынков. Такие условия диктуют необходимость повышения эффективности использования основных факторов воспроизводственного процесса в формируемой модели экономического роста.

Опасения в отношении ограничений по труду связаны с предположением, согласно которому увеличение производственных мощностей сопряжено с необходимостью соответствующего увеличения численности занятых. На самом деле, должны происходить два противоположных процесса. С одной стороны, увеличение производства действительно требует увеличения численности работников. С другой — рост технологического уровня предприятий ведет к увеличению производительности труда и экономии рабочей силы при увеличении требований к ее квалификации. Отметим, что в ведущих экономиках мира переход к новому технологическому уровню (индустриализация 4.0) связывают с масштабным высвобождением рабочей силы, и проблема занятости приобретает совсем иной смысл.

Для России в предстоящем долгосрочном периоде темпы экономической динамики будут непосредственно зависеть от темпов роста производительности труда. Если страна активно вступит на путь реиндустриализации и масштабной технологической модернизации производственного аппарата в различных секторах экономики, то возникнут существенные тренды высвобождения работников и потребность в повышении квалификации и смене профессий. Вопрос в том, как сбалансированы эти две тенденции в экономике в целом — по отраслям и регионам.

Кроме того, на первоначальном этапе увеличению численности занятых в производстве могут способствовать: вовлечение в производство безработных и снижение их численности до уровня естественной безработицы; увеличение численности работающих пенсионеров в связи с ростом численности населения в возрасте старше трудоспособного; увеличение пенсионного обеспечения при более позднем выходе на пенсию; постепенное увеличение возраста выхода на пенсию; повышение величины страхового стажа для получения трудовой пенсии. Вместе с тем при принятии решения о повышении возраста выхода на пенсию необходимо учитывать целый ряд факторов, прежде всего — оценку перспективного состояния баланса трудовых ресурсов с учетом возможного высвобождения работающих в результате широ-

комасштабного обновления производственного капитала.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Вывод экономики на целевые ориентиры в 6–7% годового прироста на длительном временном тренде потребует доведения за три — пять лет доли инвестиций до 30% ВВП с их последующим динамичным наращиванием с темпами не ниже общеэкономической динамики. По масштабам ВВП в 2015 г. это означало бы прирост инвестиций в нефинансовые активы в размере 9,7 трлн руб., или увеличение их роста в 1,6 раза. Из этой суммы не менее 40% должно приходиться на машины и оборудование, в которых доля импорта составляет около 50%, т.е. общая доля импорта в инвестициях в нефинансовые активы должна составлять не менее 20%. В результате дополнительная потребность в валютном обеспечении инвестиционного процесса может быть оценена на уровне не менее 32 млрд долл. США год с последующим ежегодным приростом на уровне 7–9%. Обеспечить такой рост инвестиций за счет внешних источников представляется нереальным, даже при устранении геополитической конфронтации с потенциальными партнерами и достижении идеальных значений индикаторов состояния финансовой стабильности — темпа инфляции, уровня и темпов роста государственного долга. Таким образом, при переходе к политике активной поддержки экономического роста финансовое обеспечение инвестиционной деятельности становится одной из ключевых проблем денежной политики. Ее решение за счет государственных (бюджетных) ресурсов в рыночной экономике невозможно, как в силу естественных ресурсных ограничений бюджетной системы, так и экономического содержания процесса, бюджетные инвестиции воспроизводят государственную собственность, снижением доли которой постоянно озабочены МВФ и российское правительство. Косвенная поддержка экономического роста при помощи бюджетных средств может осуществляться через инвестиции в уставной капитал институтов развития (специализированные банки и фонды) и целевые ограничения налоговых сборов с условием их трансформации в капитальные вложения, а также при субсидировании за счет бюджета части процентной ставки для заемщиков некоторых отраслей экономики.

В России масштабная поддержка инвестиционного процесса мерами денежно-кредитной по-

литики ограничивается состоянием финансовой сферы страны, — в течение последних пятнадцати лет, прошедших после трансформационного спада, так и не удалось восстановить условия, приемлемые для поддержания динамичного роста экономики, прежде всего — цену кредитных ресурсов. Уровень такой цены должен быть меньше показателя рентабельности деятельности в отраслях обрабатывающего сектора экономики, развитие которых должно формировать основные направления структурной модернизации экономики (7–10% рентабельности продаж). Это, в свою очередь, диктует требования к ставке инвестиционного кредита, не превышающей 6–8% годовых на длительный срок (сейчас 12–14%). Соответственно, ключевая ставка ЦБ, к которой привязаны ставки по другим операциям ЦБ (прежде всего, по предоставлению ликвидности банкам), должна быть еще несколько ниже, но не ниже показателя уровня инфляции. Поэтому для ЦБ уровень инфляции является важнейшим индикатором для формирования основных направлений денежно-кредитной политики (ДКП), а таргетирование инфляции и снижение ее до уровня 4% в 2017 г. провозглашено основным приоритетом такой политики. Правда, даже при достижении уровня инфляции ниже 4%, не понятно, каким образом ЦБ начнет насыщать экономику финансовыми ресурсами в интересах финансирования динамичного наращивания инвестиционного процесса.

Понимая, что стандартные механизмы рефинансирования не позволяют преодолеть экономический спад, и ставки держатся на слишком высоком уровне, ЦБ уже в течение нескольких лет использует специальные механизмы долгосрочного рефинансирования с целью поддержки ряда приоритетных секторов экономики. Однако масштабы такого финансирования исчисляются десятками миллиардов рублей и не могут сыграть заметную роль для существенного наращивания инвестиционной деятельности в масштабах всей экономики.

Теоретически масштабы кредитной эмиссии могут быть существенно расширены, когда ЦБ под гарантии государства (определенные ценные госбумаги со сроком погашения 15–20 лет) кредитует специализированные институты развития, которые, в свою очередь, кредитуют на льготных условиях приоритетные инвестиционные проекты различных секторов национальной промышленности. Льготные условия касаются цены кредита и срока, на который предоставляется кредит. Поскольку речь идет, прежде всего, о кредитовании обрабатывающего сектора

промышленности, цена кредита должна ориентироваться на рентабельность проекта, а срок — на период создания и окупаемости создаваемых мощностей, т.е. кредит — на срок не менее 5–6 лет под 5–7% годовых, а в отдельных случаях и меньше. Финансирование осуществляется по схеме государственно-частного партнерства, т.е. совместного участия в реализации проекта государственного института развития и частного инвестора. Доля льготного кредита не превышает определенную часть (например, половину) стоимости проекта и используется на закупку оборудования.

По сути, речь идет о формировании специально инвестиционного контура для финансирования конкретных опорных проектов — локомотивов — через институты развития, в качестве которых могут выступать как государственные банки и фонды, так и негосударственные, при определенной системе контроля за движением получаемых от ЦБ кредитных ресурсов. Такая схема достаточно успешно использовалась в мировой экономической практике в послевоенной Японии, Южной Корее, Сингапуре, позднее — в КНР [11].

Отдельные элементы такой системы уже сформированы в России. Создан институт развития, в роли которого выступает Внешэкономбанк, сформирован Фонд развития промышленности, о котором уже упоминалось выше. Собственно, такую модель денежно-кредитной политики и предлагает реализовать Столыпинский клуб в своей программе «Стратегия роста» [12], против которой выступают не только А. Кудрин и финансово-экономический блок российского правительства, но и большая часть экспертного сообщества, ориентированного на сформировавшийся в 80-е гг. идеологический мейнстрим в духе «Вашингтонского консенсуса».

Оппоненты эмиссионной политики, предлагаемой в Стратегии роста, справедливо указывают на возникающие риски [13, 14]. Действительно, при масштабном развитии предлагаемой эмиссионной схемы необходимо учитывать ряд серьезных условий и рисков и предусмотреть меры по их преодолению.

Во-первых, необходимо учитывать риск ускорения инфляции как следствие «финансового форсажа», хотя зависимость российской инфляции от роста денежной массы не так очевидна. Так, например, в период экономического роста в 2000–2007 гг. ежегодный рост денежной массы в среднем превышал 40%, а темпы инфляции из года в год снижались. Годовой прирост потребительских цен снизился с 20,2% в 2000 г. до 9% в 2006 г., т.е. при высоких темпах роста

денежной массы инфляция замедлялась. Одним из важных факторов, позволивших в этот период смягчить влияние стремительного роста денежной массы на цены, явилось укрепление рубля по отношению к доллару. В условиях же экономического спада, когда происходит девальвация, рост денежной массы замедляется, а инфляция, наоборот, ускоряется, ибо в это время она определяется прежде всего ростом обменного курса инвалюты. Так было в 2008 г., это же повторилось и в 2014 г. когда денежная масса выросла всего на 2,2%, а цены — на 11,4%.

Вместе с тем целевая кредитная эмиссия нацелена на финансирование инвестиционного процесса, но часть финансовых средств, естественно, будет расходоваться на прирост фонда оплаты труда и увеличивать платежеспособный спрос, который нуждается в товарном обеспечении.

Таким образом, структурная политика экономического роста должна предусматривать увеличение товарного покрытия прироста доходов населения. Реализация широкомасштабной программы жилищного строительства на основе доступной ипотеки как один из важнейших структурных приоритетов, о чем уже говорилось выше, существенно повысит у населения мотивацию к сбережениям, что может сдерживать рост потребительского спроса и инфляцию.

Во-вторых, необходимо понимать, что масштабное наращивание кредитной эмиссии означает постоянное рефинансирование институтов развития, поскольку на отдачу от реализации инвестиционного проекта промышленного назначения вряд ли стоит рассчитывать ранее, чем через пять-шесть лет. По крупным инфраструктурным проектам возврат денег может растянуться на десятилетия, что требует периодической докапитализации институтов развития. Пример Внешэкономбанка достаточно симптоматичен.

Использование кредитной эмиссии «по-крупному», на триллионы инвестиционных рублей, способно в течение пятилетия увеличить внутренний долг по отношению к ВВП еще на 25%. Однако сам по себе этот индикатор финансовой системы важен в основном для международных рейтингов, внешних заимствований и привлечения инвестиций со стороны международных финансовых институтов.

Наращивание внутреннего долга за счет возвратных кредитов уже содержит включенный в систему механизм его погашения, хотя определенный процент невозврата ресурсов следует ожидать. Минимизация таких потерь будет зависеть от качества

проработки программ и проектов для целевого проектного финансирования и прозрачности хода их реализации. Как представляется, формирование эффективных механизмов целевой кредитной эмиссии и их встраивания в общую систему реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития и программ развития отдельных секторов экономики потребует определенного времени.

В-третьих, в рассматриваемой модели финансовой поддержки экономического роста особого внимания заслуживает курсовая и валютная политика. Учитывая высокую зависимость как российской экономики в целом, так и инвестиционного комплекса от импорта, расширение масштабов инвестиционной деятельности существенно увеличит спрос экономики на валюту. При сложившейся в России доли импорта в инвестициях их увеличение на каждый 1 млрд руб. будет генерировать дополнительный спрос на валюту в размере не менее 3–4 млн долл. США (при курсе 60 руб. за 1 долл. США). По мере развития процессов структурной перестройки экономики и импортозамещения иностранного технологического оборудования эта доля может снижаться, но заметные изменения, скорее всего, могут наступить не раньше, чем через пять лет после начала реализации динамичной политики структурной модернизации российской экономики.

Таким образом, в рассматриваемой модели эмиссионной политики валютные ресурсы экономики выступают важнейшим ограничителем масштабов целевой кредитной эмиссии, а их накопление в интересах поддержания экономического роста — первоочередной задачей валютной политики. Такая политика, прежде всего, должна ориентироваться на снижение волатильности обменного курса. При большой доле импорта в российской экономике рост курса инвалюты прямо ведет к росту цен, причем не только импортных товаров, но и отечественных, а возврат его на прежний уровень не ведет к такому же возврату цен — укрепление рубля в меньшей степени влияет на их снижение. У населения и юридических лиц также усиливается стимул к переводу сбережений в инвалюту, для ослабления которого коммерческие банки вынуждены повышать ставки по депозитам и, соответственно, по кредитам. Резкие колебания курса неблагоприятны и для разработки инвестиционных проектов, ибо усиливают экономическую неопределенность.

Таким образом, необходимо вернуться к управляемому обменному курсу, ограничивая диапазон его колебаний с помощью валютных интервенций.

Такие ограничения позволят успешнее использовать денежно-кредитную политику для поддержки экономического роста, снижения процентных ставок, без чего невозможно стимулировать экономический рост. В этой связи целесообразно критически оценить сформировавшиеся в стране чрезмерно либеральные правила валютных операций и ввести разумные ограничения на такие операции, не связанные с обслуживанием внешнеторгового оборота и инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики.

Однако главным условием успешной реализации предлагаемой Столыпинским клубом схемы финансирования динамичного экономического роста является то, что ее объемы должны ограничиваться масштабами имеющихся в экономике реальных инвестиционных ресурсов (оборудование, сырье и материалы, валютные ресурсы, направляемые на поддержку инвестиционного процесса) для отобранных инвестиционных проектов, с минимизацией импортной составляющей. В такой эмиссионной схеме ЦБ, по сути, выделяет кредитные ресурсы под товарное обеспечение реализуемых инвестиционных проектов. Это означает, что среднесрочные и текущие эмиссионные планы ЦБ должны опираться на достаточно обоснованный инвестиционный план развития, который разрабатывается за рамками финансового контура.

Такой план может формироваться на основе приоритетных проектов, разрабатываемых в ходе составления программ развития различных секторов национального хозяйства, что предусмотрено действующим законодательством. В свою очередь, такие программы должны быть достаточно скоординированы между собой и обеспечивать как формирование новых рынков инновационной продукции, так и устойчивость и сбалансированность развития экономики на основе импортозамещения и инфраструктурного обустройства страны. При этом важно понимать, что успех реализации предлагаемой схемы кредитной эмиссии зависит от выбора объектов кредитования и того мультипликативного эффекта, который такие инвестиционные объекты будут оказывать на экономический рост.

Для реализации такой финансовой модели необходим целый комплекс мер по обеспечению прозрачности функционирования денежных потоков, формированию затрат и результатов, ограничению валютных спекуляций и утечки капиталов за рубеж. Это потребует иного качества содержательной работы соответствующих государственных институ-

тов, прежде всего, министерств отраслевого блока и структур, отвечающих за развитие конкретных секторов экономики. Таким образом, смена эмиссионного механизма не может реализовываться без изменения общей идеологии и практики управления экономическим развитием страны.

Экономика России, действительно, оказалась перед угрозой затяжной стагнации со всеми вытекающими геополитическими и социальными рисками. Преодоление сложившегося негативно-

го тренда на основе сохранения прежнего курса экономической и финансовой политики вряд ли возможно в принципе. Изменения также таят серьезные риски, но вряд ли такие риски опаснее рисков стагнационной «стабильности». Выбор в таких случаях, как обычно, носит политический характер, который лежит за рамками экономического анализа, но должен основываться на взвешенном балансе желаемого эффекта рисков и угроз.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 15–02–00226).

ACKNOWLEDGMENTS

The work was completed with financial support from the Russian Foundation for Basic Research (project No. 15–02–00226).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- Белановский С. А., Дмитриев М. Э., Комаров В. М., Комин М. О., Коцюбинский В. А., Никольская А. В. Анализ факторов реализации документов стратегического планирования верхнего уровня. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Report-on-strategy.pdf>.
- Шаститко А. Е., Павлова Н. С., Кудрин А. Л., Мелешкина А. И., Фатихова А. Ф. Основные направления защиты конкуренции. Доклад ЦСР. URL: http://csr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Doklad_konkurenciya.pdf.
- Сальникова В. А., Апонкин А. Ю., Галимов Д. И., Гнидчеко А. А., Голощапова И. О., Михеева О. М., Рыбалка А. И., Шухгалтер М. Л. Анализ важнейших структурных характеристик производственных мощностей обрабатывающей промышленности России. Доклад ЦСР. URL: http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/01/Doklad_promyshlennye-moshhnosti.pdf.
- Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалов В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ. Доклад ЦСР. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf>.
- Данилов О. А., Абрамов А. Е., Буклемишев О. В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора. Доклад ЦСР. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/07/Report-Financial-markets-v2-web.pdf>.
- Княгинин В. Н., Идрисов Г. И., Кузьмина А. С., Рожкова Е. С., Санатов Д. В., Султанов Д. К. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/novaya-tehnologicheskaya-revolutsiya-2017>.
- Стадвелл Д. Азиатская модель управления: удачи и провалы самого динамичного региона в мире. М.: Альпина Паблшер, 2017. 322 с.
- Филатов В. И. Импортзамещение и формирование новой модели экономического роста российской экономики // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 2. С. 76–86.
- Ленчук Е. Б., Власкин Г. А., Филатов В. И. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики // Федерализм. 2014. № 1. С. 19–46.
- Казанцев А. К., Киселев В. Н., Рубвальтер Д. А., Руденский О. В. NBIC- технологии: Инновационная цивилизация XXI века. М.: ИНФА-М, 2012. 384 с.
- Миркин Я. М., Кудинова М. М., Левченко А. В., Бахтараева К. Б., Жукова Т. В., Бунатян А. Г. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика. М.: МАГИСТР, 2015. 496 с.
- Титов Б., Широ А. Стратегия роста для России // Вопросы экономики. 2017. № 12, С. 24–39.
- Идрисов Г., Мау В., Божечкова А. В поисках новой модели экономического роста // Вопросы экономики. 2017. № 12. С. 5–23.

- Кудрин А., Горюнов Е., Трунин П. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность // Вопросы экономики 2017. № 5. С. 5–28.

REFERENCES

- Belanovskij S. A., Dmitriev M. E., Komarov V. M., Komin M. O., Koczyubinskij V. A., Nikol'skaya A. V. Analysis of Factors for Implementation of Documents of Strategic Planning of the Top Level. Report of CSR. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Report-on-strategy.pdf> (In Russ.).
- Shastitko A. E., Pavlova N. S., Kudrin A. L., Meleshkina A. I., Fatixova A. F. The main directions of competition protection. Report of CSR. URL: http://csr.ru/wp-content/uploads/2016/12/Doklad_konkurenciya.pdf (In Russ.).
- Sal'nikov V. A., Aponkin A. Yu., Galimov D. I., Gnidcheko A. A., Goloshhapova I. O., Mixeeva O. M., Ry'balka A. I., Shuxgal'ter M. L. Analysis of the most important structural characteristics of production capacities of the manufacturing industry in Russia. Report of the CSR. URL: http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/01/Doklad_promyshlennye-moshhnosti.pdf (In Russ.).
- Auzan A. A., Avdienkova M. A., Andreeva D. A., Baxtigaraeva A. I., Bryzgalin V. A., Butaeva K. O., Veber Sh., Davy'dov D. V., Zolotov A. V., Nikitin K. M., Nikishina E. N., Pripuzova N. A., Stavinskaya A. A. Sociocultural factors of innovative development and successful implementation of reforms. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf> (In Russ.).
- Danilov O. A., Abramov A. E., Buklemishev O. V. Reform of financial markets and non-banking financial sector. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/07/Report-Financial-markets-v2-web.pdf> (In Russ.).
- Knyagin V. N., Idrisov G. I., Kuz'mina A. S., Rozhkova E. S., Sanatov D. V., Sultanov D. K. A new technological revolution: challenges and opportunities for Russia. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/novaya-tehnologicheskaya-revolutsiya-2017> (In Russ.).
- Studwell J. How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region. Moskva: Al'pina Pablisher; 2017, 322 p.
- Filatov V. I. Import substitution and formation of a new economic growth model in the Russian economy. Vestnik Instituta ekonomiki RAN = Bulletin of the Institute of Economics RAS. 2015;2:76–86. (In Russ.).
- Lenchuk E. B., Vlasikin G. A., Filatov V. I. New industrialization as a condition for transition to an innovative development model of the Russian economy. Federalizm = Federalism. 2014;1:19–46. (In Russ.).
- Kazancev A. K., Kiselev V. N., Rubval'ter D. A., Rudenskij O. V. NBIC-technologies: The innovative civilization of the XXI century. Moscow: INFRA-M; 2012, 384 p. (In Russ.).
- Mirkin Ya. M., Kudinova M. M., Levchenko A. V., Baxtaraeva K. B., Zhukova T. V., Bunatyan A. G. Financial strategies of economic modernization: world practice. Moscow: Magistr; 2015, 496 p. (In Russ.).
- Titov B., Shirov A. Strategy of growth for Russia. Voprosy` ekonomiki = Economic Issues. 2017;12:24–39. (In Russ.).
- Idrisov G., Mau V., Bozhechkova A. Searching for a new growth model. Voprosy` ekonomiki = Economic Issues. 2017;12:5–23. (In Russ.).
- Kudrin A., Goryunov E., Trunin P. Stimulative monetary policy: Myths and reality. Voprosy` ekonomiki = Economic Issues. 2017;5:5–28 (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Борисовна Ленчук — доктор экономических наук, директор Института экономики РАН, Москва, Россия

lenchuk@transecon.ru

Владимир Иванович Филатов — кандидат экономических наук, заведующий Центром Института экономики РАН, Москва, Россия

vladimir_filatov@mtu-net.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elena B. Lenchuk — Doctor of Economics, Director of Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia

lenchuk@transecon.ru

Vladimir I. Filatov — Ph.D. in Economy, Head of Department of Institute for Economy, RAS, Moscow, Russia

vladimir_filatov@mtu-net.ru

Влияние качественных изменений структуры экспорта товаров на экономический рост в России в 2014–2016 гг.

П. А. Бирюков,
НИУ ВШЭ, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-2532-7646>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Вслед за последними публикациями ведущих российских экономистов автор рассматривает влияние внешних факторов в 2014–2016 гг. на качество структуры российского экспорта товаров и экономический рост России в целом через призму «голландской болезни».

Цели. Перед исследованием была поставлена задача — прояснить, улучшается ли качество структуры экспорта и становится ли модель экономического роста России более устойчивой после событий 2014–2016 гг.

Методы. К данным, полученным из официальных публичных источников, были применены статистические методы, что позволило применить ряд авторских наработок. Вниманию читателя представлены авторские подходы в области агрегации товарных групп и направлений внешнеторговой деятельности, а также в области оценки градиента привлекательности инвестиций по отраслям. Применение предложенных методик позволяет вывести качественные индикаторы нерентного экспорта и оценить его влияние на характер экономического роста в стране.

Результаты. Автор показывает, что без учета некоторых важных проявлений конъюнктуры рентных рынков получаемые оценки могут быть сильно искажены. В результате главным итогом данного исследования является подтверждение гипотезы о том, что события 2014 г. подтолкнули экспорт РФ в сторону улучшения качества его структуры в рамках заданных определений. Отталкиваясь от данных результатов и некоторых других публикаций, автор делает вывод о том, что у экономики РФ появились предпосылки для перехода к качественному экономическому росту. Количественная оценка перехода к новой модели экономического роста потребует дальнейших исследований по теме.

Ключевые слова: модель экономического роста; голландская болезнь; структурные изменения; фундаментальные факторы; нерентный экспорт; градиент финансовой привлекательности отраслей; влияние конъюнктуры сырьевых рынков.

Для цитирования: Бирюков П. А. Влияние качественных изменений структуры экспорта товаров на экономический рост в России в 2014–2016 гг. // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 22–35.

Impact of Quality Changes in Merchandise Exports on the Russian Economic Growth in 2014–2016

P. A. Biryukov,
Higher School of Economics, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-2532-7646>

ABSTRACT

Subject. After the recent papers of leading economists on the Russian economy, the Author examines the influence of external factors of 2014–2016 on the merchandise export structure quality and on the Russian economic growth through the prism of the “Dutch decease” impact.

Purpose. The research was focused on clarification whether the export structure quality improves or if the Russian economic growth model is becoming more sustainable after the mentioned events.

Methods. The official data were subject to statistical processing in order to use some research methods designed by the author. There are new aggregation schemes for goods and destinations of foreign trade and the estimation of the financial attractiveness gradient of industries for investors. The application of the proposed methods makes it possible to derive qualitative indicators of non-commodity export and to assess its impact on the Russian economic growth.

Results. The author shows that the qualitative estimations obtained by mainstream researchers could be greatly distorted without taking into account of some important commodity market features. So, the main result of this study is the initial hypothesis confirmation that the 2014 events pushed Russia’s exports towards improving the quality of its structure within the framework of specified definitions. Based on these results and some other publications, the author concludes that the Russian economy has the prerequisites for a transition to quality economic growth. The quantitative assessment of the transition to a new model of economic growth will require some further research on the topic.

Keywords: economic model; Dutch decease; structural changes; fundamental factors; non-commodity export; financial attractiveness gradient of industries for investor; the impact of commodity market dynamics.

For citation: Biryukov P. A. Impact of quality changes in merchandise exports on the Russian economic growth in 2014. *Mir novoj jekonomiki = World of new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 22–35. (In Russ.).

ВВЕДЕНИЕ

Экономический кризис 2014–2016 гг. в России продемонстрировал сильную зависимость ее хрупкого экономического роста от волатильной конъюнктуры мировых сырьевых рынков экспортных товаров. В работах различных исследователей, в которых широко рассматривалась данная проблема, ставился вопрос о поисках выхода из экономического кризиса [1–3].

В поисках выхода из кризиса автором был поставлены задачи: проанализировать структуру экспорта и на основе выделенной из нее наименее волатильной части оценить ее объемы в динамике и охарактеризовать изменения экспорта товаров в настоящее время. Исследовав динамику устойчивых сегментов экспорта, автор подтверждает

ее влияние на экономический рост в России через призму «голландской болезни».

Актуальность ориентации данного исследования обусловлена тем, что высокие темпы роста экспорта РФ до начала текущего кризиса не создали устойчивой основы для роста экономики и прекращение «экспортной» подпитки потребления стало ключевым драйвером сокращения экономики в ходе рецессии [4] (рис. 1).

Поскольку в настоящем исследовании основной акцент сделан на взаимоотношении структуры экспорта и экономического роста, то мы (вслед за работой [5]) уделим пристальное внимание динамике физических объемов экспорта, оценим ее влияние на экономический рост. Помимо анализа физических объемов, в исследовании используются

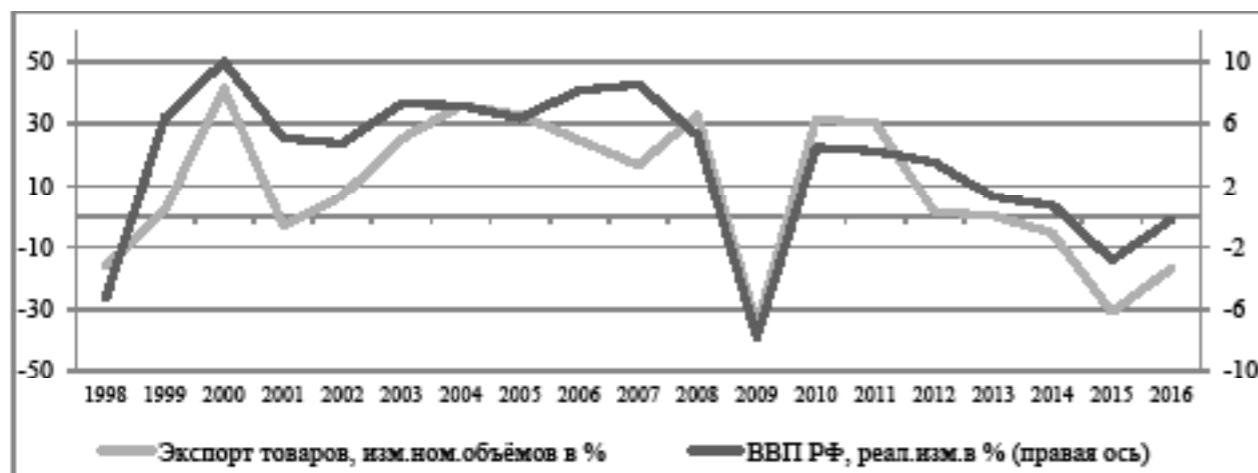


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика цен на энергоносители и динамика ВВП РФ / Dynamics of energy prices and GDP dynamics in the Russian Federation

Источник: данные Росстата и Всемирного банка.

данные сборников «Таможенная статистика Внешней торговли» Федеральной таможенной службы России (далее — ФТС) в части изменений условий торговли и номинальных объемов.

Анализ влияния динамики экспорта на экономический рост в стране, несомненно, невозможен без прочих объясняющих переменных, а именно: реального эффективного обменного курса (далее — РЭОК), а также показателей потенциала предложения. К последним автор относит показатели инвестиционной привлекательности отраслей (оценка проведена по авторской методике) и данные загрузки производственных мощностей. Применение указанных индикаторов при анализе составляет научную новизну данного исследования.

Кроме того, при анализе экспорта рассматриваются только страны дальнего зарубежья, а не весь мир. Это вызвано тем, что страны СНГ в большинстве своем являются экспортёрами сырья или их экспорт сильно зависит от цен на него. Как следствие, их спрос на продукцию российской промышленности зависит не от ее потребительских качеств, а, прежде всего, от способности этих стран финансировать свой платежный баланс. Иными словами, спрос этих стран на российский экспорт может быть недостаточно хорошим индикатором его реальной конкурентоспособности и устойчивости.

На момент подготовки данной публикации свежие статистические данные, необходимые для исследования, были лишь за 2016 г., а данные за 2017 г. еще находились в оперативной форме. Изучение дальнейшей динамики рассматриваемых

параметров в ходе последующих исследований сможет пролить свет на изучаемые тенденции.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВВОДИМЫХ ТЕРМИНОВ

Качественный экономический рост отличается, прежде всего, своей устойчивостью. В рамках исследования предположим, что устойчивость роста определяется способностью экономики поддерживать его за счет внутренних ресурсов и максимально консервативно использовать внешние. Таким образом, качественный экономический рост возникает в ситуации, когда рост экспортной выручки трансформируется в основном в рост инвестиций, а темпы роста потребления ограничены ростом производительности труда.

Чтобы отсеять вероятные негативные ситуации, вызываемые широко описанными в литературе проявлениями «голландской болезни» (далее — ГБ) [6–9], введем дополнительное условие. В статьях [10–14] показано, что для высоких долгосрочных темпов качественного роста необходимо, чтобы доля несырьевых товаров с высокой добавленной стоимостью росла или как минимум не снижалась. Поэтому предположим, что доля таких товаров в экспорте является мерой качества его структуры, при ухудшении которой качественный рост экономики невозможен.

Для количественной оценки динамики этой доли разделим товарный экспорт на две группы. В группу «А», помимо товаров с высокой добавленной стоимостью, будут отнесены и товары с относительно низкой зависимостью от волатильности цен, а в группу «Б» — все прочие.

Таблица 1 / Table 1

Структура экспорта товаров / The structure of exports of goods*

Код ТНВЭД	Наименование товарной группы	2001	2005	2010	2011	2012	2013
		В % к экспорту					
	Товары группы «А»	43,5	32,6	30,7	25,4	24,6	25,1
	Товары группы «Б»*	56,5	67,4	69,3	74,6	75,4	74,9
Справочно:							
01–24	Продовольственные товары и сырье	1,9	1,9	2,4	2,6	3,2	3,1
10	Злаки	0,3	0,6	0,6	0,9	1,2	0,9
25–27	Минеральные продукты	54,7	64,8	68,8	71,1	71,3	71,5
27	Топливо-энергетические товары	51,9	61,8	65,1	70,1	70,2	70,5
28–40	Продукция химпрома	7,5	5,9	6,4	6,3	6,1	5,9
31 (01–05)	Удобрения	1,7	1,6	1,9	2,0	2,1	1,7
41–43	Кожевенное сырье	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
44–49	Древесина и ц/б изделия	4,4	3,4	2,5	2,2	1,9	2,1
44 (01–03)	Древесина — необработанная	1,4	1,2	0,5	0,4	0,3	0,4
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,8	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2
71	Драгоценные камни и металлы	1,1	2,8	2,2	2,2	2,6	2,7
7110	Необработанная платина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2
72–83	Металлы и изделия из них	18,8	16,8	12,9	9,2	8,5	7,8
72 (01–04)	Черные необработанные металлы	1,0	2,1	1,1	1,2	1,1	1,1
84–90	Продукция машиностроительной промышленности	10,5	5,6	5,7	5,0	5,1	5,5

* Примечание. В группу «Б» входят: злаки (10), кожевенное сырье (41–43), необработанная древесина (4401–4403), топливо-энергетические товары (27), удобрения (3101–3105), необработанная платина (7110) и черные необработанные металлы (7201–7204), где число в скобках — код ТНВЭД.

Источник: данные ФТС, оценки автора.

В рамках нашего исследования предположим, что улучшение качества структуры экспорта будет соответствовать росту доли группы «А» и снижению доли группы «Б».

Конкретизация перечней товаров, отнесенных к данным группам, является одним из фундаментальных вопросов данного исследования. Несмотря на то что в литературе [15, 16] распространены различные подходы к разграничению аналогичных групп экспорта, в рамках текущего исследования мы решили пойти от обратного и подразумеваем, что критериями отнесения товарной позиции к группе «Б» были:

- низкая добавленная стоимость товарной позиции и ее высокая ценовая волатильность;

- сильная зависимость от волатильных и высококонкурентных мировых сырьевых рынков (например, светлые нефтепродукты и цены на сырую нефть).

По мнению автора, данным критериям в большей степени соответствуют необработанное зерно, древесина, черные металлы, платина; кожевенное и минеральное сырье; удобрения; энергоносители и продукция нефтепереработки.

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ДО 2014 Г.

Для лучшего понимания факторов, повлиявших на экспорт в 2014 г., необходимо сделать отступление и рассмотреть изменения структуры экспорта товаров России до этого времени.

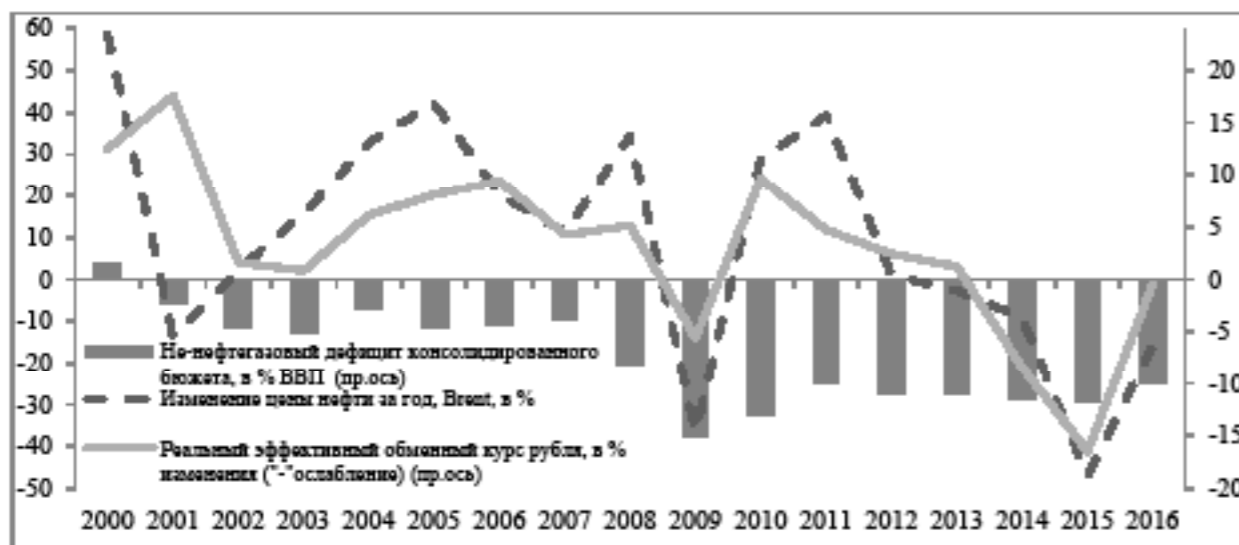


Рис. 2 / Fig. 2. Зависимость реального эффективного обменного курса и дефицита госбюджета от динамики цен на нефть / The dependence of the real effective exchange rate and budget deficit on the dynamics of oil prices

Источник: данные Росстата, ЦБ РФ, МФ РФ, расчеты автора.

Российская экономика относится к экономикам открытого типа: в 2013 г. экспортная квота по текущему курсу составила 25% ВВП, импортная — 15%.

Экспорт России был высококонцентрированным: около 71% его относилось к одной товарной группе — топливно-энергетические товары (табл. 1).

Перед событиями 2014 г. товары группы «А» в заданном ранее определении составляли почти четверть от всего объема экспорта, в то время как остальной объем — группа «Б» — был почти полностью занят экспортом невозобновляемого минерального сырья. В целом структура экспорта России типична для стран, богатых сырьевыми ресурсами (например, Австралия и Индонезия). Для сравнения, доля машиностроения в экспорте у стран с его промышленной специализацией (например, КНР и Польша) составляет около 45%, в то время как у стран, богатых сырьевыми ресурсами, данный индикатор находится на уровне 9,4% против российского показателя в 5,5%.

Для понимания причин, из-за которых сложилась структура экспорта, скошенная в пользу сырьевых товаров, необходимо показать, как развивалась ГБ в экономике РФ. Исторически сложилось, что российский РЭОК укреплялся на фоне улучшения условий торговли: в 2004–2013 гг. РЭОК укреплялся в среднем на 4,5% за год на фоне роста мировых цен на нефть на 16,3%. Данная связь подтверждалась и в обратную сторону: в 2009 г. падение мировых

цен на нефть на 36% сопровождалось ослаблением РЭОК на 5,5%.

Более подробно эта зависимость показана на рис. 2, при изучении которого необходимо помнить, что некоторые расхождения графиков в 2003–2006 и 2010–2011 гг. объяснялись операциями Центрального банка России (далее — ЦБ РФ) по закупке валюты, увеличившими золотовалютные резервы в 11 раз — с 48 млрд долл. США в 2002 г. до 538 млрд долл. США в 2012 г.

Важно упомянуть, что, помимо действий ЦБ РФ, на развитии отдельных симптомов ГБ могли сказываться и действия правительства, которое не обеспечило в полной мере снижения зависимости бюджета от цен на энергоносители после кризиса 2009 г.

Необходимо сделать небольшую оговорку: пока можно точно утверждать только то, что элементы ГБ проявлялись в экономике РФ вплоть до 2014 г. Период после 2014 г. будет разобран далее.

В литературе при анализе указанной ситуации нередко ограничиваются только описанием внешних факторов, повлиявших на текущее состояние экономики. Расширим наше исследование с помощью ряда индикаторов структурных дисбалансов, которые покажут, как происходило перераспределение ресурсов в экономике из-за ГБ.

По мнению автора, анализ структурных факторов и проявлений ГБ лучше всего проводить через призму задачи инвестора. В рамках этой задачи мы подразумеваем, что в каждый момент времени

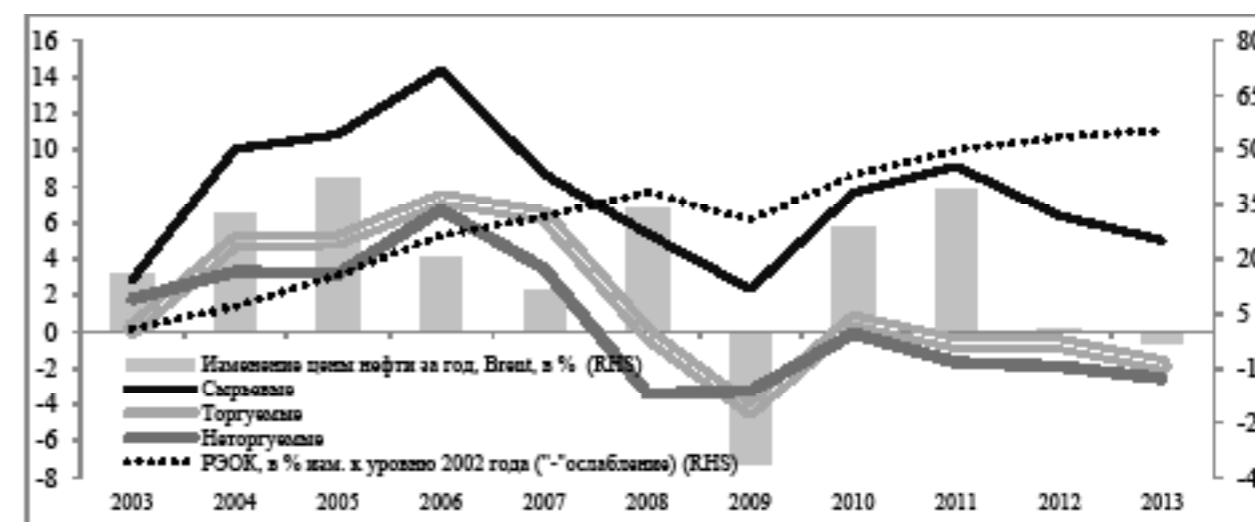


Рис. 3 / Fig. 3. Инвестиционная притягательность по отраслям до 2014 г. / Investment attractiveness by industry up to 2014

Примечания:

1. Показатель инвестиционной притягательности рассчитан как разница между рентабельностью активов отраслей и ставкой доходности по депозиту до года в рублях.
2. Агрегация отраслей была достигнута методом среднего арифметического, взвешенного по долям отраслей в валовой добавленной стоимости. К сырьевым отраслям были отнесены добывающая и производство кокса и нефтепродуктов, к торгуемым — сельское хозяйство и прочие обрабатывающие, к неторгуемым — все остальные отрасли.

Источник: данные Росстата, ЦБ РФ, расчеты автора.

перед инвестором стоит выбор между осуществлением рискованной инвестиции или безрисковым хранением средств на депозите. В качестве приближений к рассматриваемым показателям на макроэкономическом уровне мы будем использовать рентабельность активов по видам экономической деятельности и ставку доходности по срочным депозитам физических лиц до одного года.

Несомненно, отобранные индикаторы нельзя отождествлять напрямую с показателями оригинальной задачи инвестора, однако в рамках иллюстрации общих тенденций их ограниченное применение допустимо. Отдельно уточним, что данные расчеты не являются оценкой динамики валового накопления основного капитала в разрезе по отраслям, но указывают на наиболее вероятные его изменения при сохранении прочих условий неизменными.

Поскольку несклонный к риску инвестор, при прочих равных, будет стремиться выбрать наиболее доходную из представленных альтернатив, то рассчитаем индикатор «инвестиционной притягательности» по отраслям экономики. Для этого используем разницу между рентабельностью активов по отраслям и депозитной доходностью и отследим ее динамику. Для удобства на рис. 3 представлена агрегированная картина данных расчетов.

Напомним, что в случае наличия признаков ГБ в экономике инвестиционная притягательность будет снижаться у торгуемых отраслей и расти у сырьевых и неторгуемых.

Из рис. 3 видно, как хроническое укрепление РЭОК на фоне роста цен на нефть соседствовало с низким или отрицательным уровнем инвестиционной привлекательности торгуемых отраслей и ростом привлекательности сырьевых. Эта тенденция особенно усилилась в 2009–2013 гг., когда инвестиционная привлекательность торгуемых отраслей не покидала отрицательную зону. Несомненно, изменения инвестиционной привлекательности отраслей нельзя напрямую увязывать с динамикой статей экспорта или валового накопления, но, при прочих равных, это должно было негативно отражаться на качестве структуры экспорта в заданном определении, что мы и наблюдали в табл. 1. Негативная динамика привлекательности неторгуемых секторов — отдельный интересный феномен развития ГБ в России, но его изучение лежит вне рамок данного исследования.

Косвенно, по данным загрузки их производственных мощностей, мы наблюдаем тенденцию существенного отставания инвестиционной привлекательности торгуемых отраслей от сырьевых. По данным табл. 2 заметна хроническая недогрузка

Таблица 2 / Table 2

Загрузка мощностей, в % / Capacity utilization, in %*

Код ТНВЭД	Наименование товарной группы	2010–2012	2013
01–24	Продовольственные товары и сырье	55,1	51,7
25–27	Минеральные продукты	76,1	77,9
28–40	Продукция химпрома	68,1	67,0
41–43	Кожевенное сырье	65,3	59,0
44–49	Древесина и ц/б изделия	74,5	74,5
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	45,9	48,6
72–83	Металлы и изделия из них	68,6	70,6
84–90	Продукция машиностроительной промышленности	38,6	35,3

* Примечание. Данные получены с помощью агрегирования показателей Росстата по методу среднего арифметического по отраслям, подпадающим под заданные определения ТНВЭД и авторского экспертного суждения.

Источник: данные Росстата, оценки автора.

производственных мощностей машиностроения на фоне оптимальной загрузки производства сырьевых отраслей.

В результате к 2014 г. российская экономика и экспорт подошли в состоянии сильно ослабленной конкурентоспособности несырьевых товаров, вызванной проявлениями ГБ. Улучшение условий торговли и недостаточная стерилизация факторов, влиявших на укрепление РЭОК, формировали условия для высокой рентабельности экспорта сырья и падения рентабельности с оттоком инвестиций из прочих торгуемых отраслей. Эти факторы неизбежно сковывали развитие экспорта с высокой добавленной стоимостью, несмотря на наличие обширных недозагруженных производственных мощностей. Как следствие, по итогам длительного периода роста цен на нефть, экспорт энергетиков укрепил свое доминирующее положение в структуре экспорта: 70,8% в 2014 г. против 51,9% в 2001 г.

СОБЫТИЯ 2014 Г.

Рассматриваемые в данной главе события были широко описаны в литературе [17, 18], но позволим себе еще раз упомянуть основные вехи. Изменение соотношения спроса и предложения на рынке сырой нефти в 2014 г. из-за наращивания производства из нетрадиционных источников и восстановления поставок традиционной нефти привело к падению цен на мировых рынках. В 2014 г., по данным Всемирного банка (далее — ВБ), мировые цены на нефть упали на 7,5%,

в 2015 г. — еще на 47,3%, а в 2016 г. — еще на 15,6%. Падение цен на рынке нефти происходило параллельно с обвалом мировых цен на сырье и товары с низкой добавленной стоимостью: на 21% за три года.

Параллельно с перечисленными факторами Россия столкнулась с введенными против нее санкциями и собственными контрсанкциями. Результатом этих внешнеэкономических действий стали ограничения на доступ российских экономических агентов к западным долговым рынкам и повышение импортных цен для российских резидентов. Введенный запрет на импорт ряда сырьевых товаров, прежде всего сельскохозяйственной направленности, заложил основу для формирования новых ниш для российских производителей.

Обвал мировых цен на сырье, вызванный технологическими изменениями, и введенный режим взаимных санкций привели к фундаментальному ухудшению внешних условий торговли [19–21]. По данным Федеральной таможенной службы (далее — ФТС), условия торговли ухудшились на 4% в 2014 г. и еще на 23,5% в 2015 г. Отдельно необходимо отметить, что негативными изменениями внешних условий оказались лишь для стран дальнего зарубежья, где их ухудшение достигло 4,7% в 2014 г. и 28% в 2015 г. против улучшения со странами СНГ на 0,7 и 11,5% соответственно.

Снижение номинального объема экспорта вызвало кризис финансирования платежного баланса, что потребовало от ЦБ РФ резко увеличить объемы

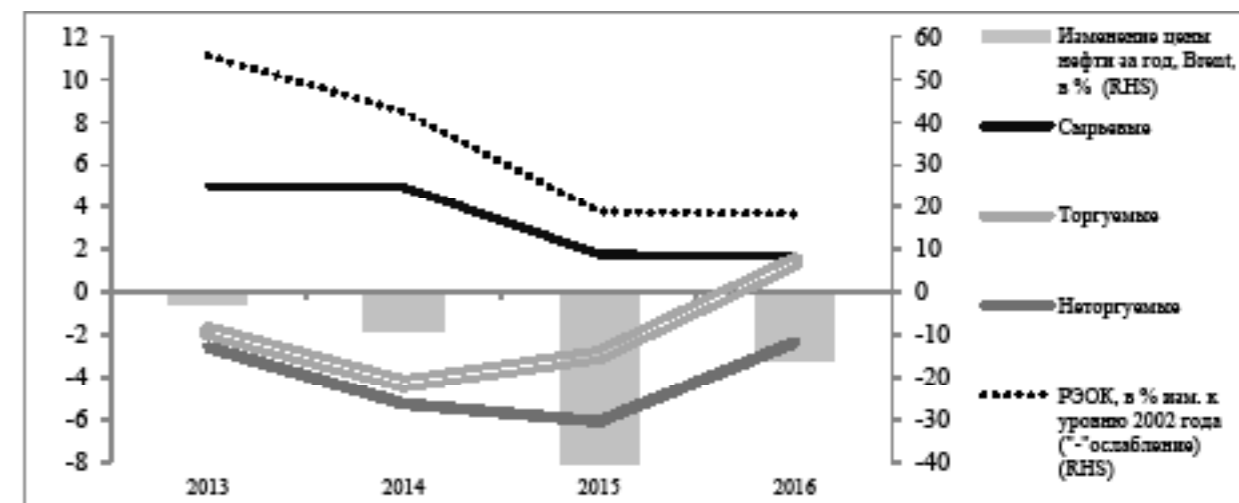


Рис. 4 / Fig. 4. Инвестиционная притягательность по отраслям после 2014 г. / Investment attractiveness by industry after 2014

Примечания:

1. Показатель инвестиционной притягательности рассчитан как разница между рентабельностью активов отраслей и ставкой доходности по депозиту до года в рублях.
2. Агрегация отраслей была достигнута методом среднего арифметического, взвешенного по долям отраслей в валовой добавленной стоимости. К сырьевым отраслям были отнесены добывающая и производство кокса и нефтепродуктов, к торгуемым — сельское хозяйство и прочие обрабатывающие, к неторгуемым — все остальные отрасли.

Источник: данные Росстата, ЦБРФ, расчеты автора.

интервенций на его поддержание и стабилизацию номинального обменного курса (до 82 млрд долл. США в 2014 г. против 26 млрд долл. США годом ранее), а затем перейти к плавающему режиму. Девальвация обменного курса, проходившая сначала под контролем ЦБ РФ, а затем — в свободном режиме, достигла почти 70% в годовом выражении к концу 2014 г., а к концу 2015 г. — еще почти 25%. РЭОК ослаб в 2014 г. на 8,1% против укрепления на 1,1% годом ранее. Далее эта тенденция продолжилась ослаблением на 16,5% в 2015 г. и на 0,5% в 2016 г. В результате РЭОК ослабился примерно до уровня 2005 г., что заложило фундамент для частичного ослабления эффектов ГБ на экономику РФ.

Действия ЦБ РФ и Правительства в виде принятия 3-летнего бюджетного плана, предусматривавшего снижение бюджетного дефицита за счет сжатия расходов, в том числе социальных, не могли не ослабить один из важнейших каналов распространения ГБ через сырьевую ренту государства.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что события 2014 г. неоднозначно повлияли на внешние факторы: с одной стороны, проявления ГБ были подавлены за счет существенного ослабления РЭОК и сжатия государственных расходов, но, с другой стороны, ухудшение условий торговли со

странами дальнего зарубежья (далее — СДЗ) смогло существенно затруднить экспортерам продукции с высокой добавленной стоимостью выход на эти рынки.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ПОСЛЕ 2014 Г.

Ухудшение условий торговли и падение валютной выручки на фоне почти двукратной девальвации привели к изменению показателей инвестиционной привлекательности отраслей в экономике РФ (рис. 4).

После общего ухудшения инвестиционной привлекательности в 2014 г. по всем отраслям (2015–2016 гг.) намечались важные изменения (см. рис. 4). После 2014 г. произошло резкое снижение инвестиционной привлекательности в сырьевых отраслях одновременно с улучшением данного показателя в торгуемых. Кроме того, в 2016 г. привлекательность торгуемых секторов достигла паритета с сырьевыми. На фоне показанных изменений неторгуемые отрасли имели разнонаправленную динамику.

Несмотря на то что нельзя напрямую связывать динамику инвестиционной привлекательности с динамикой физических объемов экспорта или валового накопления, показанные на рис. 4 тенденции

Таблица 3 / Table 3

Структура экспорта товаров / Structure of export of goods*

Код ТНВЭД	Наименование товарной группы	2013	2014	2015	2016
		(В % к экспорту)			
	Товары группы «А»	25,1	25,5	30,8	34,7
	Товары группы «Б» *	74,9	74,5	69,2	65,3
Справочно:					
01–24	Продовольственные товары и сырье	3,1	3,8	4,7	6,0
10	Злаки	0,9	1,4	1,6	2,0
25–27	Минеральные продукты	71,5	70,4	63,8	59,2
27	Топливо-энергетические товары	70,5	69,5	62,9	58,2
28–40	Продукция химпрома	5,9	5,9	7,4	7,3
31 (01–05)	Удобрения	1,7	1,8	2,6	2,3
41–43	Кожевенное сырье	0,1	0,1	0,1	0,1
44–49	Древесина и ц/б изделия	2,1	2,3	2,9	3,4
44 (01–03)	Древесина — необработанная	0,4	0,4	0,4	0,5
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,2	0,2	0,3	0,3
71	Драгоценные камни и металлы	2,7	2,4	2,3	3,1
7110	Необработанная платина	0,2	0,1	0,3	0,8
72–83	Металлы и изделия из них	7,8	8,1	9,6	10,1
72 (01–04)	Черные необработанные металлы	1,1	1,2	1,3	1,4
84–90	Продукция машиностроительной промышленности	5,5	5,3	7,4	8,6

*Примечание. В группу «Б» входят: злаки (10), кожевенное сырье (41–43), необработанная древесина (4401–4403), топливо-энергетические товары (27), удобрения (3101–3105), необработанная платина (7110) и черные необработанные металлы (7201–7204), где число в скобках — код ТНВЭД.

Источник: данные ФТС, оценки автора.

нашли свое подтверждение в структуре экспорта России (табл. 3). Так, в 2015 г. увеличились доли всех компонентов экспорта за счет сжатия доли топливо-энергетических товаров.

На первый взгляд, это стало возможным благодаря более высокой ценовой волатильности топливо-энергетических товаров: падение цен на них было более резким, чем на все остальное сырье. В 2015 г. ухудшение условий торговли по этой ценовой группе составило 42,2% против ухудшения 35,1% в целом по экспорту.

В итоге доля товаров группы «А» превысила треть экспорта, достигнув 34,7%, против соответствующего снижения доли товаров группы «Б» до 65,3%. Можно утверждать, что таких размеров доли товаров группы «А» не наблюдалось последние 12 лет (см. табл. 3).

Как было сказано ранее, при анализе влияния внешнеэкономических операций на качество экономического роста мы будем полагаться в большей степени не на изменения номинальных показателей, а на динамику физических показателей,

Таблица 4 / Table 4

Изменение физобъемов экспорта товаров — по всем странам / Change in physical volumes of exports of goods — for all countries*

Код ТНВЭД	Наименование товарной группы	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
		Изменение физобъемов в % за год				Изменение условий торговли за год			
	Весь экспорт товаров	105,0	100,5	107,1	104,8	0,93	0,96	0,77	0,82
01–24	Продовольственные товары и сырье	98,5	129,1	94,4	115,0	0,96	0,91	1,14	0,94
25–27	Минеральные продукты	105,5	98,8	108,1	102,3	1,00	1,01	0,85	0,79
28–40	Продукция химпрома	105,3	104,9	105,8	106,6	0,88	0,95	1,00	0,79
41–43	Кожевенное сырье	105,6	69,7	114,5	87,4	1,04	1,04	0,74	0,81
44–49	Древесина и ц/б изделия	105,7	109,5	110,3	108,9	1,01	0,96	0,94	0,92
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	123,7	122,7	101,2	108,9	0,91	0,95	0,87	0,95
72–83	Металлы и изделия из них	97,7	100,6	102,9	103,0	0,97	1,01	0,93	0,89
84–90	Продукция машиностроительной промышленности	105,2	103,6	108,6	112,4	1,00	0,90	1,00	0,89
Справочно:									
	Товары группы «А»		102,0	105,2	111,1				
	Товары группы «Б»*		100,0	107,7	102,7				
	в том числе:								
10	Зерно		165,6	90,8	124,6				
27	Топливо-энергетические товары		98,8	108,2	102,1	0,93	0,99	0,71	0,88
31 (01–05)	Удобрения		109,3	101,3	100,0				
44 (01–03)	Древесина — необработанная		111,2	92,3	103,4				
71(10)	Необработанная платина		52,3	184,3	262,6				
72 (01–04)	Черные необработанные металлы		116,6	110,7	95,6				

*Примечание. В группу «Б» входят: злаки (10), кожевенное сырье (41–43), необработанная древесина (4401–4403), топливо-энергетические товары (27), удобрения (3101–3105), необработанная платина (7110) и черные необработанные металлы (7201–7204), где число в скобках — код ТНВЭД.

Источник: данные ФТС, оценки автора.

где более контрастно видна работа неценовых факторов.

Прежде всего, в 2015 г., несмотря на общее ухудшение условий торговли на 23%, физобъемы всего экспорта выросли на 7,1%. В 2016 г. на фоне ухудшения условий торговли еще на 18% рост физобъемов экспорта продолжился и составил 4,8% (табл. 4).

В рамках нашего исследования примечательны вклады групп «А» и «Б» в рост общих физобъемов экспорта. В 2014 и 2016 гг. именно группа «А» была

основным драйвером роста физических объемов экспорта (с перерывом на 2015 г., когда рост топливо-энергетических товаров превысил 8%). По итогам 2014–2016 гг. накопленный прирост физических объемов экспорта группы «А» к уровню 2013 г. превысил прирост группы «Б» на 8,6 п. п. и достиг 19,3%.

Иными словами, изменения в структуре экспорта далеко не полностью зависели лишь от ценового фактора, что в целом говорит о реальном улучшении ее качества.

Таблица 5 / Table 5

Изменение физобъемов экспорта товаров в СДЗ / Change in the export of goods — to non-CIS countries

Код ТНВЭД	Наименование товарной группы	Изменение физобъемов в % за год				Изменение условий торговли за год			
		2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
	Весь экспорт товаров	105,9	102,1	109,3	105,5	0,93	0,95	0,72	0,80
01–24	Продовольственные товары и сырье	92,6	137,4	93,6	116,1	0,95	0,89	1,06	0,96
25–27	Минеральные продукты	107,6	101,0	109,7	103,4	0,99	0,99	0,69	0,82
28–40	Продукция химпрома	103,3	105,9	107,4	100,3	0,87	0,96	1,00	0,78
41–43	Кожевенное сырье	107,2	61,5	95,5	75,0	1,10	1,12	0,87	0,86
44–49	Древесина и ц/б изделия	104,7	109,2	113,3	109,1	1,01	0,96	0,96	0,90
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	125,5	133,3	107,6	95,6	0,84	0,85	0,86	1,06
72–83	Металлы и изделия из них	94,3	103,1	105,1	102,5	0,96	1,00	0,88	0,90
84–90	Продукция машиностроительной промышленности	101,7	104,5	120,2	122,1	1,01	0,92	1,05	0,85
	Справочно:								
	Товары группы «А»		102,1	109,3	113,6				
	Товары группы «Б»*		102,1	109,3	103,4				
	в том числе:								
10	Зерно		167,0	88,9	100,7				
27	Топливо-энергетические товары		101,0	109,9	103,3	1,00	1,00	0,71	0,81
31 (01–05)	Удобрения		113,3	101,0	97,2				
44 (01–03)	Древесина — необработанная		111,3	92,4	104,2				
71(10)	Необработанная платина		51,8	186,0	261,0				
72 (01–04)	Черные необработанные металлы		110,9	113,9	95,8				

* Примечание. В группу «Б» входят: злаки (10), кожевенное сырье (41–43), необработанная древесина (4401–4403), топливо-энергетические товары (27), удобрения (3101–3105), необработанная платина (7110) и черные необработанные металлы (7201–7204), где число в скобках — код ТНВЭД.

Источник: данные ФТС, оценки автора.

Вместе с тем необходимо обратить внимание на один аспект, о котором упоминалось ранее: для оценки качественного состава экспорта необходимо выделять влияние рынков стран СНГ, критично зависимых от финансирования платежного баланса за счет экспорта сырьевых и чаще всего энергетических товаров. Кроме того, лучшей проверкой конкурентоспособности продуктов переработки сырья может быть их выход на высококонкурентные рынки СДЗ, где у российских экспортеров нет таких преференциальных условий, как на рынке СНГ. Таким образом, необходимо сконцентрировать внимание именно на динамике экспорта в СДЗ (табл. 5).

Абстрагирование от вкладов низкоконкурентных и политически мотивированных рынков СНГ обнажило важные результаты: если на общем рынке темпы роста физобъемов экспорта группы «А» превзошли темпы роста группы «Б» лишь в 2016 г., то на рынках СДЗ они достигли паритета уже в 2015 г. Более того, накопленный по итогам 2014–2016 гг. прирост по группе «А» уже на 11,4 п.п. выше прироста по группе «Б» и достигает 26,8%.

Иными словами, улучшение качества структуры экспорта в 2014–2016 гг. было достигнуто не только за счет изменений ценового фактора, но и благодаря более быстрому росту физобъемов экспорта группы «А» по сравнению с группой «Б».

Объяснением позитивных тенденций, наблюдаемых в табл. 4, 5, на взгляд автора, может служить исчезновение или существенное уменьшение негативных проявлений ГБ, как в связи со снижением цен на сырье, так и в связи с переходом к более консервативной модели распределения сырьевой ренты. Тот факт, что уже к 2016 г., несмотря на падение цен на основной экспортный товар в два раза, ЦБ РФ удалось добиться постепенного роста золотовалютных резервов, а дефицит консолидированного бюджета постепенно сокращается, несмотря на драматическую зависимость от пошлин на энергоносители, говорит о начале положительных структурных изменений в экономике России.

Главным выводом данного анализа является то, что после негативного внешнего шока, вызванного событиями 2014 г., в настоящее время имеет место рост физических объемов несырьевого экспорта, причем в большей степени в страны с наиболее конкурентными рынками (СДЗ). На основании этого мы отмечаем улучшение качества структуры экспорта РФ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для наглядности полученного вывода изложим основные факты, освещенные в ходе исследования:

1. Экспорт РФ к 2014 г. был с доминирующей долей товаров группы «Б». Экспорт продукции группы «А» существенно ослаб с позиций ценовой конкурентоспособности. Более того, сложившаяся структура экспорта поддерживалась фундаментальными факторами инвестиционной привлекательности сырьевых торгуемых отраслей.

2. События 2014 г. возымели неоднозначное влияние на экспорт: с одной стороны, ценовая конкурентоспособность российского экспорта существенно усилилась за счет ослабления РЭОК, с другой стороны, ухудшение условий торговли со СДЗ существенно затруднило экспортерам продукции с высокой добавленной стоимостью выход на эти рынки. Кроме того, краткосрочные эффекты от сжатия расходов бюджета могли перевесить долгосрочные выгоды от снижения сырьевой зависимости бюджета.

3. В 2015–2016 гг. заметны позитивные изменения: началось перераспределение инвестиционной привлекательности отраслей в пользу торгуемых и опережающий рост физобъемов экспорта товаров группы «А». Более того, рост физобъемов товаров группы «А» в СДЗ показал даже более высокий результат, чем на рынках СНГ.

Перечисленные факты подводят нас к выводу о том, что в рамках поставленных определений имело место улучшение качества структуры экспорта не только за счет снижения номинальной стоимости энергоносителей, но и благодаря успешным мерам ЦБ и правительства по подавлению проявлений ГБ в экономике РФ.

Среди среднесрочных факторов можно отметить, что произошло усиление инвестиционной привлекательности несырьевых торгуемых отраслей. Последнее может отразиться на динамике изменений структуры экспорта товаров и экономики РФ в целом. Изучение изменений в данной области может стать основой для дальнейших исследований.

Итогом данного исследования можно считать подтверждение изначальной гипотезы о том, что события 2014 г. подтолкнули экспорт РФ в сторону улучшения качества его структуры. И, следуя логике [10, 22], можно предположить, что указанные изменения привели к тому, что у экономики РФ появились предпосылки для перехода к качественному экономическому росту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Медведев Д. А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 5–29.
2. Кудрин А. Л., Гурвич Е. Т. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 4–36.
3. Акиндинова Н. В., Ясин Е. Г. Новый этап развития экономики в постсоветской России // Вопросы экономики. 2015. № 5. С. 5–27.
4. World Bank Group Russian Economic Report 2016: The Long Journey to Recovery. Washington, DC: World Bank, 2016. 78 p.
5. Спартак А. Н., Хохлов А. В. Российский экспорт в 2015 году: застой или прогресс? // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 3. С. 3–13.
6. The Dutch disease. The Economist. 1977. No. 11. P. 82–83.
7. Ebrahim-zadeh Ch. Back to Basics — Dutch Disease: Too much wealth managed unwisely // Finance and Development. 2003, no. 1.
8. Corden W. N., Neary J. P. Booming Sector, and De-industrialisation in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982, no. 92. P. 25–48.
9. Kose M. A. Explaining business cycles in small open economies: 'How much do world prices matter? // Journal of International Economics. 2002, no. 2/56. P. 299–327.
10. Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 61–74.
11. Hesse H. Export diversification and economic growth. Breaking into new markets: emerging lessons for export diversification. — Washington, DC: The World Bank Group, 2009. P. 55–81.
12. Bebczuk R. N., Berrettoni D. Explaining export diversification: an empirical analysis // Documentos de Trabajo. 2006. P. 64–75.
13. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters // Journal of economic growth. 2007, no. 1/12. P. 1–25.
14. Isham J. et al. The varieties of resource experience: natural resource export structures and the political economy of economic growth // The World Bank Economic Review. 2005, no. 2/19. P. 141–174.
15. Спартак А. Н., Хохлов А. В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 5. С. 3–15.
16. Гнидченко А. А. Декомпозиция роста экспорта на экстенсивную и интенсивную составляющие на экстенсивную и интенсивную составляющие // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 4. С. 38–64.
17. Обижаева А. Кризис рубля в декабре 2014 года // Вопросы экономики, 2016. № 5. С. 4–15.
18. Миронов, В. Российская девальвация 2014–2015 гг.: падение в пропасть или окно возможностей? // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 5–31.
19. Hansl B. et al. Pathways to inclusive growth. Moscow: The World Bank Group, 2016.
20. Идрисова В. В., Литвинова Ю. О. Торговля добавленной стоимостью: эмпирический анализ // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 8. С. 49–66.
21. Соколов В. В. Международные производственные цепочки: учет вклада стран в создание добавленной стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 48–59.
22. Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 4–23.

REFERENCES

1. Medvedev D. A. New reality: Russia and global challenges. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2015, no. 10, pp. 5–29. (In Russ.).
2. Kudrin A. L., Gurvich Ye. T. New economic model for the Russian economy. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2014, no. 12, pp. 4–36. (In Russ.).
3. Akindinova N. V., Yasin Y. G. New stage of economic development in post-Soviet Russia. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2015, no. 5, pp. 5–27 (In Russ.).

4. World Bank Group Russian Economic Report 2016: The Long Journey to Recovery. Washington, DC: World Bank, 2016. 78 p.
5. Spartak A. N., Khokhlov A. V. Russian export in 2015: stagnation or progress. Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik = Russian External Economic Herald, 2016, no. 3, pp. 3–13 (In Russ.).
6. The Dutch disease. The Economist, 1977, no. 11, pp. 82–83.
7. Ebrahim-zadeh Ch. Back to Basics — Dutch Disease: Too much wealth managed unwisely. Finance and Development, 2003, no. 1.
8. Corden W. N., Neary J. P. Booming Sector, and De-industrialisation in a Small Open Economy. The Economic Journal, 1982, no. 92, pp. 25–48.
9. Kose M. A. Explaining business cycles in small open economies: 'How much do world prices matter? Journal of International Economics, 2002, no. 2/56, pp. 299–327.
10. Guriyev S., Sonin K. "Resource curse" economy. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2008, no. 4, pp. 61–74. (In Russ.).
11. Hesse H. Export diversification and economic growth. Breaking into new markets: emerging lessons for export diversification. Washington, DC: The World Bank Group, 2009, pp. 55–81.
12. Bebczuk R. N., Berrettoni D. Explaining export diversification: an empirical analysis. Documentos de Trabajo, 2006, pp. 64–75.
13. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters. Journal of economic growth, 2007, no. 1/12, pp. 1–25.
14. Isham J. et al. The varieties of resource experience: natural resource export structures and the political economy of economic growth. The World Bank Economic Review, 2005, no. 2/19, pp. 141–174.
15. Spartak A. N., Khokhlov A. V. Deepening analyzing approaches to Russian export. Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik = Russian External Economic Herald, 2016, no. 5, pp. 3–15. (In Russ.).
16. Gnidchenko A. A. The decomposition of export growth into extensive and intensive components. Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii = The Journal of the New economic association, 2016, no. 4, pp. 38–64. (In Russ.).
17. Obizhayeva A. The December 2014 ruble crisis. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2016, no. 5, pp. 4–15. (In Russ.).
18. Mironov V. Russian Devaluation 2014–2015: falling into the abyss or window of opportunity? Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2015, no. 12, pp. 5–31. (In Russ.).
19. Hansl B. et al. Pathways to inclusive growth. Moscow: The World Bank Group, 2016, 232 p.
20. Idrisova V. V., Litvinova Y. O. Trade in Value Added: An Empirical Analysis. Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik = Russian External Economic Herald, 2016, no. 8, pp. 49–66. (In Russ.).
21. Sokolov V. V. International production chains: accounting for the contribution of countries to the creation of value added. Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik = Russian External Economic Herald, 2016, no. 2, pp. 48–59. (In Russ.).
22. Guriyev S., Plekhanov A., Sonin K. Natural resources-based economic growth. Voprosy ekonomiki = Economic issues, 2010, no. 3, pp. 4–23. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Павел Андреевич Бирюков — соискатель ученой степени кандидата наук, Департамент теоретической экономики, аспирантская школа по экономике, НИУ ВШЭ, Москва, Россия
ad19910713@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Pavel A. Biryukov — applicant for a Ph.D. degree, the Theoretical Economics Department, Ph. D. School of Economics, Higher School of Economics, Moscow, Russia
ad19910713@yandex.ru

К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.)

Ю. П. Воронов,
Институт экономики и организации
промышленного производства,
Сибирское отделение Российской академии наук,
Новосибирск, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Описывается направление поведенческой экономики, называемое «теория подталкивания», за которое профессору из Чикаго Ричарду Талеру присуждена Нобелевская премия по экономике 2017 г. Эта премия отмечает важность новых направлений исследований в поведенческой экономике, которая слабо развита в России.

Цели. Автор с 2001 г. ежегодно знакомит российских экономистов с основными идеями лауреатов Нобелевской премии по экономике, считая, что эта работа позволяет соизмерить экономические исследования в России и в мире по их тематике и глубине.

Методология. Методы, применяемые автором, сводятся к аналитике текстов и сопоставлению идей экономистов разных временных периодов. А также приводятся примеры конкретных практических приложений теории подталкивания в разных сферах экономической жизни.

Результаты. Автор доказывает, что теория подталкивания является естественным развитием концепций ограниченной рациональности, неценовой и экспериментальной экономики, что она доводит до прикладных задач концепции, разработанные предшествующими экономистами, многие из которых также были отмечены Нобелевской премией по экономике. Кроме того, выявлена важность развития поведенческой экономики, которая практически отсутствовала в советской экономической науке и слабо развита в современной российской. Определено место теории подталкивания в связи с концепцией справедливости, которая в трудах Р. Талера органично связана с практическими мерами по улучшению рынка труда и другими.

Выводы. Автор приходит к выводу, что содержащееся в теории подталкивания манипулирование сознанием весьма опасно, причем уровень опасности зависит от того, кто манипулирует.

Обсуждение. Применение теории подталкивания в России должно сопровождаться многими мероприятиями общественного контроля.

Ключевые слова: Нобелевская премия; поведенческая экономика; теория подталкивания; неценовая экономика; экспериментальная экономика; ограниченная рациональность.

Для цитирования: Воронов Ю. П. К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.) // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 36–45.

Toward Real Man. The Long Way of Economic Theory (about Nobel Prize in Economics 2017)

Y. P. Voronov,
Institute of Economics
and Industrial Engineering,
Siberian Branch of Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

ABSTRACT

Subject. The direction in the field of behavioral economics, so-called nudge theory is described. Chicago professor Richard Thaler had been awarded Nobel prize in economics 2017 for it. This award remarks the importance of new aspects of behavioral economics investigation, which weak in Russia.

Targets. Author (every year till 2001) introduces main ideas of Nobel laureates on economics for Russian economists. He believed that this activity gives a possibility to compare economic research in Russia with world ones according to its themes and depth.

Methodology. Methods used to boil down to texts analytics and different times economic ideas comparison. The article provides real examples of nudge theory practical applications in different spheres of economic life as well.

Results. The author proves that nudge theory is natural development of restricted rationality conception, experimental and non-price economics, that it improved previous economists' (who were Nobel prize awarded also) conceptions to practical applications. Moreover, behavioral economics development importance is detected, This subject was absent in Soviet economic science and is weakly developed in the modern Russian one. Nudge theory place is determined, in connection with justice conception, which is intimately linked with practical measures for labor market improvement and so on in R. Thaler works.

Conclusions. The author concludes, that a consciousness manipulation, as a part of nudge theory, is very dangerous. Level of danger depends largely on who is a manipulator.

Discussion. Nudge theory application should be accompanied by many public control measures in Russia.

Keywords: Nobel prize; behavioral economics; nudge theory; non-price economics; experimental economics; restricted rationality.

For citation: Voronov Y. P. Toward Real Man. The Long Way of Economic Theory (about Nobel Prize on Economics 2017). *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 36–45. (In Russ.)

До сих пор экономистов во всем мире учат некоторой вымышленной экономике, в которой действуют вымышленные люди, непохожие на тех, кто живет вокруг нас. У этих «экономических людей» нет семей, родственников и друзей. Во всех их поступках существует только критерий личной выгоды.

В нашей стране почти отсутствует поведенческая экономика и вообще отсутствует наука, в которую эта экономическая дисциплина входит. Это — наука о поведении (behavioral science). Осваивать ее пытаются у нас и психологи, и медики, и экономисты. Но нет ничего единого. Разделенные по советским канонам и по паспортам

специальностей отечественные науки не допускают ничего ранее уже не освоенного¹. По этой причине и в отношении «поведенческой экономики» в нашей экономической науке — застой. Господствуют работы, в которых вообще отсутствуют субъекты экономической деятельности и их интересы.

Исключением является то, что это behavioral economics продвигает Лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики НИУ «Высшая школа экономики» (<http://epee.hse.ru/exp/>), да есть семестровый курс «Поведенческая экономика» на экономическом факультете МГУ. Вряд ли можно надеяться на быстрое развитие у нас, например, «поведенческих финансов». Причина в том, что традиционно в нашей стране решения отдельного человека считались принципиально несущественными в сравнении с более глобальными государственными целями типа безопасности, космоса или спорта.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ «ТЕОРИЯ ПОДТАЛКИВАНИЯ» (NUDGE THEORY)?

Вообще, английским глаголом to nudge обозначают широкий диапазон действий от созвучному ему в русском языке «понуждать» до «дотрагиваться, чтобы показать что-то интересное». Начнем с примера, простого и важного. Если в школьной столовой давать салат как гарнир к основному блюду вместо картофельного пюре или пшенной каши, это и есть такая легкая форма принуждения, называемая «гарнир по умолчанию».

Существует еще множество примеров удачного применения теории подталкивания. Если государство заинтересовано в том, чтобы сэкономить затраты на здравоохранении, чтобы его граждане меньше болели, можно применять меры прямого давления и прямой экономии, увеличивая долю платной медицины [1]. И совсем другой ход — пропаганда здорового образа жизни, подталкивание людей к тому, чтобы они сами заботились о своем здоровье.

Нельзя пропагандировать то, что вредно для здоровья, нужно подталкивать к тому, что полез-

но. Так что, каждый из нас, придя в супермаркет, может теперь увидеть наглядное достижение нобелевского лауреата 2017 г. — сигареты в закрытом шкафу.

Благодаря теории подталкивания во многих странах мира в ресторанах и кафе ввели ограничения на размер в меню дозы алкогольных напитков: не более 50 г крепкого алкоголя, не более 75 г крепленого и 150 г столового вина. Оказалось, что совсем не работает шутовская народная мудрость: «Алкоголь малыми дозами можно принимать в неограниченных количествах».

Еще один пример. Штрафы тем водителям, кто превысил разрешенную скорость, оформляются по показаниям камер, которые фиксируют не только нарушителей, но и тех, кто проезжает на разрешенной скорости. Р. Талер увидел, что существует реальная возможность проводить постоянную лотерею среди тех, кто соблюдает ПДД. Оказалось, что такая мера действует на водителей не хуже штрафов.

В эксперименте, проведенном в Массачусетском технологическом институте, предлагалось оценивать туристические путевки в Париж и в Рим по одной цене. Большинство опрошенных находилось в замешательстве, поскольку критериев предпочтения не было. Тогда им предложили три варианта: поездку в Париж + бесплатные завтраки, поездку в Париж без завтраков и поездку в Рим + бесплатные завтраки. Подавляющее большинство, почти не раздумывая, выбрало первый вариант. Иными словами, выигрыш завтрака в Париже оказался важнее вечного города Рима.

Приведем еще несколько примеров подталкивания. Чтобы повысить очень низкий уровень взносов в пенсионный фонд среди работников частного сектора правительство Великобритании в 2012 г. обязало работодателей придерживаться схемы «автоматической регистрации». Это означало, что взносы в пенсионный фонд автоматически включаются в штатное расписание. Они вычитаются из зарплаты так, что для работника это не видно, несмотря на то, что формально они должны быть исключены именно из зарплаты.

Была реализована еще одна мера, основанная на исходном (теоретическом) допущении, что многие желают получать больше денег сейчас, не откладывая из них на будущую пенсию. Нужно было внедрять накопительный вариант пенсий, поэтому вместо развесистой рекламы были составлены краткие рекомендации — плю-

сы и минусы этого варианта и альтернативных ему. К рекомендациям прилагался вопросник, составленный так, чтобы накопительный вариант становился выбором по умолчанию. Человек выбирал плюсы и минусы так, что вероятность выбора этого варианта у него была самой высокой. Прием не сложный, но реально в Великобритании возросло число тех, кто добровольно перешел на накопительную схему.

Наиболее распространенной схемой «теории подталкивания» считается “Save More Tomorrow”, что можно перевести как «Отложи больше на будущее» или «Откладывай каждый день». Она была предложена лауреатом вместе с профессором Калифорнийского университета Шломо Бенарци в 1996 г. и уже тысячи раз была применена в мире для совершенствования пенсионных систем.

Люди не хотят сокращать текущие расходы даже когда до пенсии недалеко. Самым примечательным достижением Р. Талера можно считать как раз формирование самостоятельного решения больше отчислять на пенсию из своего заработка.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРАДИЦИИ

Может показаться, что теория подталкивания имеет мало отношения к экономической науке, достижения в которой и оценивает Нобелевский комитет. Но это не так. Классическая школа политической экономии, равно как и многие другие течения экономической мысли, исходит из концепции так называемого экономического человека. У этого человека все поступки рациональны. Если придерживаться описанной выше терминологии, то у такого человека работает только рефлексивное, медленное (по Канеману) мышление.

То, что человек не всегда поступает рационально, смущало экономистов-теоретиков. Хотя в явной форме это смущение проявляли немногие. Иррациональное поведение виделось лишь как девиация, как досадное отклонение от основной линии поведения разумного. Но у Р. Талера — конструктивный подход к тому, что экономическая теория работала с человеком-схемой [2]. Он полагает, что экономическая теория последовательно приближается к тому, чтобы в ней присутствовал реальный человек, принимающий решение под воздействием множества факторов, как рациональных, так и иррациональных.

Лауреат отмечает, что основы поведенческой экономики заложены еще в работе Адама Смита

«Теория нравственных чувств», опубликованной в 1759 г. В ней описан конфликт между нашими «страстями» и «беспристрастным зрителем», который анализирует не всегда рациональные человеческие поступки. А. Смит отмечал и так называемый эффект близорукости (миопии), когда будущие удовольствия волнуют человека меньше, чем сегодняшние. Кроме того, он указывал также, что для преодоления миопии необходим самоконтроль (сила воли).

Еще один предшественник, на которого указывает Р. Талер, — это Уильям Джевонс, который в конце XIX в. отметил, что «межвременной выбор» имеет определенный рубеж, за которым увеличение срока отложенного потребления уже не влияет на выбор [3]. К своим предшественникам Р. Талер относит и Джона Хикса, и Пола Самуэльсона.

Из предшественников, конечно, никак не вычеркнешь нобелевского лауреата Дэвида Канемана, соавтора Р. Талера. Д. Канеман разработал теорию перспектив, согласно которой принятие решений зависит от «обрамления» (framing), т.е. контекста, в который человек вписывает предполагаемые результаты своего решения. Он, например, предполагает, что сохраняются основные нормативы деятельности, обычная хозяйственная практика. Собственно, во многих практических приложениях теории подталкивания речь идет как раз об изменениях не столько критериев, сколько именно контекста.

Работы Р. Талера развивают также теорию рациональных ожиданий (Джон Мут, Томас Сарджент), согласно которой субъекты экономики — экономические агенты — используют доступную для них информацию для прогноза в рамках модели экономики, которую считают правильной.

Ричард Талер относится к чикагской школе экономической теории, по крайней мере, по месту работы. Но не только. Чикагская школа — не столько монетаризм, сколько аналитика эмпирических данных. Эта нетривиальная мысль не пришла мне в голову давным-давно, во время чтения фундаментальной, под тысячу страниц, книги о монетарной истории США, написанной (совместно с женой) столпом чикагской школы Милтоном Фридманом [4]. Это было бы естественно, ведь книга переполнена эмпирическим материалом и расчетами.

За 10 лет до выхода книги М. Фридман указывал, что экономическая наука основывается

¹ Впрочем, любой желающий может зайти на сайт, посвященный наукам о поведении и записаться в рабочую группу № 10, которая занимается теорией подталкивания: Number 10's Behavioural Insight Team — 'The Nudge Unit'.

на гипотезах, которые нуждаются в постоянной проверке на эмпирическом материале: «Действительно важные и значимые гипотезы имеют „предпосылки“, которые являются весьма неточными описаниями реальности, и, в общем плане, чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки» [5].

Теория подталкивания принесла в экономическую науку эмпирические основания для классификации иррационального поведения помимо межвременного выбора. Но этому расширению предшествовали другие исследования. Лауреат нобелевской премии по экономике 1978 г. Герберт Саймон ввел в научный оборот термин «ограниченная рациональность», который относился к поведению человека внутри организации. Далее его последователи создали «поведенческую теорию фирмы», которая в настоящее время практически слилась с теорией фирмы Р. Коуза и проблемой трансакционных издержек [6].

Направления, родственные работам Р. Талера, развивали также другие выдающиеся экономисты: Гарри Беккер, Оливер Уильямсон и пр. Так что, лауреат не находится на отшибе с какими-то уникальными приемами воздействия на людей.

Многих его предшественников не устраивала неразделенность видов иррациональных решений, они пытались найти критерии такого разделения. А центральной идеей разделения иррациональности на категории оказалось не общее их описание, а разработка методов практической работы с иррациональным поведением.

Именно так новые алгоритмы действий работы Ричарда Талера развивают сразу несколько направлений экономической мысли: концепцию ограниченной рациональности, асимметрии информации, экспериментальной экономики и другие.

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

В книге К. Санстейна и Р. Талера различают две системы человеческого мышления. Это различие заимствовано ими у Даниэля Канемана. Авторы называют их рефлексивной и автоматической системами, у Д. Канемана они получили названия «быстрая» и «медленная» [7]. Автоматическая система определяется в теории подталкивания как основанная на чувствах и инстинктах и как та, которую даже к мышлению

зачастую и не относят. Это, например, улыбка при виде смешной куклы, нервное состояние при входе самолета в зону турбулентности или рефлекторный наклон головы, если в нее летит мяч. Рефлексивная система содержит рассуждения и осознания. Это и выбор, куда поехать отдохнуть, выйти замуж за кого-то или нет и т.п.

Есть очень известный маркетинговый прием, у многих вызывающий улыбку. Любой покупатель, если подумает, хорошо понимает, что 100 руб. и 99 руб. — фактически одна и та же цена. Но более 30 лет продавцы упорно придерживаются «принципа девятки», поскольку он работает, увеличивает продажи в среднем на 24%. Почему? Просто здесь работает быстрая, рефлекторная система.

Насколько же повседневная жизнь распределена между этими двумя системами? Оказывается, что мозг, занимая 2% человеческого тела, потребляет 10% энергии даже тогда, когда человек «живет на автомате», т.е. бездумно слушает музыку или болтает ни о чем с друзьями. А когда он начинает использовать рефлексивную систему, что-то обдумывает, доля потребляемой мозгом энергии доходит до четверти всей энергии, потребляемой человеком. Так что уже по энергетическим причинам (вероятнее всего, и не самым важным) человек пользуется двумя системами мышления практически постоянно, используя разные части мозга.

Если человек будет размышлять о самых мелких вещах, он попросту не выживет. В психологии это явление описывается так называемой теорией двойственного процесса (Dual Process Theory — DPT). DPT и есть основа подталкивания, поскольку оно касается в основном тех действий, какие человек совершает необдуманно. Это же позволяет выработать новые средства незаметного воздействия на него, «мягкого толчка».

Идея незаметного толчка в том, что не следует давать повод запуску не контролируемой сознанием «автоматической системы». Идея «мягкого толчка» и состоит в том, чтобы не запускать этот автоматизм. Ограничить рекламу кока-колы, запретить выставлять на видные места магазинных полок «вредное» питание. За такие предложения теорию подталкивания иногда называют «теорией фруктов и салатов», какие она рекомендует выставлять на самые видные места. Действительно, эксперимент под лозунгом «фрукты вместо чипсов», проведенный согласно

этой теории в школах Вашингтона и еще трех городов США, дал поразительные результаты. И нужно было всего лишь убрать чипсы и булочки на верхние и нижние полки, а на уровень глаз выложить «полезную» еду. И просто понадеяться на человеческую лень.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Большую известность (пожалуй, только среди специалистов) получили теоретические и экспериментальные исследования Р. Талера по теории справедливости. Им разработаны средства измерения «чувства справедливости», которое распространено по всему миру, но больше всего — в странах с переходной экономикой.

Он показал, как «чувство справедливости» у потребителей мешает продавцам повышать цены при высоком спросе и не мешает — когда расходы (например, перед праздниками) увеличиваются в целом. Пример лабораторного эксперимента: допустим, в магазине продаются лопаты для уборки снега по 15 долл. США, а после сильного снегопада цену подняли до 20 долл. США. Ответьте на вопрос: это справедливо или нет? 82% обычных покупателей ответили, что несправедливо. Но когда задали тот же вопрос студентам, уже ознакомившимся с законом спроса и предложения, повышение цен признали несправедливым только 24%. Р. Талер называет это различие «ослеплением (зомбированием) теорией».

Когда студентов учат закону спроса и предложения, когда им рисуют кривую спроса, доказывая, что чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот, то лукавство здесь чрезмерно. Преподаватель уж точно должен знать, что если даже во много раз снизить цену на то, что ему не нужно, он этого не купит, а если при повышении спроса повысят цену, то он признает это несправедливым.

В особенности это заметно при определении уровня заработной платы. Давно отмечено, что в период спада в экономике зарплаты не снижаются до того уровня, при котором все сохраняли бы свои рабочие места. Людей увольняют, а не снижают всем зарплату, чтобы никого не увольнять. Урезание заработной платы вызывает возмущение рабочих, поэтому для работодателя предпочтительнее увольнять часть работников, а не понижать зарплату всем.

Сохранение зарплат оставшимся — шаг на встречу их «чувству справедливости». Это скорее

исключение. Как правило, работодатель совершает ошибки, игнорируя фактор справедливости. А чаще всего у него есть свои представления о справедливости, не совпадающие с аналогичными представлениями его работников.

В этом плане у Р. Талера есть предшественники. Основной из них — Джон Роулз, написавший самую читаемую книгу по данной теме [8]. Можно относиться к чувству справедливости как к психологической девиации, а можно — как к естественному элементу экономической реальности.

ЧТО ИМЕЕМ, ТО ХРАНИМ

Еще в 1970 г. Р. Талер в совместной статье с Д. Канеманом описал явление «отторжения потерь» (loss-aversion). Затем в течение многочисленных экспериментов оно многократно было подтверждено. Суть явления в том, что для человека вероятность потерять (утратить) конкретную сумму существенно более важна, чем вероятность такую же сумму заработать или получить. Для экономической теории — это иррациональное поведение. Для нее — обе суммы равны. Но это еще не все. Если даже пенсионные отчисления не уменьшают зарплату, то эти отчисления также не воспринимаются человеком положительно. На «отторжение потерь» накладывается «отторжение дополнительных усилий» (effort-aversion), которое касается не столько дополнительных трудовых усилий, сколько оформительской волокиты: заполнения заявления и прочих.

И в экономической науке, и в теории принятия решений общепризнано, что люди больше предпочитают не потерять то, что имеют, чем получить нечто дополнительно. Это приводит к отторжению риска, что подробно было объяснено еще Д. Канеманом. Более поздние исследования показали, что люди охотно идут на риск ради того, чтобы не потерять то, что они имеют.

Эффект отторжения потерь в наибольшей степени исследован применительно к ценообразованию и маркетингу. В большей части экспериментов выявлено, что повышение цены влияет на спрос вдвое сильнее, чем ее снижение. Поэтому рисовать кривую спроса, на которой соблюдается симметрия расстояний, — означает вводить обучаемых в заблуждение.

Очень показательный пример в этом плане приводит Р. Талер в своей книге, написанной в 2015 г. Относится он к внедрению банковских

карт. Сначала на заправочных станциях США ввели ценовую надбавку 3%, если человек рассчитывается не наличными, а картой. Это вызвало возмущение и покупателей, и банков-эмитентов. Тогда на бензин сделали общую наценку 3%, а тем, кто расплачивался наличными — скидку те же 3%. Вроде бы одно и то же, если читать учебники. Но оказывается, что «оплата надбавки» — реальные расходы, тогда как отсутствие скидки — «просто цена возможности» [9, р. 14]. Введение категории «цена возможности» позволяет объяснить еще несколько экономических парадоксов, в частности почему крупные супермаркеты и гипермаркеты пользуются большей популярностью — попросту потому, что они предоставляют возможность более широкого выбора товаров.

Отторжение потерь объясняет еще один эффект, выявленный в исследованиях поведенческой экономики, так называемый эффект утпленных (пропавших) затрат (sunk cost effect). Он отличается от собственно эффекта отторжения потерь, поскольку, как правило, сохраняется (чаще всего, ни на чем не основанная) надежда на то, что когда-нибудь они принесут доход.

В традиционной экономической теории все эти эффекты сливались в единую массу иррационального поведения, которым можно было пренебречь. Р. Талер разработал стратегию «либертарианского патернализма», призванную настроить человека на принятие взвешенных рациональных решений, а не на поиск сиюминутных выгод. Он пишет: «Под патернализмом мы имеем в виду попытку помочь людям достичь своих собственных целей. Если кто-то спросит, как добраться до ближайшей станции метро, и вы дадите точные указания, то вы действуете как патерналист в нашем понимании. Мы используем термин «либертарианский» как прилагательное, чтобы показать, что оказываем помощь, но не ограничиваем выбор» [9].

Выдающимся вкладом Р. Талера в анализ нашей повседневной жизни можно считать то, что из всех видов ограниченной рациональности он выделил «mental accounting», «рассудительную (ментальную) бухгалтерию». Например, люди обычно отделяют от текущих затрат расходы на праздник, как бы заводят разные счета для двух видов затрат. Когда они заводят срочный вклад, на который начисляют проценты, то не используют сберегательный вклад для оплаты покупок по кредитной карте, поскольку в их сознании

он отделен от потребительских расходов. Еще один случай «ментальной бухгалтерии» разобран лауреатом в отношении логики поведения таксистов в Нью-Йорке. Для них каждый рабочий день — как бы отдельный бухгалтерский счет. Поэтому в день, когда пассажиров много, таксист работает немного, а когда с пассажирами не везет — работает подольше. И в том, и в другом случае есть целевая планка дневного заработка. Это противоречит поведению рационально действующего «экономического человека», который должен был бы работать больше в день, когда есть спрос на его услуги [10].

Разделение доходов на разные счета выявлено и для биржевого фондового рынка: дивиденды и курс акций представляют собой разные виды доходности и слабо связаны между собой. Одно дело — заработать на спекуляции ценными бумагами и совсем другое — ожидать, когда тебе выплатят дивиденды. Эти два «ментальных счета» можно определить как активный и пассивный.

В рамках «поведенческой» экономики показано, что основная часть потребителей выбирает «ленивый» вариант потребления, который предлагается «по умолчанию». Исходя из этого, отчисления в пенсионный фонд и должны рассматриваться как вариант, естественный, а не исключительный. Именно такое обоснование и позволило внедрить систему накопительного пенсионного обеспечения в Великобритании и других странах мира.

НЕЦЕНОВАЯ ЭКОНОМИКА

Теория подталкивания ставит крест на концепции эффективных рынков (Efficient Market Hypothesis, EMH), которая была основой господствующей экономической теории и отчасти заменяла «невидимую руку рынка», приписываемую еще Адаму Смиту. Пузыри, лопнувшие в 1987 г., с 1998 по 2000 г. и в 2008 г., заставили не только Нобелевский комитет, но и экономистов по всему миру отказаться от неприкосновенности «свободного рынка». Р. Талер подробно объяснил, как финансовые пузыри формируются благодаря иррациональному желанию покупать, чтобы не пропустить возможность заработать еще больше денег. Им описано «стадное чувство», когда желание получить быстрый доход застигает взгляд на реальную рыночную стоимость приобретаемых активов.

Господствующая в университетах мира экономическая теория придает слишком большое значение ценам. Неценовое экономическое поведение исследовалось Р. Талером при подготовке пенсионных реформ в Великобритании. Задача, которую правительство поставило перед ним, выглядела предельно просто: «Мы разработали Программу пенсионной реформы, но ей никто не пользуется. Что делать?». Вариант, который виделся чиновникам, представлялся им естественным — нужно директивно увеличивать отчисления в пенсионные фонды.

Для переубеждения Р. Талер использовал пример из другой сферы. Перескажу его, сохраняя стиль лауреата, не переводя его слова в точности, что невозможно из-за идиом и образных выражений.

Когда-то он беседовал с теми, кому было поручено в рамках программы энергосбережения убедить людей утеплять чердаки своих домов. Для нас эта мера выглядит мелкой. Для понимания нужно отметить, что в Великобритании (и в США) энергосбережению в частном секторе придается огромное значение. Настолько большое, что в период энергетического кризиса 70-х гг. прошлого века по улицам британских городов ездили специальные полицейские патрули, которые выписывали штрафы за открытую форточку.

Итак, в программе утепления чердаков было рассчитано, сколько на это нужно затрачивать, чтобы через экономию тепла деньги вернулись за один отопительный сезон. Исходя из расчетов, правительство разработало программу субсидирования этого утепления: часть платит хозяин, часть государство. Но на субсидии купился только один домовладелец из ста.

Тогда те, кто отвечал за программу энергосбережения, пошли в правительство и сказали: «Нужно увеличивать субсидии». Если у человека лишь молоток, то он им и заколачивает. Так и с ценами. Хотите, чтобы люди на что-то решились, измените цену. Это главный совет, какой дает теория.

Но мы с теми, кто мог бы утеплять свои чердаки, провели беседы, задавая вопрос: «Почему Вы не утепляете чердак?». И получали обычно такой ответ: «Вы не представляете, сколько там хлама». Тогда мы предложили провести дело так, чтобы уложиться в те же субсидии, не добавляя к ним ничего. За триста долларов нанимали пару людей, которые выносили весь этот хлам на улицу

и помогли хозяевам разложить его на три кучи: на выброс, на благотворительность и обратно в дом. А пока это делалось, другие люди вели утепление чердака. В результате количество желающих утеплить свои чердаки за те же деньги увеличилось в 6 раз. Если хочешь подтолкнуть человека к чему-то, сделай это более легким для исполнения [11]. А цены тут постольку-поскольку.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

Известно, что основатель экспериментальной экономики — Вернон Смит, лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г. Но он проводил эксперименты преимущественно среди студентов, которым он преподавал. Если даже вместо студентов оказывались другие, все равно эксперименты были лабораторными, т. е. в некоторой искусственной, игровой ситуации. Только несколько полевых экспериментов было им проведено, и все они относились к энергетике и радиосвязи.

Классический пример из полевого опыта Вернона Смита можно описать так. Электроэнергия потребляется больше днем, чем ночью. Для выравнивания ее потребления в течение суток нужно ввести сниженный ночной тариф. Насколько он должен быть снижен, чтобы все домохозяйки стали включать стиральные машины только ночью? Очевидно, что дневной тариф при этом должен быть настолько высоким, чтобы им пришла в голову мысль экономить электроэнергию. И по нескольким штатам США и провинциям Австралии были экспериментально установлены пороги снижения ночного тарифа, после которого домохозяйки включают свои стиральные машины только в ночные часы.

Мои занятия экспериментальной экономикой освещены в книге, изданной в 2009 г. Неизвестно, пересекались ли мои исследования с работами Р. Талера. Мне не удалось убедиться в том, что он занимался экспериментами с запахами в супермаркетах или с тарифными планами сотовой связи, описанными в этой книге [12].

Формирующаяся в наши дни экономика больших данных позволяет проводить более сложные эксперименты. Успехам теории подталкивания во многом способствовало и развитие «экономики больших данных», формирование условий, когда стало возможным создание постоянно возобновляемых индивидуальных досье на каждо-

го человека. Появился массовый материал, по которому можно разделять две формы выбора, успешно и адресно манипулировать сознанием. Именно возможности обработки больших массивов данных продвинули вперед исследования по экспериментальной экономике.

Когда в руках исследователя и экспериментатора оказываются персональные данные, эксперименты можно вести в отношении каждого человека индивидуально. Хотя, видимо, это дело неблизкого будущего. Что же касается продвижения в экспериментальной экономике, то работами Р. Талера определен круг экспериментов с группами населения: пенсионерами, школьниками, водителями и т.п. Далее эти группы будут становиться все более узкими и в перспективе будут состоять из одного конкретного человека.

КТО ОН, НОВЫЙ ЛАУРЕАТ?

Ричард Талер преподает в созданной при Чикагском университете еще в 1898 г. Школе бизнеса Бута (Booth School of Business), которая почти за 120 лет своего существования подготовила тысячи руководителей крупных корпораций через программы MBA.

Лауреат родился в 1945 г. в небольшом городке штата Нью-Джерси, степень бакалавра получил в 1967 г. в Западном резервном университете Кейза (Case Western Reserve University), а магистра и доктора философии (соответственно в 1970 и в 1974 гг.) в Рочестерском университете.

Он очень оригинальная личность. Есть много тому примеров. Р. Талер с 1987 по 1990 г. вел колонку «Аномалии» в чикагском журнале «Journal of Economic Perspectives», где отмечал случаи экономического поведения, нарушающие постулаты принятой в университетах микроэкономической теории. Его работы «Квази-рациональная экономическая наука» (Quasi-Rational Economics), «Рок победителя: парадоксы и аномалии в экономической жизни» (The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life) и «Достижения в поведенческих финансах» (Advances in Behavioral Finance) отражают его неординарный подход к любой проблеме.

Однотипные предисловия к каждой статье хорошо отражают кредо Р. Талера как исследователя: «Экономическая теория может быть отделена от других социальных дисциплин на основании убеждения, веры, что поведение может быть объ-

яснено с помощью предположения, что экономические агенты имеют стабильные, хорошо определенные предпочтения и совершают рациональные выборы, совместимые с этими предпочтениями на рынках, которые (со временем) очищаются. Эмпирический результат квалифицируется как аномалия, если его трудно рационализировать, объяснить, или если неправдоподобные допущения необходимы для объяснения последнего в рамках данной парадигмы».

В 2005 г. Р. Талер получил премию имени Пола Самуэльсона от организации TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association — College Retirement Equities Fund — основной неправительственный пенсионный фонд США для преподавателей вузов и школ, научных работников и деятелей культуры медицины). Он входил в группу советников президента США Б. Обамы, сейчас сочетает преподавание и исследовательскую работу с предпринимательством, для этого ранее основал компанию по управлению активами «Fuller & Thaler Asset Management».

Ричард Талер консультировал на постоянной основе премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона и президента США Барака Обаму. Одна из задач, которые он решал, состояла в том, чтобы преодолеть сопротивление населения медицинской реформе, так называемой Обамасаре. И получилось так, что Трамп, пообещав покончить с этой реформой, столкнулся с тем, что многие американцы с нею уже согласились. Таким уровнем консультирования отличился только самый выдающийся экономист XX в. лорд Джон Мейнард Кейнс. И в чем-то они неуловимо схожи. Оба предлагали способы вмешательства государства в экономику: Кейнс — на макроуровне, Талер — на уровне индивидуального сознания.

Тем не менее обе концепции ориентированы на практическое изменение макроэкономических процессов: одна через увеличение государственных инвестиций (Д. Кейнс), другая — через корректировку поведения людей (Р. Талер и другие). Хотя, если вдуматься, государственные инвестиции меняют поведение людей еще больше, чем любое «подталкивание».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Совершенно очевидно, что манипулирование сознанием вещь весьма опасная. И мера опасности зависит от того, кто манипулирует. Некоторые, в связи с работами лауреата, вспоми-

нают опубликованную в 1949 г. книгу Джорджа Оруэлла «1984», где «старший брат» довел стратегию подталкивания до совершенства [13].

Вместе с тем, если экономическая наука возьмет на себя бремя прикладной, так или иначе ей придется воздействовать на поведение людей.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press, 2008, 240 p.
2. Thaler R. Journal of Economic Perspectives. Winter, 2000, Vol. 14, No. 1, P. 133–141.
3. Thaler R. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency, Economics Letters, 1981, vol. VIII. P. 201–207.
4. Friedman M., Schwartz A. J. A. Monetary History of the United States, 1867–1960, Princeton, 1963, Princeton University Press.
5. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994 (4). Friedman M. Positive economic science methodology. THESIS = THESIS, 1994 (4). (In Russ.).
6. Коуз Р. Фирма, рынок и права. М.: Новое издательство. 2007. Coase R. Firm, Market and Rights. Moscow, Novoe izdatel'stvo, 2007. (In Russ.).
7. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // Journal of Political Economy, 1990, 98 (6).
8. Роулс Д. Теория справедливости. Новосибирск, Издательство Новосибирского университета, 1995. Rowls J. Justice Theory. Novosibirsk, NSU publishing, 1995.
9. Thaler R. H. Misbehaving. The Making of Behavioral Economics, 2015.
10. Thaler R. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making, 1999, vol. 12. p. 183–206.
11. Guszczka J. Interview with Richard Thaler: More on Behavioral Economics, Deloitte Review, Issue 18, 26.01.2016.
12. Воронов Ю. П. Прикладная экспериментальная экономика. Новосибирск: ИЭОПП, 2009. 216 с. Voronov Y. P. Applied experimental economics. Novosibirsk, 2009. 216 p. (In Russ.).
13. Оруэлл Д. 1984. Пермь: КАРИК, 1992. Orwell J. 1984. Perm: KARIK, 1992. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства, Сибирское отделение Российской академии наук, Новосибирск, Россия
corpus-cons@ngs.ru

ABOUT THE AUTHOR

Yuri P. Voronov — Ph.D. in Economics, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-1-46-55
 УДК 336.62
 JEL D24, L15, M11, O12

Комплексный анализ устойчивости деятельности организации: методология и технология стандартизации

Е. Б. Герасимова,
 Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0003-4557-5935>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Макроэкономические условия ведения финансово-хозяйственной деятельности определяют ее устойчивость. В условиях стагнации национальной экономики для предприятий и организаций становится важным экономия ресурсов, повышение эффективности деятельности. Одним из направлений повышения качества деятельности экономического субъекта является упорядочение (стандартизация) аналитических процедур. **Цель.** Авторская разработка стандартизированного подхода к комплексному анализу устойчивости деятельности организации.

Методология. Для решения поставленных задач были использованы методы исследования систем (анализ и синтез), сравнительный анализ, метод аналогий. Исследование построено на изучении актуальной экономической литературы и на использовании метода структурного анализа.

Результаты. В статье предложено направление совершенствования теории и методологии экономического анализа — стандартизация. Стандартизация анализа деятельности экономических субъектов (экономического анализа) решает ряд проблем, связанных с практическим применением методологии комплексного экономического анализа: снимаются разночтения в терминологии, разное толкование названия и содержания аналитических показателей; унифицируются подходы к информационному обеспечению анализа.

В статье выявлена необходимость разработки системы стандартов экономического анализа. Проанализированы условия развития стандартизации экономического анализа в контексте применения стейкхолдерского подхода — учета комплекса требований заинтересованных сторон к качеству функционирования организации. На основе проведенного исследования была предложена структура стандарта экономического анализа, разработана модель типового стандарта, включающая термины и определения, область применения, информационную базу анализа, методику анализа, методические рекомендации по интерпретации результатов анализа.

Выводы. Автор пришел к выводу, что для повышения удовлетворенности заинтересованных сторон экономическим субъектам целесообразно сосредоточиться на развитии системы стандартов анализа деятельности (экономического анализа) на принципах прозрачности и постоянного улучшения.

Ключевые слова: экономический анализ; комплексный экономический анализ; упорядочение; стандартизация; стандарт; стандарт организации; стандарт анализа; аналитические процедуры; заинтересованные стороны; стейкхолдеры.

Для цитирования: Герасимова Е. Б. Комплексный анализ устойчивости деятельности организации: методология и технология стандартизации // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 46–55.

DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-1-46-55
 УДК 336.62
 JEL D24, L15, M11, O12

Complex Analysis of the Sustainability of the Organization: Methodology and Technology of Standardization

E. B. Gerasimova,
 Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0003-4557-5935>

ABSTRACT

Subject. Macroeconomic conditions of conducting financial and economic activities determine its stability. In a stagnant national economy for enterprises and organizations becomes important to conserve resources, increase efficiency. One of the ways of increasing quality of activity of the economic entity is the streamlining (standardization) of the analytical procedures.

Purpose. The author's development of a standardized approach to the integrated analysis of the sustainability of the organization.

Methodology. To solve the set tasks have used the methods of research (analysis and synthesis), comparative analysis, a method of analogies. The study built on the study of relevant economic literature and on the method of structural analysis.

Results. The article suggests a direction of improving the theory and methodology of economic analysis — standardization. Standardization of the analysis of the activity of economic subjects (economic analysis) solves a number of problems associated with the practical application of the methodology of integrated economic analysis: are differences in terminology, a different interpretation of the title and content of analytical indicators; unified approaches to information security analysis.

The article identified the need to develop a system of standards for economic analysis. We analyze the conditions of development of standardization of economic analysis in the context of stakeholder approach — taking into account the range of stakeholder requirements to the quality of functioning of the organization.

On the basis of the study was the structure of the standard economic analysis, the developed model the model standard, including terms and definitions, scope, database analysis, methods analysis, methodical recommendations on the interpretation of the results of the analysis.

Conclusions. The author came to the conclusion that to increase the satisfaction of stakeholders of economic entities it is important to focus on the development of standards of performance analysis (economic analysis) on the principles of transparency and continuous improvement.

Keywords: economic analysis; a comprehensive economic analysis; streamlining; standardization; standard; standard; standard analysis; analytical procedures; interested parties; stakeholders.

For citation: Gerasimova E. B. Complex analysis of the sustainability of the organization: methodology and technology of standardization. *Mir novej ekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 46–55. (In Russ.).

ВВЕДЕНИЕ

Макроэкономические условия ведения финансово-хозяйственной деятельности во многом определяют ее устойчивость. Стремление максимизировать собственную эффективность с учетом требований институциональной среды приводит к необходимости выявления и учета факторов повышения эф-

фективности. В течение последних нескольких лет основные экономические и социальные показатели говорят о стагнации, что в современных динамичных условиях можно расценивать как фактор снижения устойчивости экономических субъектов.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) (<http://www.gks.ru/>

wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) за II квартал 2017 г. ВВП в ценах 2011 г. едва достиг уровня III квартала 2013 г., а по отношению к соответствующему периоду 2014 г. снизился на 1,62% (с 16 125,1 до 15 863,2 млрд руб. в сопоставимых ценах). Выпуск товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности за 2016 г. составил 100,5% к данным за 2015 г., в свою очередь, в 2015 г. наблюдалось снижение к 2014 г. — индекс 97,6%. Индекс производительности труда в целом по экономике за 2016 г. — 99,8%, за 2015 г. — 97,8% (в % к предыдущему году). Доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте на протяжении последних трех лет не превышает 20,5% (2014 г. — 20,5%, 2015 г. — 19,6%, 2016 г. — 20,4%) и в целом соответствует мировым показателям [1]. При этом коэффициент обновления основных фондов по видам экономической деятельности (в сопоставимых ценах) составляет: за 2014 г. — 4,3%, за 2013 г. — 4,6%, за 2012 г. — 4,8%, за 2011 г. — 4,6%. Оборот розничной торговли по Российской Федерации в 2015 г. по сравнению с 2014 г. вырос на 4,44%, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — на 2,87%. Оборот оптовой торговли вырос в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 10,45%, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — на 8,14%. Индекс производительности труда на протяжении последних нескольких лет отражает стагнацию и даже снижение производительности труда: 2011 г. — 103,8%, 2012 г. — 103,3%, 2013 г. — 102,2%, 2014 г. — 100,7%, 2015 г. — 97,8%, 2016 г. — 99,8%.

Из приведенной статистики можно сделать вывод о том, что на фоне стагнирующей экономики у экономических субъектов есть возможности повышения эффективности путем выявления внутренних резервов роста устойчивости. Размышляя над источниками подобных резервов, автор пришел к выводу о необходимости комплексной диагностики устойчивости деятельности как инструмента обеспечения устойчивости. Этому посвящено представленное исследование.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Изучение проблемы устойчивости деятельности компании имеет ряд важных аспектов в контексте представленного исследования.

Прежде всего, остается неясным, что представляет собой устойчивость деятельности и как ее исследовать. Обратившись к открытым источникам сети Интернет, воспользовавшись поиском, по запросу «устойчивость деятельности» получаем ссылки на материалы, раскрывающие сущность и характеристики финансовой устойчивости, реже — экономической устойчивости.

И даже в научных текстах, посвященных (согласно названию) устойчивости деятельности, в содержании раскрывается финансовая устойчивость, зачастую в наиболее узком ее понимании. Налицо показательное несоответствие, подмена понятий.

Авторы, изучающие поведение сложных систем, сходятся в определении устойчивости функционирования предприятия как его способности противостоять внешним и внутренним воздействиям и развивать деятельность. Так, Г. С. Мерзликина утверждает, что «понятие устойчивости фирмы (предприятия) рассматривается как состояние ее равновесия, которое предполагает ее адаптивность к изменениям, в первую очередь внешней среды. В данном случае уместно отметить, что сама изменчивость внутренней среды фирмы — это реакция на воздействие внешней среды» [2]. По мнению М. А. Федотовой, «высшей формой устойчивости является устойчивость сопротивления». Это состояние равновесия предприятия, которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих предприятие из равновесия» [3]. Согласно Е. А. Захарчук, экономическая устойчивость предприятия это «способность сохранять и воспроизводить (восстанавливать) исходное (или близкое к нему) состояние в процессе внутренних и внешних возмущений» [4]. В своем исследовании С. В. Чупров определяет устойчивость системы как «способность сохранять режим поведения при действии внешних и внутренних возмущений» [5].

Второй «пул» авторов, занимающихся вопросами финансовой устойчивости, естественным образом помещают финансовую составляющую в фокус внимания к проблемам устойчивости деятельности. Отметим лишь некоторые точки зрения. А. Д. Шеремет так характеризует финансовую устойчивость предприятия: «это определенное состояние его счетов, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [6]. Широко распространилось в экономических словарях определение Б. А. Райзберга, согласно которому устойчивость предприятия это «финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам» [7].

По мнению В. В. Бочарова, финансовая устойчивость — это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Таблица / Table
Содержание коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость организации (выписка) /
Content of the coefficients characterizing the financial stability of the organization (extract)

Название коэффициенты (отечественная практика) / Factors	Формула расчета / Formula	Международное название коэффициента / Financial ratio	Формула расчета / Formula
Коэффициент финансовой независимости	$K1 = CK / A$, СК — раздел III бухгалтерского баланса; A — валюта баланса	Equity-to-Asset Ratio	$K1 = \text{Net Worth} / \text{Assets}$, Net Worth — чистые активы; A — активы под риском
Коэффициент рентабельности собственного капитала	$K2 = ЧП / СК$, ЧП — чистая прибыль по отчету о финансовых результатах (ОФР)	Return on Equity	$ROE = \text{Net Income} / \text{Shareholder's Equity}$, Shareholder's Equity — акционерный капитал
Коэффициент покрытия процентов	$K3 = \text{ПРПР} / \text{проценты к уплате}$, ПРПР — прибыль от продаж по ОФР; проценты к уплате — по ОФР	Interest coverage ratio	$K3 = \text{EBIT} / \text{Interest expense}$

Источник: разработано автором.

Актуальность проблемы обеспечивает также несогласованность точек зрения на конкретный набор характеристик устойчивости. Общие подходы разделяют многие ученые и специалисты-практики, но методики содержат семантически схожие, однако разные по форме показатели, что затрудняет разработку формализованной методики анализа устойчивости деятельности организации. Помимо прочего, это также связано с тем, что до сих пор из текста в текст переносятся неясные и неточные переводы англоязычных книг по финансовому анализу. Зачастую коэффициенты, перенесенные на российскую почву, сохраняют название, но полностью меняют форму и содержание — методику расчета.

В качестве примера приведем лишь несколько финансовых коэффициентов (см. таблицу).

Прежде всего, следует указать на тот факт, что широкое использование финансовых коэффициентов как таковых характерно для оценки эффективности практики публичных акционерных обществ. Это связано с самим фактом наличия информационной базы для проведения анализа, поскольку требования к раскрытию информации выросли из требований законодательства и практики регулирования финансовых рынков (например, в Великобритании, США, других странах) [8–14]. Таким образом, если собственники компании не имеют намерения «акционироваться» и выходить на организованный рынок ценных бумаг, основным источником информации о деятельности

компании являются налоговые декларации, рекламные проспекты и другая информация, предоставленная самой компанией.

В отличие от описанной выше ситуации отечественный бизнес, как крупный, так и средний, подчиняется одним и тем же требованиям по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности. Таким образом, широкий круг пользователей, например аудиторы, банковские аналитики, авторы научных работ, рассчитывают финансовые коэффициенты по отчетности непубличных компаний, в которой нет как такового «акционерного капитала» (поскольку это неакционерное общество), EBIT (earnings before interest and tax — прибыль до уплаты процентов и налогов) и других показателей. Также они не принимают во внимание необходимость проведения корректировки некоторых показателей перед их использованием в расчетах. Так, валюта баланса типичного российского предприятия средней руки не очищена или недостаточно очищена от рисков потери стоимости активов (неполное начисление резервов по сомнительным долгам и под обесценение вложений в ценные бумаги; преобладание бухгалтерских, а не рыночных оценок; сложность получения справедливых — рыночных — оценок и другие факторы).

Сложившаяся практика искажает результаты анализа финансовой устойчивости. Затрудняется проведение широкомасштабных сравнений предприятий и организаций, поскольку только конкретный анали-

тик знает, какие корректировки информационной базы он осуществлял в процессе анализа.

Если же рассматривать проблематику анализа общей устойчивости организации, там ситуация еще более запутывается, поскольку общепринятых методик анализа общей устойчивости не существует. В литературе, как правило, рассматриваются общие подходы к оценке устойчивости, зачастую без каких-либо примеров их практического применения. Методика анализа экономической устойчивости строится, как правило, на основе методологии системного анализа. Применение методологии системного анализа к исследованию устойчивости экономического субъекта сводится обычно к описанию общих подходов к анализу устойчивости, интерпретации системного подхода к анализу, реализации принципа системности экономического анализа, а также выражается в моделировании значений определенных показателей (денежного потока, прибыли, акционерной стоимости) [15–22].

Эффективное применение методик анализа требует их предварительного упорядочения, выработки совокупности унифицированных подходов к анализу разных областей деятельности экономических субъектов. Наиболее оптимальным инструментом упорядочения методик анализа устойчивости деятельности организации является стандартизация.

СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Описанный выше комплекс проблем создает условия и предпосылки для внедрения системы стандартизации экономического анализа. Каковы следствия от внедрения стандартов экономического анализа?

Внедрение стандартов в область управления обеспечивает повышение эффективности деятельности, в частности снижение затрат, рисков, повышение качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

В контексте стандартизации аналитических процессов и стейкхолдерского подхода стандартизация экономического анализа обеспечивает качество взаимодействия организации с разными группами заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Заинтересованные стороны воспринимают стандарты в определенных сферах деятельности как гарант качества продукции (работ, услуг) и высокого уровня обслуживания клиентов. Именно поэтому наиболее распространенным объектом стандартиза-

ции выступают продукция, процессы, работы, а такие объекты, как услуги и персонал стандартизированы неравномерно. Не во всех важных для экономического субъекта сферах его деятельности сложились благоприятные условия для упорядочения правил и требований и разработки стандартов. Дополнительным основанием для такого вывода служит востребованность в среде практикующих бухгалтеров и финансистов ссылок на официально утвержденные методики анализа финансового состояния, что повышает доверие пользователей (стейкхолдеров) к результатам проведенного анализа финансовой устойчивости и сделанным на их основе выводам и рекомендациям.

Для подготовки системы стандартов анализа устойчивости деятельности организации необходимо уточнить составляющие предметной области в контексте анализа устойчивости деятельности (объект анализа, предмет анализа), очертить источники информации для проведения анализа, определить типовой инструментальный анализ.

ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ

Объектом анализа являются коммерческие и некоммерческие организации (далее — организации). Предметом анализа является деятельность организации как совокупность осуществляемых действий по достижению предварительно определенной цели.

В представленной выше трактовке следует выделить важные особенности:

1) стандарты экономического анализа носят универсальный характер. Их можно применять (с необходимыми изменениями) для целей анализа деятельности как коммерческих, так и некоммерческих организаций разного типа, государственных учреждений и других экономических субъектов. Стандарты анализа частично могут также быть применены к анализу деятельности частных лиц (домашних хозяйств);

2) предметом анализа являются не результаты деятельности, как это в основном практикуется в настоящее время, а сама деятельность, процессы, протекающие в организации с целью достижения результатов. Смещение акцента с результата на процесс повышает эффективность аналитической процедуры, а кроме того, наилучшим образом вписывается в инновации в области управления бизнесом.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА

Расширение предметной области приводит к расширению инструментария, который целесообразно разделить на базовый и дополнительный: базовый

инструментарий носит универсальный характер, дополнительный инструментальный служит наилучшему достижению поставленной цели анализа, позволяет адаптировать стандарт анализа под особенности деятельности конкретного объекта анализа.

К базовому инструментарию целесообразно отнести традиционные методы экономического анализа [группировка, сравнение, средние величины, факторный (декомпозиционный) анализ (детерминированный и стохастический), методы комплексной оценки хозяйственной деятельности].

К дополнительному инструментарию относим собственно научный метод, а также эвристические методы и интуитивные (экспертные) методы. Отнесение научного метода во вторую группу требует комментария. Являясь основой любого исследования, в данном контексте, в прикладном аспекте реализации стандарта анализа деятельности экономического субъекта, научный метод применяют в том случае, если типовой стандарт нельзя непосредственно применить к анализу деятельности конкретного экономического субъекта.

Например, типовой стандарт анализа финансовой устойчивости предназначен для применения крупными корпоративными структурами (в качестве критерия целесообразно применять организационно-правовую форму — публичное акционерное общество) и их заинтересованными сторонами. Для применения типового стандарта предприятиями и организациями другой организационно-правовой формы (например, закрытое акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью) требуется адаптация стандарта с применением одного или нескольких элементов метода научного познания (формулировка проблемы, наблюдение, разработка гипотез, проведение эксперимента, сбор и анализ данных, формулирование выводов).

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА УСТОЙЧИВОСТИ

Очевидно, что работа по стандартизации анализа деятельности экономического субъекта (экономического анализа) является делом самих аналитиков, а не чиновников. Именно профессиональное сообщество аналитиков должно инициировать, модерировать и обеспечивать результативность процесса стандартизации аналитической деятельности.

На нынешнем этапе развития стандартизации экономического анализа наиболее оптимальной формой организации стандартизации является разработка системы стандартов организации (СТО) в области анализа устойчивости деятельности экономического субъекта. Накоплен обширный опыт по разработке стандартов организации в разных сферах деятельности [23–26], который целесообразно использовать при разработке стандартов организации в области экономического анализа — стандартов анализа, СТО ЭА (стандарт организации, область применения ЭА). Также в номере стандарта должно содержаться указание на наименование организации, которая разработала и внедрила стандарт, регистрационный номер и год принятия. Рассмотрим конкретный пример: стандарт анализа кредитоспособности заемщика внедрен гипотетическим банком «Банк инновационного кредитования» (БИК). Стандарт был принят в 2017 г., порядковый номер 0001. Таким образом, стандарт имеет следующий шифр и номер СТО БИК ЭА 0001–2017 и название «Анализ кредитоспособности заемщика банка» (рис. 1).

Типовой стандарт экономического анализа содержит описание области применения, а также ссылки на нормативно-правовые документы, увязка с которыми является обязательным условием внедрения стандарта. Введение унифицированных — по меньшей мере, в системе стандартов экономического анализа — терминов, определений, условных обозначений и сокращений существенно облегчает пользователям работу со стандартом, коммуникацию с заинтересованными сторонами, ускоряет проведение аналитических процедур и ознакомление с их результатом. Также единство терминологии создает благоприятные условия для применения серии стандартов экономического анализа, посвященных решению разных управленческих задач.

В типовом стандарте определяется информационная база анализа, что обеспечивает удобство применения стандарта и прозрачность технологии анализа для всех пользователей его результатов. Блоки нормативных ссылок и информационной базы постоянно обновляются в целях обеспечения адекватности стандартов экономического анализа.

Автор предлагает типовую модель для разработки стандарта экономического анализа, в частности стандарта анализа устойчивости деятельности организации (рис. 2).

Реализация представленной модели позволяет снизить количество ошибок при проведении ана-

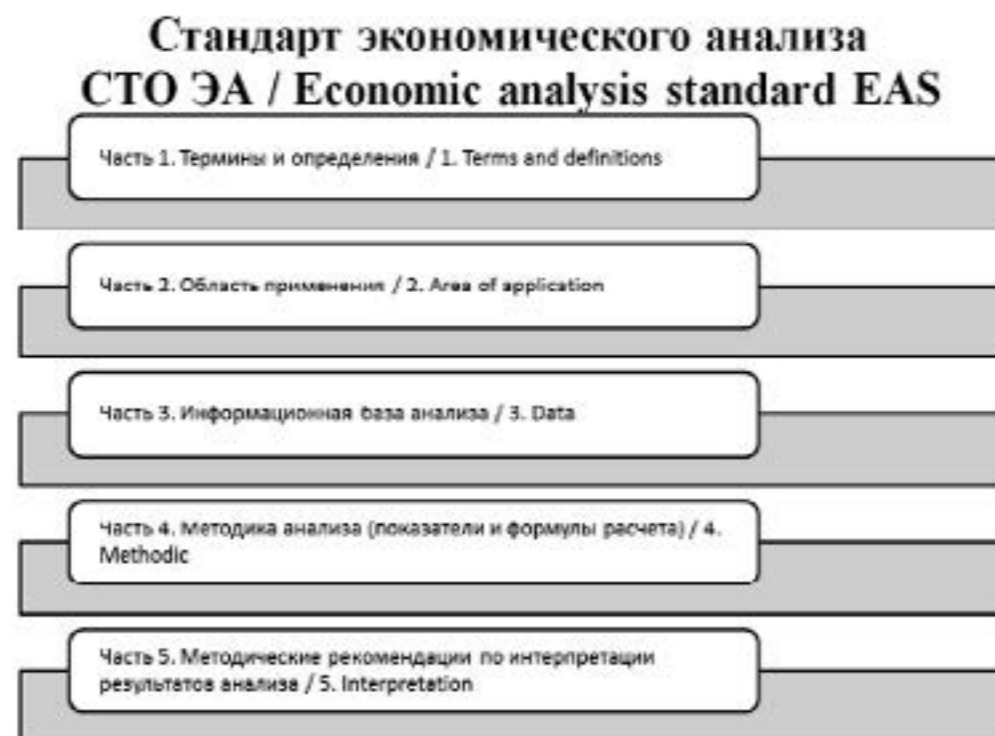


Рис. 1 / Fig. 1. Структура стандарта экономического анализа /
The structure of the economic analysis standard

Источник: разработано автором.

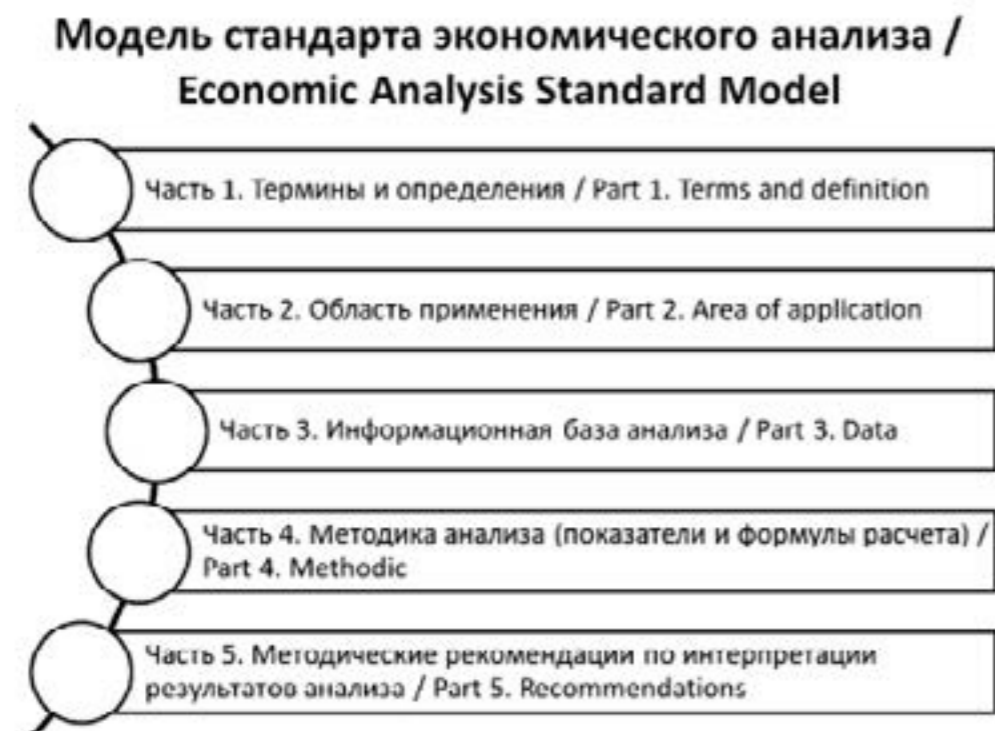


Рис. 2 / Fig. 2. Типовая модель стандарта экономического анализа /
Typical model of economic analysis' standard

Источник: разработано автором.

литических процедур и повысить качество анализа. Условием применения стандарта является наличие элементарных знаний в области экономики, бухгалтерского учета и анализа. Таким образом, провести анализ на основе стандарта сможет любой квалифицированный пользователь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования проблемы развития методологии комплексного экономического анализа автор пришел к заключению о необходимости перехода к новой парадигме экономического анализа — его стандартизации. Разность трактовок основополагающих понятий анализа деятельности экономических субъектов (экономического анализа) требует упорядочения теории и методологии экономического анализа в целях повышения качества практики его применения.

Стандартизация анализа деятельности экономических субъектов (экономического анализа) преследует цель разработки пакета типовых стандартов,

охватывающих основные прикладные направления анализа деятельности экономических субъектов. При этом расширяется предметная область аналитического исследования и инструментарий анализа путем вовлечения методов смежных наук, прежде всего, менеджмента, в частности менеджмента качества.

Основной практический вывод исследования состоит в том, что для повышения удовлетворенности заинтересованных сторон экономическим субъектам целесообразно сосредоточиться на развитии системы стандартов анализа деятельности (экономического анализа) на принципах прозрачности и постоянного улучшения. Стандартизированные процедуры экономического анализа являются инструментом упорядочения совокупности экономических процессов в организации. Применение системы стандартов экономического анализа обеспечивает повышение качества деятельности предприятия / организации, укрепление конкурентной позиции и стратегической устойчивости функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уткин Б. Е. Динамика инвестиций в основной капитал ведущих стран мира // Экономические науки. 2016. № 1 (134). С. 14–19.
2. Мерзликина Г. С. Экономическая состоятельность производственных систем. М.: Высшая школа, 1997. 160 с.
3. Федотова М. А., Тазикина Т. В., Мальцев А. С. Управление стоимостью наукоемкого проекта на этапе проектирования и строительства // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 2. С. 68–89.
4. Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф. Модель социально-экономического развития малоосвоенных территорий и ее взаимосвязь с показателями системы национальных счетов // Проблемы региональной экономики. 2010. № 1/2. С. 355–367.
5. Чупров С. В. Финансовый хаос, самоорганизация и режимы с обострением производственной системы // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2014. — № 6 (98). — С. 72–78. DOI: 10.17150/1993-3541.2014.24(6).72-78.
6. Шеремет А. Д. Комплексный анализ показателей устойчивого развития предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 45. С. 2–10.
7. Райзберг Б. А. Целевые программы в системе государственного управления экономикой: монография. М.: Инфра-М, 2017. 268 с.
8. Yuqi Gu, Ling Zhang. The impact of the Sarbanes-Oxley Act on corporate innovation. Journal of Economics and Business, vol. 90, March-April 2017, pp. 17–30.
9. Bilal, Songsheng Chen, Bushra Komal. Audit committee financial expertise and earnings quality: A meta-analysis. Journal of Business Research, 2018, vol. 84, March, pp. 253–270.
10. Ahsan Habib, Mostafa Monzur Hasan, Ahmed Al-Hadi. Financial statement comparability and corporate cash holdings. Journal of Contemporary Accounting & Economics, vol. 13, iss. 3, December 2017, pp. 304–321.
11. Christopher T. Edmonds, Jennifer E. Edmonds, Beth Y. Vermeer, Thomas E. Vermeer. Does timeliness of financial information matter in the governmental sector? Journal of Accounting and Public Policy, 2017, vol. 36, iss. 2, March-April, pp. 163–176.
12. Ken Ishibashi, Takuya Iwasaki, Shota Otomasa, Katsutoshi Yada. Model Selection for Financial Statement Analysis: Variable Selection with Data Mining Technique. Procedia Computer Science, 2016, vol. 96, pp. 1681–1690.

13. Peter Kajüter, Florian Klassmann, Martin Nienhaus. Do Reviews by External Auditors Improve the Information Content of Interim Financial Statements? *The International Journal of Accounting*, 2016, vol. 51, iss. 1, March, pp. 23–50.
14. Beverly Hirtle, Anna Kovner, James Vickery, Meru Bhanot. Assessing financial stability: The Capital and Loss Assessment under Stress Scenarios (CLASS) model. *Journal of Banking & Finance*, Volume 69, Supplement 1, August 2016, pp. s35-s55.
15. Артюхов В. В. Общая теория систем. Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы: монография. М.: Кн. дом «Либроком», 2009. 224 с.
16. Мокеев В. В., Бунова Е. В., Крепак Н. А. Анализ экономической устойчивости динамической системы на основе метода собственных состояний // *Вестник Южно-Уральского государственного университета*. 2014. № 4. С. 116–125.
17. Тарасенко Ф. П. О роли ошибок в управленческой деятельности // *Проблемы управления в социальных системах*. 2011. Т. 2. № 4. С. 30–48.
18. Чернышов В. Н., Чернышова Т. И. Методы и информационно-измерительные системы неразрушающего контроля теплофизических свойств материалов и изделий: монография. СПб.: Экспертные решения, 2016. 384 с.
19. Багиев Г. Л., Полынцов С. А. Экономическая устойчивость организации в условиях риска // *Проблемы управления рисками в техносфере*. 2010. № 1 (13). С. 105–114.
20. Зайцев А. А. Диагностика рентабельности устойчивости аграрного сектора экономики // *Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина*. 2015. № 1. С. 5–18.
21. Стерхов А. П. Анализ устойчивости предприятия с системных позиций обеспечения комплексной безопасности бизнеса // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2016. Т. 26. № 1. С. 57–65.
22. Чурюкин В. А. Моделирование и анализ экономической устойчивости предприятия // *Финансы и кредит*. 2009. № 45 (381). С. 29–33.
23. Ащеулов В. А., Куликова Л. Г., Абрамова Л. М. Разработка стандарта организации академии по делопроизводству // *Интерэкспо Гео-Сибирь*. 2010. № 2. С. 13–16.
24. Калинина Ю. А. Стандарты организаций как основа повышения качества социального обслуживания населения в современной России // *Ученые записки Забайкальского государственного университета*. 2010. № 4. С. 148–151.
25. Соколова Т. Б. Организационно-методический аспект разработки стандарта организации // *Символ науки*. 2016. № 3. С. 98–101.
26. Устюжина А. Ю. К вопросу о разработке стандартов сервиса современной организации // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии*. 2011. № 1 (7). С. 99–107.

REFERENCES

1. Utkin, B. E. Dynamics of fixed capital investments in the leading countries of the world. *Ekonomicheskie nauki = Economic science*. 2016;1(134):14–19. (In Russ.).
2. Merzlikina G. S. *The Economic viability of production systems*. Moscow: Higher school; 1997. 160 p. (In Russ.).
3. Fedotov M. A., Tashina T. V., Maltsev A. S. Cost Management high-tech project in the design phase and construction. *Effektivnoe antikirizisnoe upravlenie = Effective crisis management*. 2014;2:68–89. (In Russ.).
4. Zakharchuk E. A. The Model of socio-economic development of the underdeveloped areas and its relationship with indicators of the system of national accounts. *Problemy regional'noj ehkonomiki = Problems of the regional economy*. 2010;1/2:355–367. (In Russ.).
5. Chuprov S. V. Financial chaos, self-organization and regimes with aggravation in the production system. *Izvestiya Irkutsk state economic Academy = Izvestiya Irkutsk state economic Academy*. 2014;6(98):72–78. (In Russ.).
6. Sheremet A. D. A Comprehensive analysis of sustainable development indicators of an enterprise. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika = Economic analysis: theory and practice*. 2014;45:2–10. (In Russ.).
7. Raizberg B. A. *Programs in the system of state management of the economy: a monograph*. Moscow: Infra-M; 2017. 268 p. (In Russ.).
8. Yuqi Gu, Ling Zhang. The impact of the Sarbanes-Oxley Act on corporate innovation. *Journal of Economics and Business*. 2017 March-April;90:17–30.

9. Bilal, Chen Songsheng, Komal Bushra. Audit committee financial expertise and earnings quality: A meta-analysis. *Journal of Business Research*. 2018Mar;84:253–270.
10. Ahsan Habib, Mostafa Monzur Hasan, Ahmed Al-Hadi. Financial statement comparability and corporate cash holdings. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. 2017 Dec;13(3):304–321.
11. Edmonds Christopher T., Edmonds Jennifer E., Vermeer Beth Y., Vermeer Thomas E. Does timeliness of financial information matter in the governmental sector? *Journal of Accounting and Public Policy*. 2017 Mar-Apr;36(2):163–176.
12. Ishibashi Ken, Iwasaki Takuya, Otomasa Shota, Yada Katsutoshi. Model Selection for Financial Statement Analysis: Variable Selection with Data Mining Technique. *Procedia Computer Science*. 2016;96:1681–1690.
13. Kajüter Peter, Klassmann Florian, Nienhaus Martin. Do Reviews by External Auditors Improve the Information Content of Interim Financial Statements? *The International Journal of Accounting*. 2016 Mar;51(1):23–50.
14. Hirtle Beverly, Kovner Anna, Vickery James, Bhanot Meru. Assessing financial stability: The Capital and Loss Assessment under Stress Scenarios (CLASS) model. *Journal of Banking & Finance*. 2016 Aug;69(Supplement 1):s35–s55.
15. Artyukhov, V. V. *General theory of systems. Self-organization, sustainability, diversity, crises: a monograph*. Moscow: Vol. house Librokom"; 2009. 224 p. (In Russ.).
16. Mokeev V. V., Bunova E. V., Krepak N. Analysis of the economic sustainability of the dynamic system on the basis of the eigenstates. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the South Ural State University*. 2014;4:116–125. (In Russ.).
17. Tarasenko, F. P. On the role of errors in management. *Problemy upravleniya v social'nyh sistemah = Problems of control in social systems*. 2011;2(4):30–48. (In Russ.).
18. Chernyshov, V. N. *Methods and information-measuring systems of non-destructive control of thermophysical properties of materials and products: monograph*. St. Petersburg: Expert solutions; 2016. 384 p. (In Russ.).
19. Bagiev G. L., Polynov S. A. The Economic stability of the organization in terms of risk. *Problemy upravleniya riskami v tekhnosfere = Problems of risk management in technosphere*. 2010;1(13):105–114. (In Russ.).
20. Zaitsev A. A. Diagnostics of rent sustainability of agrarian sector of the economy. *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina = Bulletin of Pushkin Leningrad State University*. 2015;1:5–18. (In Russ.).
21. Sterhov A. P. Sustainability analysis enterprise system approach integrated security business. *Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii = News of Irkutsk state economic Academy*. 2016;26(1):57–65. (In Russ.).
22. Churyukin V. A. Modeling and analysis of the economic sustainability of enterprises. *Finansy i kredit = Finance and credit*. 2009;45(381):29–33. (In Russ.).
23. Ascheulov A. V., Kulikova L. G., Abramova, L. M. The development of the standard organization of the Academy for the paperwork. *Interehkspo Geo-Sibir' = Interexpo geo-Siberia*. 2010;2:13–16. (In Russ.).
24. Kalinina Yu. A. Standards organizations as the basis for improving the quality of social services in contemporary Russia. *Uchenye zapiski Zabajkal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Scientific Notes of Transbaikal State University*. 2010;4:148–151. (In Russ.).
25. Sokolova T. B. Organizational-methodical aspects of the standard development organization. *Simvol nauki = Science Symbol*. 2016;3:98–101. (In Russ.).
26. Ustyuzhina A. Y. To the question about the development of service standards and modern organizations. *Teoriya i praktika servisa: ekonomika, social'naya sfera, tekhnologii = Theory and practice of service: economy, social sphere, technologies*. 2011;1(7):99–107. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Елена Борисовна Герасимова — доктор экономических наук, профессор Департамента учета, анализ и аудита, Финансовый университет Москва, Россия
eerasimova@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Elena B. Gerasimova — Doctor of Economics, Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
eerasimova@fa.ru

Новый российский хозяйственный учет для новой экономики

Т.Л. Щеглова,
Новосибирский
государственный университет
экономики и управления,
Новосибирск, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-5412-9430>

АННОТАЦИЯ

При обсуждении актуальности трансформации российского бухгалтерского учета или цифровой экономики авторы обычно исследуют автономно эти два направления. Рассмотрение их взаимосвязи позволяет объяснить современные тенденции развития как теории, так и практики бухгалтерского учета, а также увидеть новые направления воздействия на расширение новой цифровой экономики в России. Этим объясняется новизна предмета и актуальность исследования.

Целью исследования стало обоснование авторского видения конкретного направления реформирования бухгалтерского учета. Появление в России нового хозяйственного учета и соответствующей науки «интегрированный учет и отчетность» стали возможными при современном уровне цифровых технологий, инструментария анализа данных, прогнозирования.

Методология или система знаний об организации бухгалтерской деятельности, кроме общенаучных подходов, использует тенденции развития экономической теории XX в., которые объясняют появление цифровой экономики, а также расширение границ Accounting и российского бухгалтерского учета.

Результаты. Широкое применение интегрированного учета и его принятие за основу информационного обеспечения управления предприятием необходимо для удовлетворения новых потребностей стейкхолдеров, повышения конкурентоспособности предприятия и страны в условиях цифровой экономики. Распространение интегрированного учета будет способствовать преодолению сложившегося в стране отставания в сфере бухгалтерского учета и ускорит развитие цифровой экономики.

Перспективы. Развитие интегрированного учета не будет слишком затратным по капитальным вложениям, но потребует совершенствования в сфере подготовки кадров, и автор предлагает внести ряд конкретных изменений в систему образования и подготовки специалистов в области интегрированного учета.

Ключевые слова: российский бухгалтерский учет; цифровая экономика; информационное обеспечение управления предприятием; интегрированный учет; мировоззрение интегрированного учета.

Для цитирования: Щеглова Т.Л. Новый российский хозяйственный учет для новой экономики // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 56–65.

New Russian Economic Accounting for the New Economy

T.L. Shcheglova,
Novosibirsk state University of Economics and management,
Novosibirsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-5412-9430>

ABSTRACT

When discussing the relevance of transformation of the Russian accounting or the digital economy the authors usually explore Autonomous these two areas. Examination of their relationship helps to explain the modern trends in the development of both theory and practice of accounting, Examination of their relationship helps to explain the modern trends in the development of both theory and practice of accounting. This explains the novelty of the subject and the relevance of the study.

The aim of the study was substantiation of author's vision of the specific directions of reforming of accounting. The emergence in Russia of a new economic accounting and relevant of science, "integrated accounting" are made possible by modern digital technology and tools of data analysis, forecasting.

Methodology or a system of knowledge about the organization of accounting activities, in addition to scientific approaches, use development trends of the economic theory of the XX century, which explain the emergence of the digital economy and the expansion of the boundaries of Accounting and Russian accounting.

Results. Broad use of integrated accounting and its acceptance for a basis of information support of enterprise management necessary in order to meet the new needs of stakeholders, to increase the competitiveness of enterprises and the country in a digital economy. The distribution integrated record will contribute to overcoming the country's backwardness in the field of accounting and will accelerate the development of the digital economy.

Outlook. The development of integrated accounting will not be too expensive for capital investments but will require improvement in the field of training. the author proposes a number of specific changes in education and training in the field of integrated accounting.

Keywords: Russian accounting; digital economy; enterprise management information assurance; integrated accounting; integrated accounting philosophy.

For citation: Shcheglova T.L. New Russian economic accounting for the new economy. *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 56–65. (In Russ.).

ВВЕДЕНИЕ

В научных публикациях и практической деятельности, в отличие от данной статьи, обычно не принято совмещать рассмотрение вопросов бухгалтерского учета и цифровой экономики. Изменения, происходящие в мировой экономике, влияют на микроэкономические процессы, что усложняет внутрифирменный учет фактов хозяйственной жизни, приводит к развитию теоретических представлений в бухгалтерском учете и микроэкономическом анализе. Однако авторы работ по бухгалтерскому учету, как

правило, напрямую не связывают это с новой, цифровой экономикой. В то же время рассмотрение содержания, целей, проблем наступающего мира новой экономики выполняется, прежде всего, с макроэкономической позиции, где объектами являются государство, хабы, отрасли. Обсуждение цифровой экономики не связывается с инновациями в бухгалтерском учете, в его общепринятом российском понимании.

Экономика страны, макроэкономические показатели реально зависят от процессов каждого отдельного предприятия, где создается продукт

(услуга), необходимый потребителям. «...Данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны...», отмечается в Программе от 28.08.2017 № 1632-р «Цифровая экономика Российской Федерации». То же относится и к отдельной организации (предприятию) любого вида экономической деятельности, где данные появляются, прежде всего, как результат работы бухгалтера, затем экономиста и менеджера. В настоящее время укрепляется понимание, что аналитика, анализ данных обеспечивают правильность принимаемых решений в условиях ограниченных ресурсов и рынков сбыта, дают конкурентное преимущество. Данные в цифровой форме являются нематериальным активом в цифровой экономике на микро- и макроуровне.

Таким образом, цифровая экономика и бухгалтерский учет взаимосвязаны. Их отдельное рассмотрение стало одной из причин сложившегося в России отставания в развитии бухгалтерского учета, привело к некоторого рода кризису теории и практики. Выходом из кризиса может стать хозяйственный учет с более глубокой переработкой данных, использующий новые продвинутое технологии их получения, возможные в условиях цифровой экономики.

Реформирование бухгалтерского учета в России может стать механизмом преобразования экономики страны, который будет осознанным, массовым, регулируемым и основанным на внутренних мотивациях.

1. УЧЕТ — ОСНОВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЖДЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Содержание и организация российского бухгалтерского учета, составляющего основную часть хозяйственного учета, определяются по классическим представлениям об учетном процессе — наблюдение, измерение, группировка, обобщение. К элементам метода бухгалтерского учета относятся: документация, инвентаризация, оценка, калькуляция, счета, двойная запись, баланс, отчетность. Функция учета инициирует создание и обновление системы информационного обеспечения управления предприятием. Эта система представляет информационную модель хозяйствования объекта микроэкономики. В нее

входят данные о свершившихся фактах хозяйственной жизни, они сводятся в отчетность, используются для получения плановых данных, для оценки выполнения плана и управленческих воздействий внутри предприятия и для обоснования решений внешними пользователями, в частности для оценки эффективности инвестиций или для формирования макроэкономических показателей.

Информационная система организации, включающая фактические учетные, плановые, аналитические данные и операции по их получению, обеспечивает потребности двух уровней экономики. В условиях новой экономики появляются новые потребности. Например, описывать расширенным составом характеристик, в том числе нефинансовых, не только прошлое, но и будущее состояние финансов предприятия, его воздействие на социум и экологию, учитывать вероятностный характер процессов и другие.

Предметом исследования является связь хозяйственного учета и новой экономики в организации информационной системы предприятий России. Организация и содержание информационной системы соответствуют целям и задачам, которые решает предприятие. Прежде всего, они служат для адекватного измерения и предоставления тех характеристик деятельности, которые нужны пользователям информации о предприятии (стейкхолдерам) при обосновании их экономического выбора или определении макроэкономических показателей.

Целью исследования является объяснение необходимости инновационного изменения организации информационной системы предприятия на основе развивающейся в России науки — интегрированного учета [1] и его влияния на развитие цифровой экономики. Актуальность такой новой области знаний и практики связана с тем, что не все задачи современной и новой экономики решает действующая в стране система организации информации на предприятии. Так, российский бухгалтерский учет, несмотря на все мероприятия, реформирующие его с целью выравнивания содержания науки и практики с общемировым представлением (Accounting), по-прежнему соответствует запросам прошлых укладов экономики, но не соответствует новым информационно-аналитическим возможностям и потребностям цифровой экономики. Поэтому интегрированный учет — новый российский

хозяйственный учет, являясь продуктом новых IT-технологий, представляет собой инновацию, соответствующую запросам новой экономики. В случае его распространения инновация может стать массовой (так как хозяйственный учет ведет каждое предприятие и организация), регулируемой национальными и внутрифирменными стандартами. Переход к интегрированному учету должен быть осознанным, для чего необходимо соответствующее мировоззрение и внутренние мотивы, как у бухгалтеров, так и у пользователей информации о предприятии.

Цель — цифровая экономика, определяемая на макроуровне множеством правомерных представлений [2, 3], на предприятии сводится к созданию адаптивного информационного обеспечения управления, способного настраиваться на изменяющиеся потребности, используя инструментарий современных технологий и методов обработки данных.

2. ИНТЕГРИРОВАННЫЙ УЧЕТ — «ЯЗЫК БИЗНЕСА» В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В системе микроэкономики хозяйственный учет на предприятии характеризует состояния и процессы данного конкретного предприятия, в системе макроэкономики отчетность каждого предприятия используется для определения агрегированных и средних показателей.

Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность давно стали языком бизнеса в национальных и международных границах. Причины этого: а) способность дать количественное стоимостное измерение финансовым аспектам деятельности предприятия в общепринятой форме; б) национальные и международные стандарты определения значений признаков, характеризующих предприятие, общепризнанный научный подход к организации таких измерений, в некоторых рамках гарантирующий адекватность реальности получаемых числовых значений; в) сложившаяся логика построения информационной модели предприятия.

В мире этот язык развивался и стал дополнительно включать расчет, анализ и прогнозирование аналитических показателей. Так, управленческий учет и анализ позволял рассматривать возможные варианты поведения основных показателей бизнеса, т.е. использовался для прогнозирования, для выбора и обоснования варианта

управленческого решения, стратегический учет предназначался для исследования рынка, инвестиционный анализ позволял давать прогнозные оценки потоков доходов и инвестиционных вложений, оценивать рыночную стоимость капитала, экономическую добавленную стоимость, учитывать и измерять риски, пересчитывать значения показателей, варьируя значения риска и инфляции. Развитие традиционного учета происходило путем дополнительного включения в учетный процесс анализа, прогнозирования, математического моделирования, экономико-математических и экономико-статистических методов, интегрированной отчетности, расширения системы показателей (финансовых и нефинансовых).

Российский бухгалтерский учет как наука и практика долгое время был отделен даже от традиционного экономического анализа (сейчас соединен, но формально, без общей методологии). Практически на многих предприятиях анализ деятельности выполняется не службой бухгалтерского учета, а иногда и вовсе отсутствует. В России действует традиционный бухгалтерский учет — информационная система, которая не одно столетие решает следующие задачи: обеспечить сохранность имущества, предоставить прошлую информацию для эффективного управления ресурсами при производстве продукции, измерить финансовые результаты деятельности.

Управленческий учет значительно шире традиционного финансового. Управленческий учет включает не только стоимостные характеристики (как финансовый) и не только прошлые события, а может рассматривать многовариантное поведение некоторых показателей, процессы бюджетирования, данные исследования рынка и другие аспекты прошлого и будущего состояния предприятия и окружающей среды в составе отчетности произвольной формы. Такое содержание этого вида учета предложено в Методических рекомендациях по организации и ведению управленческого учета от 22.04.2002 № 4. Интегрированный учет способен предоставить такие данные. Несмотря на эти рекомендации, основная часть практикующих бухгалтеров относит к управленческому только учет затрат и калькулирование себестоимости продукции (классическое ядро управленческого учета).

В настоящее время потребности внешних пользователей изменились. Им не достаточно сведений финансового учета, они ждут интегри-

рованную отчетность предприятия с видением прогнозного и прошлого состояния в социальной, экологической, экономической областях [4]. Для будущей характеристики последней уже имеется система показателей инвестиционного анализа, которые отражают аспекты ценности (в стоимостном или процентном измерении — стоимость капитала, его составных частей, будущая ценность фирмы и др.). Кроме того, имеется опыт использования методов статистического анализа для прогнозирования финансового состояния [5], измерения инвестиционной привлекательности [6].

Таким образом, потребности и информационные возможности новой экономики формируют тенденцию расширения границ российского бухгалтерского учета. Сейчас в нем почти повсеместно автоматизированы только рутинные информационные операции для составления финансовой отчетности, для характеристики финансового состояния предприятия и его финансовых результатов абсолютными стоимостными показателями, предусмотренными в регламентируемых государством формах отчетности и коэффициентами на основе этой отчетности. Это, конечно, цифровые данные, но их не достаточно для удовлетворения потребностей всех пользователей.

Авторитетные ученые в области бухгалтерского учета и экономического анализа (М. В. Мельник, В. В. Ковалев) отмечают в своих статьях необходимость «модернизации учетно-контрольной и аналитической функций управления» [7, с. 9]. «В системе управления преобразования начинаются с процессов информационного обеспечения», и автор выделяет для этого важные направления, одним из которых является «формирование единой методологии бухгалтерского учета, анализа и контроля в увязке с бизнес-системой и стратегией развития» предприятия в интересах потребностей внутреннего управления [7, с. 9]. Пользователям нужно повышение аналитичности, прогностичности, коммуникативности в пределах предприятия и рынков [8]. То есть сущность учета уже меняется, а в дальнейшем в новой экономике потребители ждут как результат учета интегрированную отчетность¹.

Такого же мнения авторы монографии [9], в которой представлены научные основы интегри-

¹ На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в 21 веке. URL: http://www.labrate.ru/discus/messages/20/IR-Discussion-Paper-2011_single-rus-40803.pdf+9.

рованного учета и отчетности, соответствующие глобализации экономических процессов, а это одна из черт новой экономики. Они рассматривают интегрированный учет и отчетность как систему информационного обеспечения стратегически ориентированного управления. Там же подчеркивается, что развитие учета тесно связано и соответствует уровню развития экономики и менеджмента [9, с. 98].

К этому необходимо добавить, что интегрированный учет для новой экономики связан с уровнем развития информационных технологий и должен использовать возможности прорывных технологий обработки данных, распространением которых в бизнесе занимаются разработчики соответствующего программного обеспечения в России (обзор современного уровня компьютерных технологий осуществляется в электронном журнале) (<https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=192500>). Применение таких технологий позволяет получать новые характеристики и измерения различных сторон деятельности предприятия и его взаимодействия с окружающим миром [10, 11]. При этом информационная система будет не просто предоставлять данные, а становиться информационно-советующей для менеджмента предприятия.

Понятие и наука «интегрированный учет» пока только складываются. Идеи относительно их содержания в целом согласуются в малочисленных работах по этой проблематике (основные авторы [9, 12–15]). Расхождение же связано именно с акцентом на главную отличительную особенность интегрированного учета — обязательное использование современного инструментария обработки данных, т.е. средств Data Science, экономико-статистических, экономико-математических методов. Из-за такой особенности автоматизированная интегрированная учетно-аналитическая система предприятия не только позволит вести учет согласно действующих и новых потребностей всех пользователей, предоставлять традиционную и интегрированную отчетность, но также получить конкурентное преимущество за счет более качественного обоснования принимаемых решений во всех сферах бизнеса, основанного на глубоком продвинутом анализе [10]. В условиях уже сложившихся рынков, быстрых изменений и рисков только прорывные информационные технологии, оптимизационные расчеты и прогнозирование с использованием различных моделей

позволят правильно оценить реальную ситуацию, сопоставить ее развитие со стратегией и принять верное решение. Возможность получать аналитическую информацию определяет качество информационного обеспечения управления, которое некоторые авторы называют «аналитичность» и «аналитика» [10, 12].

Интегрированный учет не только объединяет все виды учета, анализа, планирования, исследования рынков товаров и ресурсов, но имеет собственную методологию интегратора, становится основой нового мировоззрения интегрированного учета. Такое мировоззрение у персонала (работников, руководителей) позволяет достигать предприятию уровня «аналитического конкурента» [10, с. 66], характеризует наивысший уровень аналитичности информационной системы управления предприятием. В этом случае персонал действительно является источником развития и инноваций [16].

Процессы новой организации информационного обеспечения в мире уже происходят, многие компании выбирают ключевые направления реализации стратегии на основе применения методов анализа данных, прогнозного моделирования и оптимизации, и если для предприятия «вчера использовать бизнес-аналитику было рано, сегодня некогда, то завтра может быть поздно» [10, с. 6].

Характеристика развития бизнес-аналитики на предприятиях России [17, 18] показывает, что этот процесс пока находится на начальных этапах. Российским предприятиям, всем сотрудникам необходимо понять, что для них означает новая экономика и цифровая экономика. Для этого необходимо развитие и изучение науки интегрированный учет, ее повсеместное практическое признание — замена действующей организации хозяйственного учета на новую. На многих предприятиях это совершается неосознанно при внедрении ИКИСП (интегрированных корпоративных информационных систем предприятий с продвинутой аналитикой). На практике такой процесс тормозится (даже при наличии финансовых ресурсов для приобретения программных средств) недостаточным уровнем информационно-аналитической культуры не только у бухгалтеров, но и у всего персонала. Включение же в систему бизнес-образования изучения интегрированного учета позволит понять этот новый язык бизнеса, сформировать мотивацию осознанного изуче-

ния новых методов и возможностей обработки и анализа данных, что приведет к формированию в процессе обучения мировоззрения интегрированного учета [19].

Теоретической основой интегрированного учета является развитие представления экономического поведения в работах К. Е. Боулдинга, предложившего современный комплекс факторов (экономических, социально-психологических, физиологии капитала) для достижения новой цели (не максимизация прибыли, а саморегулирование) в экономической теории фирмы как части общей теории организации. Он приходит к выводу об интеграции наук в экономической теории организации: «...большая часть основных проявлений реального мира, а именно — поведение, взаимодействие, рост и упадок — исследуются всеми науками» [20, с. 469]. Почти одновременно с предложением значительно расширить границы информационного обеспечения фирмы появляются работы экономистов-математиков [20, с. 522–530], которые значительно обогащают инструментарий анализа экономического поведения (Теория игр, математическое программирование и исследование операций, экономико-статистические методы²). Реальное их применение потребовало развития мощных аппаратных средств для вычислений, хранения и передачи информации.

3. ИНСТИТУТ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УЧЕТА

Запустить в действие механизм инноваций в организации хозяйственного учета на предприятиях России поможет традиция, сложившаяся у бухгалтеров — строго следовать регулированию. В стране действует профессиональная некоммерческая организация «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России», которая, можно предположить, несомненно, сможет организовать переобучение бухгалтеров, воздействовать на систему профессионального

² Нейман Д. и Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. 1944 г. Л. В. Канторович. Математические методы организации и планирования производства. 1936 г. Работы с 1927 по 1987 г. по математике, вычислительной технике, по применению математических и статистических методов в экономических исследованиях и планировании, в 1975 г. Отмечен Нобелевской премией по экономике за вклад в теорию оптимального использования ресурсов.

образования по части обучения новому бухгалтерскому учету, соответствующему потребностям и возможностям новой цифровой экономики, ориентировать предприятия на обновление учета.

Такой вариант перехода на интегрированный учет даст шанс всем предприятиям и организациям России получить информацию о новой цифровой экономике, вовлечь в инновационную работу бухгалтеров, а также лиц, заинтересованных в информации о предприятии. Изменение русского языка бухгалтерского учета на принятый в развитых странах позволит осуществить массовое инновационное преобразование системы информационного обеспечения управления предприятием. Действуя самостоятельно на основе нового хозяйственного учета, в границах отдельного предприятия, планируя и повышая уровень аналитики в учетно-аналитической информационной системе на основе новых информационных технологий, предприятия смогут войти в новую глобальную экономику. Продуманная фирменная политика поддержки персонала, изменения налоговой политики государства в отношении физических и юридических лиц могут сформировать мотивацию к повышению конкурентоспособности работников, бизнеса, экономики страны и станет основой роста интереса к новым информационно-коммуникационным технологиям и технологиям обработки данных. Появится спрос на продукцию отраслей, включенных в разработанную правительством РФ в 2017 г. Программу цифровой экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатом исследования стали выводы:

1. В цифровой экономике данные являются ключевым фактором любой деятельности и, прежде всего, управления на микро- и макроуровне. Они появляются из сведений учета путем их преобразования в аналитические и плановые посредством современного инструментария, информационно-аналитических возможностей, имеющихся на предприятии и у объектов макроэкономики. Таким образом, учет является основой информационного обеспечения управления, включающего учетные, аналитические, плановые показатели, которые пользователи информации получают в форме внутренней и внешней отчетности.

2. Используемый сейчас российский бухгалтерский учет, по своей сути, содержанию, технике расчетов, соответствует скорее запросам прошлых укладов экономики, чем новым потребностям цифровой экономики и современным информационно-аналитическим возможностям. В развитых странах мира хозяйственный учет (Accounting) понимается как наука и практика подготовки всех видов информации для управления предприятием, а также финансовой и интегрированной отчетности для целей внешних пользователей. Предоставляя всю информацию о предприятии и его окружающей среде, Accounting является языком, который рассказывает все о некотором объекте экономики. Язык русского бухгалтерского учета беднее. Для его развития необходима наука «интегрированный учет и отчетность». Она основана на новейших технологических идеях и достижениях информационных технологий обработки данных и нужна для преодоления разрыва в содержании русского бухгалтерского учета и Accounting на предприятиях в цифровой экономике. Эта наука поможет адаптации традиционных российских учетно-аналитических наук и бухгалтеров (традиционных интерпретаторов и поставщиков информации о реальных предприятиях) к условиям цифровой экономики, а также к информационным запросам потребителей данных.

3. Процесс перехода на новые информационные технологии начался, многие предприятия в мире, благодаря продвинутой информационной аналитике, приблизились к уровню своих «аналитических конкурентов» [10], использующих современный инструментарий и возможности обработки и анализа данных для обоснования большинства принимаемых решений. Скорость таких преобразований на предприятиях России зависит от повышения уровня информационно-аналитической культуры в обществе.

Это не быстрый, но управляемый процесс, необходимый для осознанного и массового становления цифровой экономики. Важную роль в этом могли бы сыграть государство и Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов РФ. Необходимо, во-первых, внести дополнения в систему образования и подготовки специалистов, не просто выравнявая содержание русского учета с Accounting, но внедряя развивающийся интегрированный учет как подход к организации информации. Это мотивирует целенаправленное освоение учащимися статистических, оптимизационных методов, со-

ответствующих программных средств обработки данных. Во-вторых, следует модернизировать инфраструктуру, чтобы не просто создавать новые рабочие места, но поддерживать инновационные (по технологии и управлению) предприятия. В-третьих, разработать и ввести новое законодательство, стимулирующее развитие экономики знаний и инвестиции в человеческий капитал.

Внесение таких дополнений в процесс подготовки специалистов возможно при обучении и переобучении по направлениям, связанным с бизнесом, управлением, IT-технологиями для формирования мировоззрения интегрированного учета. Необходимо вызвать интерес к возможностям аналитики в информационных системах на микро- и макроуровне, изменить содержание бухгалтерской деятельности в России.

Общий вывод: в России сложилась уникальная ситуация — ставшее актуальным целенаправленное преодоление отставания в развитии бухгалтерского учета одновременно является механизмом распространения и ускорения развития цифровой экономики на микро- и макроуровнях. Важную роль в этом может играть Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России и развивающаяся наука «интегрированный учет и отчетность». Реализация предложенных в работе рекомендаций не потребует значительных капитальных вложений и ускорит развитие цифровой экономики на предприятиях и макроуровне, что послужит достижению целей новой экономики. Новая экономика должна стать не экономикой потребителя, а экономикой для развития культурного творческого человека.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- Щеглова Т. Л., Ионин В. Г. Содержание интегрированного учета // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18 апр. 2014 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. С. 27–31.
- Бобылев С. Н., Соловьева С. В. Новые цели для новой экономики // Мир новой экономики. 2016. № 1. С. 6–14.
- Подвойский Г. Л. Роль новых технологий в экономике XXI века // Мир новой экономики. 2016. № 4. С. 6–15.
- Кунгурцева А. В., Щеглова Т. Л. Актуальность интегрированного учета в организации // Актуальные проблемы налогообложения и развития ключевых сфер экономики: сб. науч. ст. VI всерос. науч.-практ. заоч. конф. с междунар. участием (г. Пенза, ноябрь 2015 г.) / под общ. ред. Н. В. Свиридовой, Е. А. Бадеевой, Ю. В. Малаховой, А. А. Акимова. Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. С. 147–151.
- Щеглова Т. Л. Актуальность исследования бухгалтерского прогнозирования в России // Статистика и бизнес-аналитика: через знания, интерес и ответственность к развитию информационного общества: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. в 2 т. Т. 2. Саранск, 26–27 февраля 2016 г. / НИУ ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва», Мордовиястат, РАС. — Саранск, 2016. С. 309–314.
- Ионин В. Г., Щеглова Т. Л. Многомерная статистическая оценка показателей инвестиционной привлекательности фирм // Вестник НГУЭУ. 2010. № 1. С. 148–155.
- Мельник М. В. Инновации в учетно-аналитическом обеспечении развития коммерческих организаций // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18 апреля 2014 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. С. 8–11.
- Ковалев В. В., Ковалев В. В. Бухгалтерский учет и анализ: современные тенденции // Развитие финансовой системы в условиях глобализации: Материалы II международной научно-практической конференции (г. Худжанд, 28 мая 2016 г.). Худжанд: Ношир, 2016. С. 5–17.
- Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография / под общ. ред. Н. А. Каморджановой. М.: Проспект, 2015. 192 с.
- Дэвенпорт Т., Харрис Д. Аналитика как конкурентное преимущество. Новая наука побеждать. СПб.: BestBusinessBooks, 2010. 256 с.
- Щеглова Т. Л. Особенности развития учетно-аналитических систем организаций // Проблемы экономической науки и практики: сб. научных трудов / под ред. С. А. Филатова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Вып. 2. Новосибирск: НГУЭУ, 2016. С. 226–233.

12. Щеглова Т. Л., Ионин В. Г. О подходе к формированию методологии интегрированного учета // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 17 апреля 2015 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. С. 185–188.
13. Серебрякова Т. Ю. Методология интегрированного учета и контроля // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 1. С. 31–39.
14. Цыганова И. Ю. Стратегическая управленческая учетно-аналитическая система: строение и необходимость создания. Международный бухгалтерский учет. 2013. № 40. С. 38–44.
15. Кальнищкая И. В. Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 22. С. 2–13.
16. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 320 с.
17. Щеглова Т. Л. Аналитика и интегрированный учет — стадии развития в организациях // Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа: сб. науч. тр. по мат-лам междунар. науч.-практ. конференции / под ред. А. А. Шапошниковой; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск: НГУЭУ, 2014. С. 515–522.
18. Щеглова Т. Л., Ионин В. Г. Этапы становления интегрированного учета — конкурентного преимущества организации // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы всерос. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 22 апреля 2012 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. С. 16–20.
19. Щеглова Т. Л. Статистическое образование для формирования мировоззрения интегрированного учета // Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса (Новосибирск, 20–22 октября 2015 г.). Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С. 394–395.
20. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 600 с.

REFERENCES

1. Shcheglova T. L., Ionin V. G. Contents of integrated accounting. [Proc. Int. Sci. Conf. Current state and prospects of development of accounting, economic analysis and audit: proceedings of the international scientific-pract. conf. Irkutsk, 2014 Apr 18]. Irkutsk: BGUEP Publ., 2014. p. 27–31. (In Russ.).
2. Bobylev S. N., Solovieva S. V. New goals for a new economy. Mir novoj ekonomiki = The World of the new economy. 2016;1:6–14. (In Russ.).
3. Podvojskij G. L. The Role of new technologies in the economy of the XXI century. Mir novoj ekonomiki = The World of the new economy. 2016;4:6–15. (In Russ.).
4. Kungurtseva A. V., Shcheglova, T. L. The relevance of the integrated accounting in the organization. [Actual problems of taxation and of the development of key sectors of the economy: Collection of scientific. articles of VI Scientific-pract. conf. with int. participation. Penza, 2015 Nov]. Penza, Publishing house PGU, 2015:147–151.
5. Shcheglova T. L. The relevance of the study accounting forecasting in Russia. [Statistics and business analytics: knowledge, interest, and responsibility for the development of the information society: Intern. scientific-practice. conf. in 2 volumes, vol. 2, Saransk, 2016 Feb 26–27]. Saransk, 2016. p. 309–314.
6. Ionin V. G., Shcheglova, T. L. Multivariate statistical evaluation of indicators of investment attractiveness of companies. Vestnik of NSUEM = Vestnik NGUJeU. 2010;1:148–155.
7. Mel'nik M. V. Innovations in accounting and analytical providing of development of commercial organizations. [Modern state and prospects of development of accounting, economic analysis and audit: Proceedings of the international. scientific-pract. conf. Irkutsk, 2014 Apr 18]. Irkutsk: Publishing house BGUEP, 2014. p. 8–11.
8. Kovalev V. V., Kovalev Vit. V. Accounting and analysis: current trends. [The Development of the financial system in conditions of globalization: Materials of II international scientific-practical conference. Khujand, 2016 May 28]. Khujand: NOSIR, 2016. p. 5–17.

9. Kamordzhanova N. A. et al. Development of an integrated system of storage and accounting: methodology and practice: monograph. Moscow: Prospect Publ.; 2015. 192 p. (In Russ.).
10. Davenport T., Harris D. Analytics as a competitive advantage. The new science of winning. St. Petersburg: BestBusinessBooks Publ.; 2010. 256 p. (In Russ.).
11. Shcheglova T. L. Features of development of accounting and analytical systems of the organizations. [Problems of economic science and practice: A collection of scientific works; Novosib. State Univ. of Economics and management. Vol. 2]. Novosibirsk: NGUEU; 2016. p. 226–233. (In Russ.).
12. Shcheglova T. L., Ionin V. G. On the approach to the formation of the methodology of integrated accounting. [Current state and prospects of development of accounting, economic analysis and audit: Proceedings of the international. scientific-pract. conf. Irkutsk, 2015 Apr 17]. Irkutsk: Publishing house BGUEP; 2015. p. 185–188. (In Russ.).
13. Serebryakova T. Yu. The methodology of the integrated accounting and control. Uchet. Analiz. Audit = Uchet. Analiz. Audit. 2016;1:31–39. (In Russ.).
14. Cyganova I. Yu. Strategic management accounting and analytical system: the structure and the need to create. Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet = Mezhdunarodnyj bukhgalterskij uchet. 2013;40:38–44. (In Russ.).
15. Kal'nickaya I. V. Integrated accounting and analytical system for the management of the organization. Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet = Mezhdunarodnyj bukhgalterskij uchet. 2014;22:2–13. (In Russ.).
16. Kaplan R. S., Norton D. P. Balanced scorecard. From strategy to action. Moscow: "Olymp-Business" Publ.; 2004. 320 p. (In Russ.).
17. Shcheglova T. L. Analyst and integrated accounting — stages of development in organizations. [Innovative potential of accounting and economic analysis: collection of scientific works. Materials of international scientific-pract. conference]. Novosibirsk: NGUEU; 2014. p. 515–522. (In Russ.).
18. Shcheglova T. L., Ionin V. G. The Stages of formation of integrated record-company's competitive advantages. [The current state and prospects of development of accounting, economic analysis and audit: Materials of vseros. scientific-pract. conf., Irkutsk, 2012 Apr 22]. Irkutsk: Publishing house BGUEP; 2012. p. 16–20. (In Russ.).
19. Shcheglova T. L. Statistical education to form the worldview of integrated accounting. [The Traditions of Russian Statistics: I Open Russian statistical Congress, Proc. Int. Sci. Conf. Novosibirsk, 2015 Oct 20–22]. Novosibirsk: NGUEU; 2016. p. 396–403. (In Russ.).
20. Seligmen B. Main currents of modern economic thought. Moscow: Progress Publ.; 1968. 600 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Татьяна Леонидовна Щеглова — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета» Новосибирского государственного университета экономики и управления, Новосибирск, Россия
vgionin@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Tatiana L. Shcheglova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Information and Analytical Support and Accounting Department, Novosibirsk State University of Economics and management, Novosibirsk, Russia
vgionin@mail.ru

Инновационное развитие бизнеса. Статистический контроль процессов в методике «Шесть сигм»

Д. А. Жевнов,
Барнаулский филиал Финансового университета,
Барнаул, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-8507-6789>

АННОТАЦИЯ

Актуальность. Успеху и конкурентоспособности любого предприятия способствует внедрение инновационных подходов и постоянное совершенствование технологических процессов. При этом не достаточно просто модернизировать оборудование. Необходим комплексный подход к оптимизации технологий, организации эффективной системы управления и выстраиванию корпоративной культуры. Эффективно внедрять изменения зачастую мешает агрессивная внешняя среда, способная свести на нет любые инновации и улучшения. Методика «Шесть сигм» предлагает инструменты, которые своевременно выявляют негативные воздействия внешних и внутренних факторов и позволяют устранить их отрицательное влияние.

Методы. Исследование базируется на статистических и эконометрических методах. Для оценки отклонения от статистически стабильного состояния используются графики контроля. Расчеты производились с использованием пакета программ для обработки статистических данных Minitab.

Результаты. Методика «Шесть сигм» содержит инструменты статистического контроля, которые позволяют определить причины, отклоняющие процесс от состояния равновесия. Для этого необходимо наблюдение за ключевыми показателями, фиксируемыми на графиках контроля. Результатом использования графиков контроля являются сигналы, указывающие на появление негативных факторов. В данной статье с помощью практических кейсов показано, как с помощью статистического контроля можно повысить стабильность и эффективность процессов путем принятия своевременных и обоснованных управленческих решений.

Перспективы. Концепция «Шесть сигм» уже много лет с успехом используется ведущими мировыми компаниями. Обладая эффективными инструментами снижения вариативности и повышения качества, она становится все более востребованной и в нашей стране. Применение подходов «Шесть сигм» при оптимизации процессов на российских предприятиях помогает повысить конкурентоспособность и качество отечественной продукции, что особенно актуально в условиях курса на импортозамещение.

Ключевые слова: оптимизация процессов; статистический контроль; Шесть сигм; инновации; графики контроля; бережливое производство; пределы контроля; управленческие решения.

Для цитирования: Жевнов Д. А. Инновационное развитие бизнеса. Статистический контроль процессов в методике «Шесть сигм» // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 66–77.

Innovative Business Development. Statistical Control of Processes in Six Sigma

D. A. Zhevnov,
the Barnaul Branch of the Financial University Barnaul, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-8507-6789>

ABSTRACT

Introduction. The success and competitiveness of any enterprise are facilitated by the introduction of innovative approaches and continuous improvement of technological processes. In addition, it is not enough simply to modernize the equipment. A comprehensive approach to the optimization of technology, the organization of an effective management system and the building of a corporate culture is needed. Effective implementation of changes is often hampered by an aggressive external environment that can nullify any innovations and improvements. The Six Sigma methodology offers tools that timely identify the negative effects of external and internal factors and help to eliminate their negative impact.

Methods. The study is based on statistical and econometric methods. The graphs of the control are used to estimate the deviation from the statistically stable state. Calculations were made using a software package for the processing of statistical data Minitab.

Results. Six Sigma has tools for statistical control that allow determining the causes that divert the process from the state of equilibrium. To do this, it is necessary to monitor key indicators recorded on the control charts. The result of the use of control charts are signals indicating the appearance of negative factors. In this article, practical case studies show how statistical stability can be used to improve the stability and efficiency of processes by making timely and informed management decisions.

Discussion. The concept of Six Sigma has been successfully used for many years by leading world companies. Possessing effective tools to reduce variability and improve quality, it is becoming more and more in demand in our country. The application of the Six Sigma approaches in process optimization in Russian enterprises helps to improve the competitiveness and quality of domestic products, which is especially relevant in the context of the import substitution policy.

Keywords: process optimization; statistical control; Six sigma; innovations; schedules of control; lean production; control limits; management decisions.

For citation: Zhevnov D. A. Innovative Business Development. Statistical control of processes in Six Sigma. *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 66–77. (In Russ.).

Импортозамещение и связанная с ним структурная перестройка экономики требуют перехода к инновационному развитию [1]. Постоянное совершенствование процессов и поиск новых путей становится все более актуальным для российских предприятий. Использование передовых управленческих технологий находит поддержку на самом высоком уровне. Выступая 21 марта 2017 г. на заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам, Президент России Владимир Путин призвал через создание на федеральном уровне центра компетенций «распространить

лучший мировой опыт, лучшие российские практики в сфере повышения производительности и организации труда»¹. Методики бережливого производства «Лин» и «Шесть сигм», активно внедряемые в последнее время в России, уже доказали свою эффективность как в производстве, так и в сфере услуг. «Неосомненным достоинством концепции „Шесть сигм“

¹ Официальный сайт Президента России. Стенографический отчет о заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/5407> (дата обращения: 01.12.2017).



Рис. 1 / Fig. 1. Процент брака / Percentage of defects

является использование статистики выводов, которая, базируясь на математическом аппарате, помогает добиться существенного улучшения процессов, сервисов и качества продукции» [2]. Другим полезным инструментом данной методологии является статистический контроль процессов, способный поддерживать внедренные изменения и обеспечивать стабильные показатели реализованного проекта.

Оптимизация процесса может стать бесполезной и не даст желаемого результата, если отсутствует контроль ключевых факторов, влияющих на конечный результат, и своевременная реакция на их отклонение. После внедрения преобразований необходимо контролировать время цикла, время ожидания, чистое время работы, количество дефектов и другие показатели, которые были улучшены, но могут вернуться на прежний уровень [3]. Например, предприятие может успешно сократить процент брака, но через некоторое время увидеть, что он снова начинает увеличиваться (рис. 1).

Выявление причин, вызывающих «откат» на прежний уровень, может существенно облегчить инструменты статистического контроля процессов [4].

Данный контроль может не применяться в процессах, которые защищены от ошибок. Полную защиту от ошибок способны обеспечить методы Рока-Йоке и Вока-Йоке [5]. Рока-Йоке — это механизм, позволяющий выявить и визуализировать ошибку. Например, непристегнутый ремнем безопасности водитель автомобиля будет слышать при движении звуковой сигнал и видеть соответствующий индикатор. Метод Вока-Йоке полностью останавливает процесс при обнаружении ошибки. В случае с непристегнутым ремнем безопасности водителем, оборудованный

системой предупреждения ошибки с помощью механизма Вока-Йоке, просто бы не сдвинулся с места.

Если же полная защита процесса от ошибок невозможна — на помощь приходит статистический контроль. Он подразумевает использование графиков контроля для мониторинга и анализа отклонений с целью определения, не выходят ли основные показатели за предельно допустимые границы. Обычно на графиках контроля определяется максимальное (верхний предел контроля) и минимальное допустимое значение (нижний предел контроля), находящиеся на расстоянии трех стандартных отклонений от среднего значения интересующей нас величины [6]. Стандартное отклонение показывает, как исследуемая величина распределена относительно среднего значения. Если величина имеет нормальное распределение, то в пределах одного стандартного отклонения будет находиться 68,26% всех наблюдаемых величин, а в пределах трех стандартных отклонений — 99,74% всех исследуемых значений (рис. 2). Если процесс не изменяется, пределы контроля не подлежат повторному определению. Если же в организации процесса осуществлялись фундаментальные изменения или же был изменен механизм сбора или набор операционных определений — пределы контроля, как и среднее значение, необходимо пересчитать [7].

Для контроля предельно допустимых границ создается команда по управлению процессом, которая осуществляет регулярные проверки ключевых показателей [8]. Для этого должен быть утвержден план контроля процесса. Обычно он содержит целевое значение наблюдаемого показателя, периодичность и способ его контроля, ответственного за сбор статистических данных, а также действия в случае

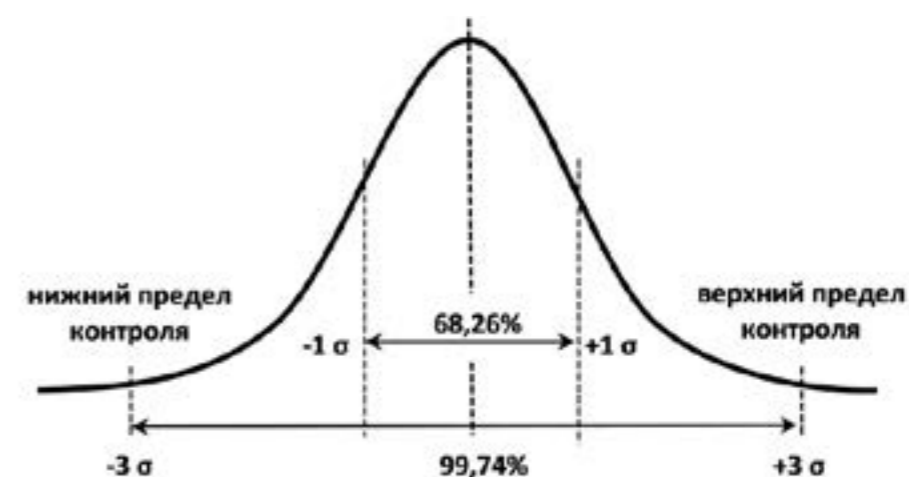


Рис. 2 / Fig. 2. Пределы контроля / Limits of control

отклонения показателя от целевого значения. Собранные на основании плана контроля статистика фиксируется на панели управления в виде графиков контроля, которые позволяют владельцу процесса и команде управления отслеживать ключевые показатели процесса. График контроля — это статистический инструмент, используемый для выявления различий между отклонениями процесса в результате обычных и особых причин изменчивости [9].

Обычные причины не выводят процесс из статистически стабильного состояния. К ним относятся источники изменчивости процесса, которые имеют стабильное повторяемое распределение во времени. Наличие только обычных причин делает процесс предсказуемым. Реакция на обычные причины в большинстве случаев не требуется.

Особые причины являются результатом деятельности определенных факторов. Они непредсказуемым образом воздействуют на процесс и делают выходы процесса нестабильными во времени [10]. Основная задача графика контроля заключается в подаче команде управления процессом сигнала в случае появления особых причин и исключения подачи ложного сигнала тогда, когда таких причин нет. Особые причины подлежат изучению с целью выработки адекватной реакции. Если особые причины положительно влияют на выход процесса и выгодны — необходимо постараться поддерживать их постоянство [11]. Гораздо чаще особые причины сказываются негативным образом. В этом случае необходимо принять меры по их устранению.

Статистический контроль процесса позволяет идентифицировать особые причины и отделить их от обычных причин [12]. Для этого используются пределы контроля и вероятностные оценки. Существуют

определенные признаки, основанные на вероятности распределения наблюдения вокруг среднего значения, с помощью которых проводят анализ графиков контроля [13]. Наличие данных признаков может свидетельствовать о присутствии особых причин (рис. 3).

Признаки наличия особых причин имеются, когда:

- 1) как минимум одна точка выходит за пределы трех стандартных отклонений;
- 2) две из трех последовательных точек, находящихся на одной стороне от центральной линии, выходят за пределы двух стандартных отклонений;
- 3) четыре из пяти последовательных точек, находящихся на одной стороне от центральной линии, выходят за пределы одного стандартного отклонения;
- 4) шесть точек подряд направлены в сторону увеличения или уменьшения;
- 5) восемь точек подряд, находящихся на любой стороне от центральной линии, выходят за пределы одного стандартного отклонения;
- 6) девять точек подряд находятся на одной стороне от центральной линии;
- 7) четырнадцать точек попеременно направлены в сторону увеличения или уменьшения;
- 8) пятнадцать точек подряд находятся в пределах одного стандартного отклонения от центральной линии. Данный фактор может свидетельствовать как о наличии особых причин, так и о повышении стабильности процесса.

Вероятность ошибки первого рода для каждого из этих признаков равна 0,3%. Ошибка первого рода возникает, когда на основе наблюдений, нанесенных на график контроля, принимают решение о том, что процесс не находится в статистически стабильном состоянии и нужны корректирующие действия, в то

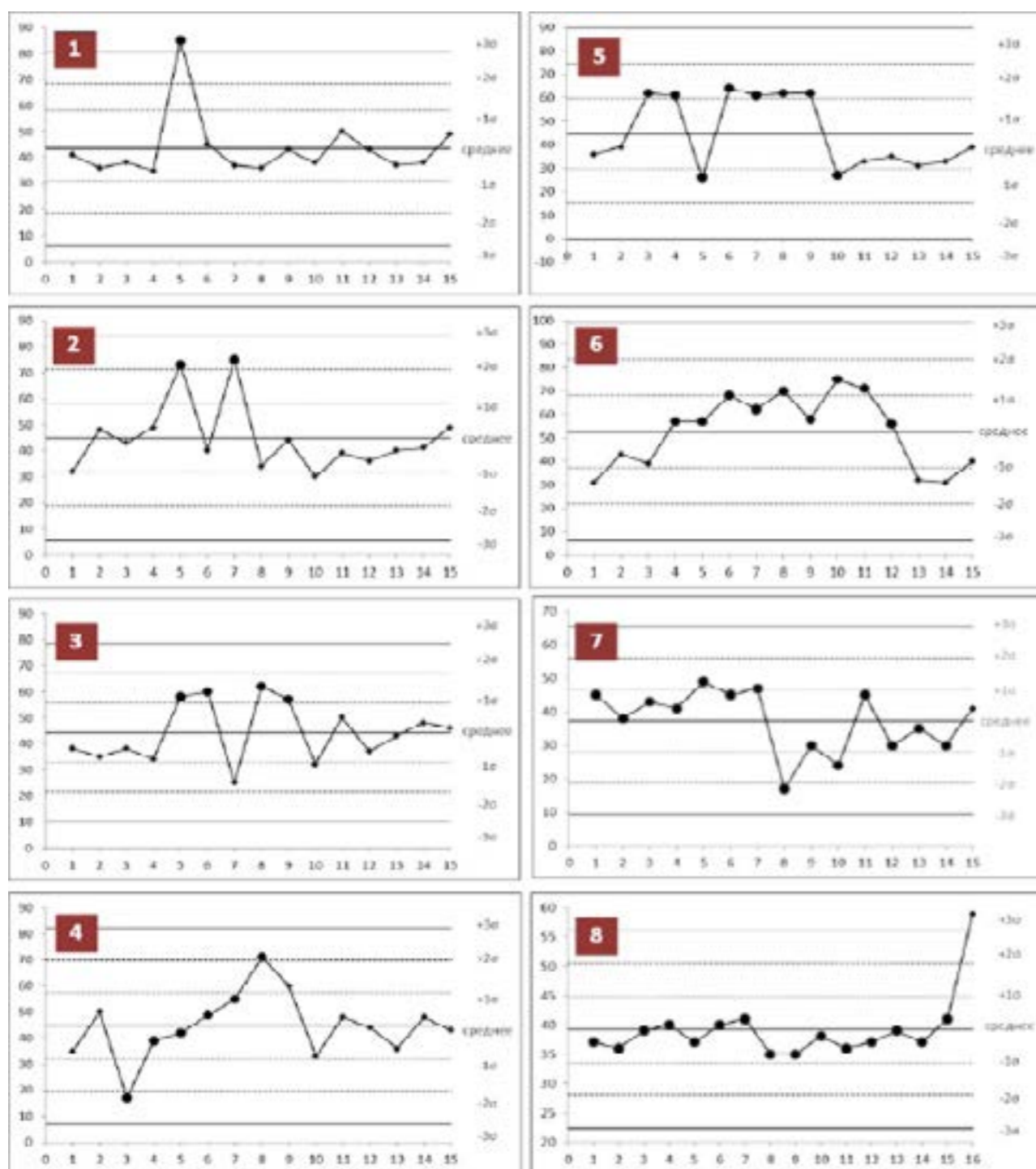


Рис. 3 / Fig. 3. Признаки наличия особых причин / Signs of special causes

время как на самом деле процесс функционирует в пределах воздействия обычных причин [14].

Вид графиков контроля зависит от типа наблюдаемых значений, их структуры и количества проведенных измерений [15]. В проектах «Шесть Сигм» в основном используются семь видов графиков, которые

подходят для большинства стандартных случаев. На рис. 4 представлена схема выбора графиков контроля.

Графики np-chart и c-chart могут быть применены только при постоянном объеме подгруппы, а графики p-chart и u-chart могут использоваться в любой ситуации. Рассмотрим данные графики и практические



Рис. 4 / Fig. 4. Выбор графика контроля / Choice of control chart

кейсы, в которых они могут быть применены для поиска особых причин.

1. I-MR chart применяется для непрерывных данных тогда, когда можно провести только одно измерение параметра процесса одновременно, т.е. размер подгруппы равен 1. I-MR chart представляет собой набор из двух графиков с единой временной шкалой: индивидуальные значения наблюдений и скользящие диапазоны, которые представляют собой модуль разности текущего и предыдущего значения $|x_t - x_{t-1}|$. Наблюдаемые значения должны быть нормально распределены, удовлетворять требованиям случайности и репрезентативности. Если значения не удовлетворяют этим требованиям — повышается вероятность ошибки первого рода.

Графики содержат контрольные границы, выход за которые может свидетельствовать о влиянии особых причин. Большие отклонения на графике скользящих диапазонов также свидетельствуют о возможной нестабильности процесса.

Кейс: после внедрения изменений в технологической цепочке команда по управлению процессом решила использовать графики контроля для мониторинга объемов выпуска продукции. Собрана информация о ежедневных объемах производства товаров. Необходимо проанализировать стабильность процесса и сделать практические заключения.

Построим контрольный график I-MR chart с помощью программы Minitab, которая в автоматическом

режиме проверяет и фиксирует признаки наличия особых причин (рис. 5).

Результаты показывают, что среднее значение увеличилось, при этом есть признаки нестабильности:

- на графике индивидуальных значений две из трех последовательных точек, находящиеся на одной стороне от центральной линии, выходят за пределы двух стандартных отклонений;
- на графике скользящих диапазонов идентифицирована точка, которая выходит за пределы трех стандартных отклонений.

Возможно, это указывает на дальнейшую стабилизацию процесса. Проверим исследуемые значения на нормальность (рис. 6).

Распределение значений «после улучшений» отличается от нормального. Это повышает вероятность допустить ошибку первого рода при анализе графиков контроля.

Анализ графика I-MR chart показал, что средний объем производства увеличился до 90,33 единиц. Ситуации вне контроля указывают на возможную дальнейшую стабилизацию процесса, поэтому имеет смысл в будущем пересчитать пределы контроля и зафиксировать их новые значения.

2. \bar{X} -R chart используется для непрерывных данных в ситуациях, когда возможно провести несколько измерений параметра одновременно, но размер подгруппы не превышает 9. При этом наблюдаемые

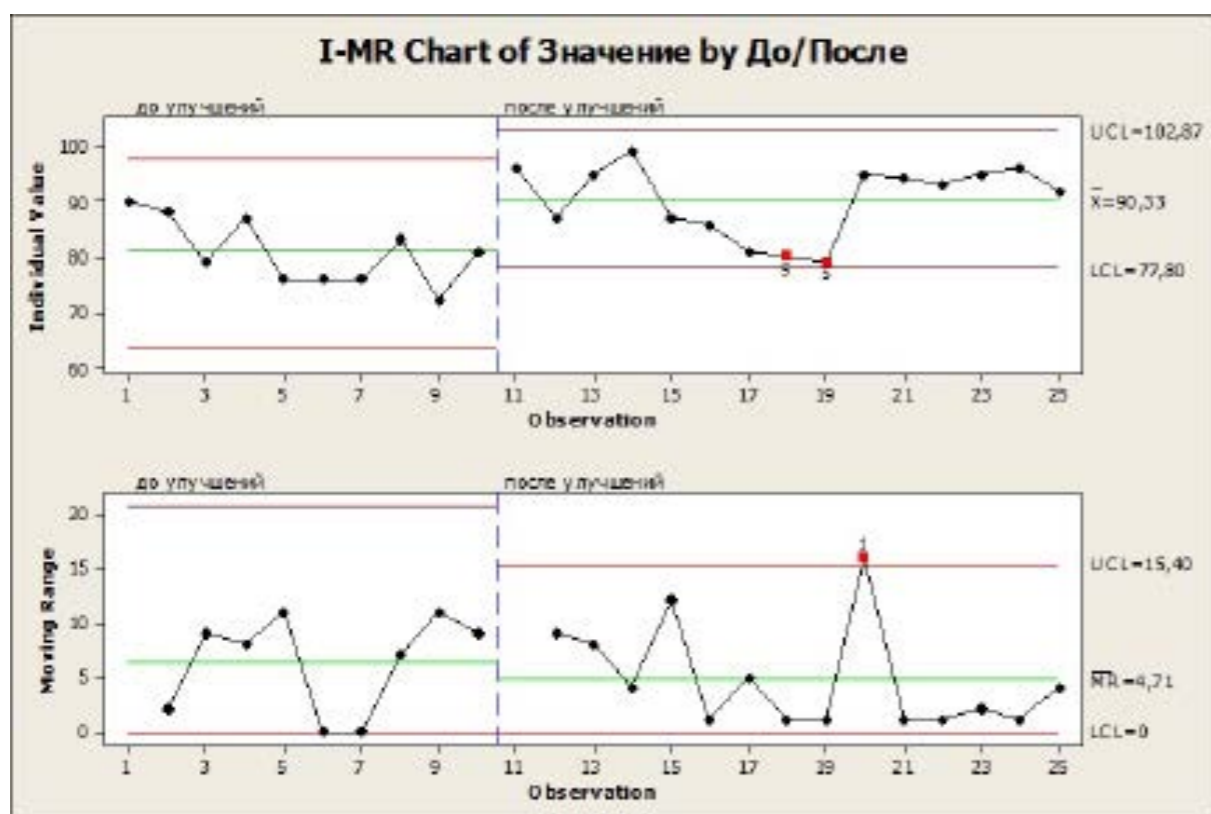


Рис. 5 / Fig. 5. График I-MR chart / I-MR chart

значения не обязательно должны следовать нормальному распределению, но должны удовлетворять требованиям случайности и репрезентативности. \bar{X} -R chart представляет собой набор из двух графиков с единой временной шкалой. Первый график \bar{X} — это среднее значение нескольких измерений, второй график R — диапазоны подгрупп, которые определяются как модуль разности максимального и минимального значения в подгруппе за определенный период наблюдения [16].

Кейс: после внедрения изменений в технологической цепочке команда по управлению процессом решила использовать графики контроля для мониторинга объемов выпуска продукции. Собрана информация о ежедневных объемах производства товаров для каждого из трех производственных участков, выпускающих одинаковую продукцию. Необходимо показать разницу в среднем объеме производства до и после внедрения улучшений, проанализировать стабильность процесса.

Построим \bar{X} -R chart с помощью программы Minitab (рис. 7).

Среднее значение объемов производства увеличилось до 89,89 единиц, при этом стабилизация процесса заняла некоторое время:

- две из трех последовательных точек на одной стороне от центральной линии выходят за пределы двух стандартных отклонений;

- четыре из пяти последовательных точек на одной стороне от центральной линии выходят за пределы одного стандартного отклонения.

3. \bar{X} -S chart подходит для ситуаций, когда непрерывные данные содержатся в подгруппах, количество которых равно или больше 10. Он представляет собой набор из двух графиков с единой временной шкалой. График \bar{X} отображает средние значения измерений в подгруппе, график S — стандартные отклонения в каждой подгруппе.

\bar{X} -S chart напоминает \bar{X} -R chart, только вместо диапазонов используется стандартное отклонение. Технология сбора и анализа данных с помощью этих графиков аналогична [17].

4. p-chart (график доли несоответствующих единиц) используется для оценки доли единиц дефектов от количества наблюдений в выборке, выраженной в виде пропорции или процента. p-chart применяется для дискретных данных, при этом значения в подгруппах должны удовлетворять условиям случайности и репрезентативности, а минимум 90% исследуемых подгрупп должны содержать, по крайней мере, одну

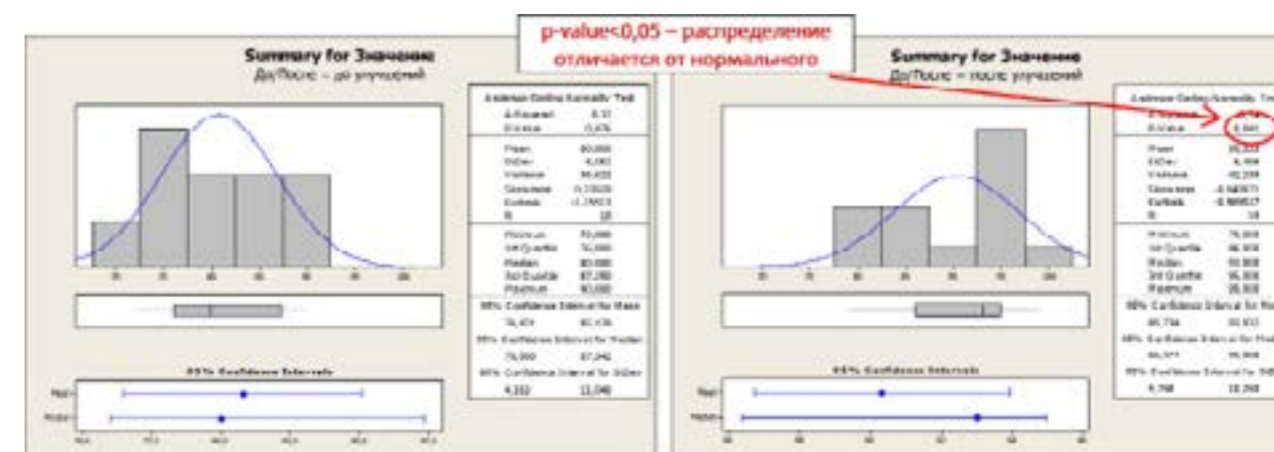


Рис. 6 / Fig. 6. Проверка распределения на нормальность / Checking the distribution of normality

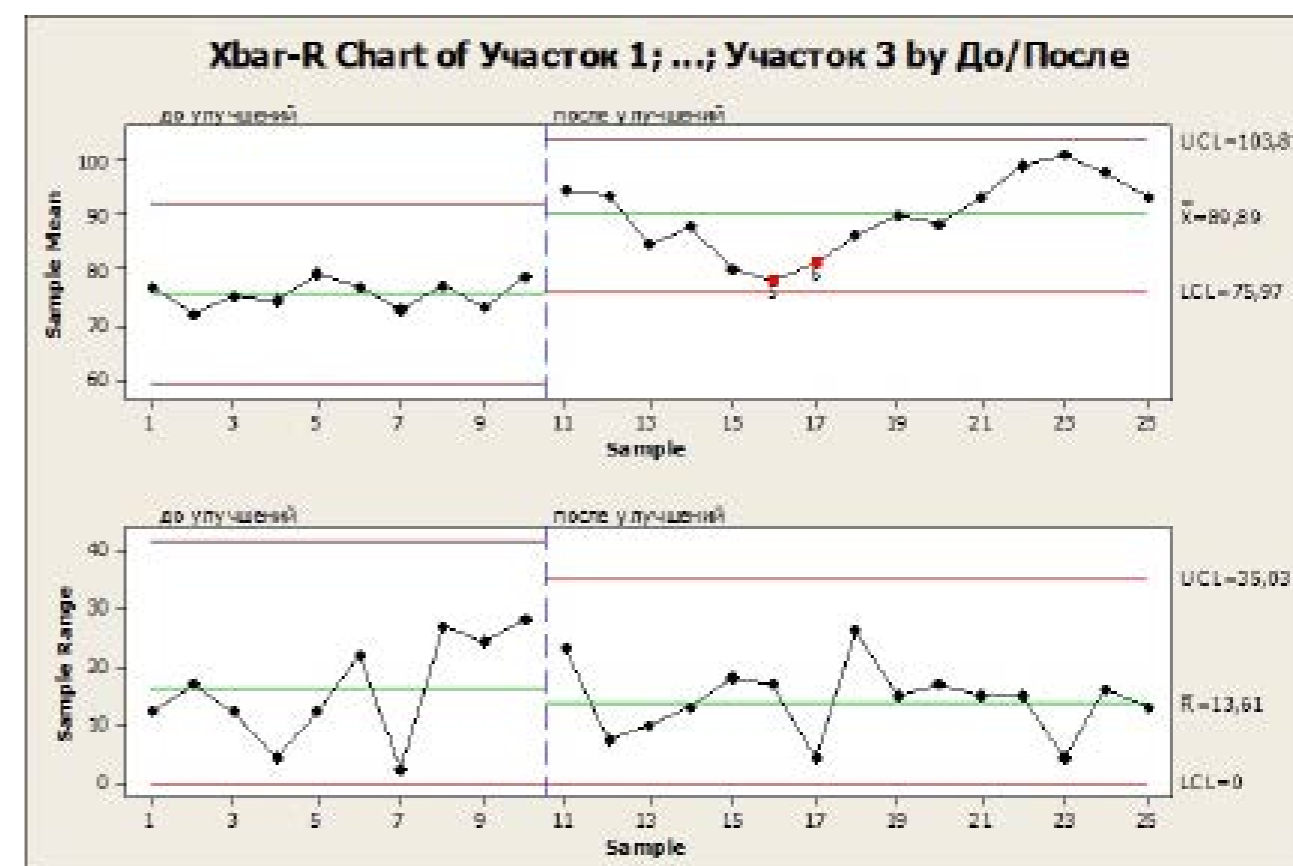


Рис. 7 / Fig. 7. График \bar{X} -R chart / \bar{X} -R chart

дефектную единицу. p — доля несоответствующих единиц, определяется, как отношение числа обнаруженных несоответствующих единиц к общему числу n проверенных единиц в составе выборки ($p = nr/n$). Данный график подходит как для подгрупп постоянного, так и переменного объема.

Кейс: после внедрения изменений в технологической цепочке команда по управлению процессом

решила использовать графики контроля для мониторинга доли дефектной продукции. Собрана информация о ежедневных объемах производства товаров для каждого из трех производственных участков, выпускающих одинаковую продукцию. Необходимо показать разницу в доле брака до и после внедрения улучшений, оценить стабильность процесса и сравнить участки по доле бракованной продукции.

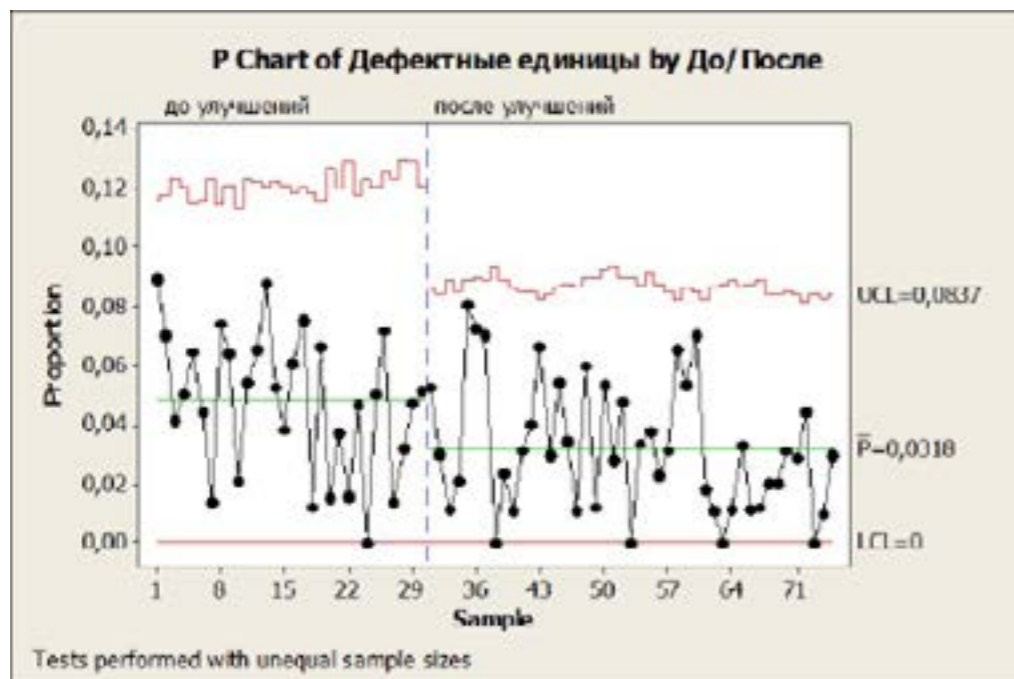


Рис. 8 / Fig. 8. График p-chart (до и после улучшений) / P-chart (before and after improvements)



Рис. 9 / Fig. 9. График p-chart (в разрезе участков) / P-chart (by production sites)

Построим p-chart для доли дефектной продукции до и после улучшений (рис. 8).

Доля дефектов снизилась, процесс стабилен. Построим p-chart для доли дефектной продукции в разрезе производственных участков (рис. 9).

Третий участок показывает более низкую долю дефектной продукции. Есть смысл проанализировать

организацию работы на данном участке и транслировать лучшие практики на другие участки.

5. Np-chart (график числа несоответствующих единиц) используется для контроля процесса на основании выборок по результатам оценок количества несоответствующих единиц путем деления числа обнаруженных несоответствий на количество

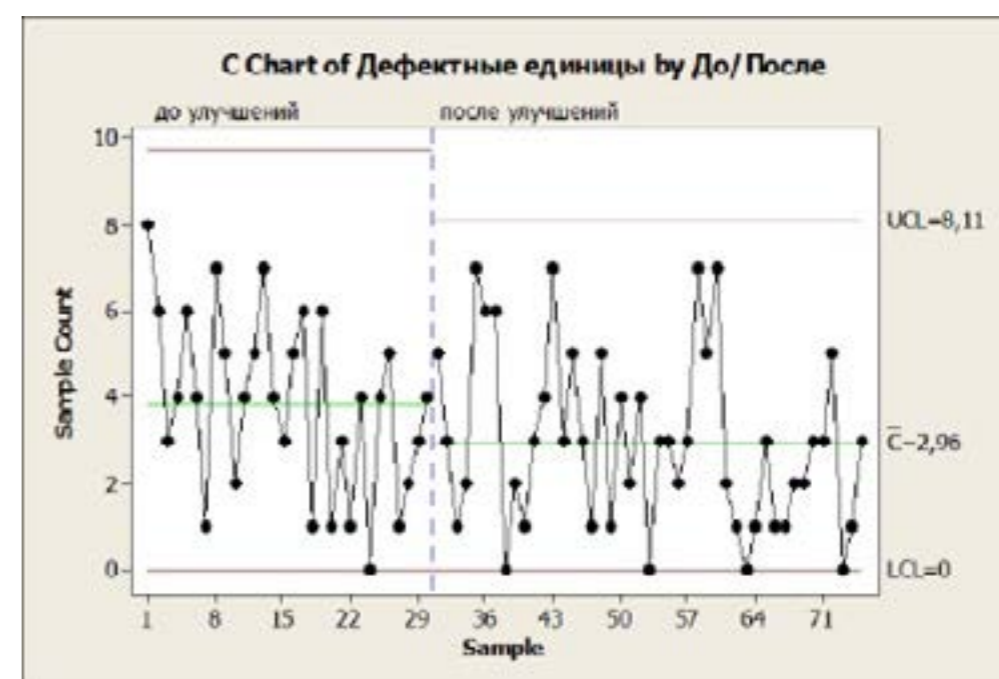


Рис. 10 / Fig. 10. График c-chart / C-chart

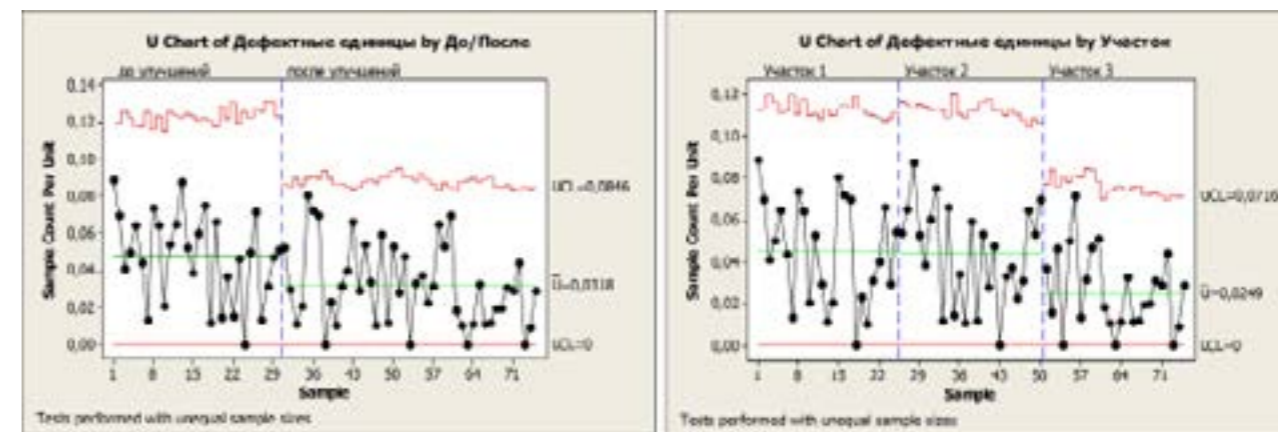


Рис. 11 / Fig. 11. Графики u-chart / U-chart

проведенных измерений. np — число несоответствующих единиц, обнаруженных в выборке объема n [18]. Данный график применяется для подгрупп постоянного объема. Несответствующей единицей считается результат или продукция, которые имеют хотя бы одно несоответствие. При этом каждая единица измерения внутри подгруппы может быть либо годной, либо дефектной.

Технологии сбора и анализа данных с помощью Np-chart и p-chart аналогичны.

6. c-chart (график суммарного числа несоответствий) определяет ситуации вне контроля по количеству дефектов, обнаруженных в пределах подгруппы, размер которой постоянен (равная зона возможностей).

При этом дискретные данные должны следовать условиям распределения Пуассона.

Кейс: после внедрения изменений в технологической цепочке команда по управлению процессом решила использовать графики контроля для мониторинга количества дефектов. Собрана информация о ежедневных объемах производства товаров и количестве допущенных дефектов. Необходимо показать разницу в количестве брака до и после внедрения улучшений и оценить стабильность процесса.

Построим c-chart (рис. 10).

Среднее количество дефектов после внедрения улучшений снизилось. Процесс стабилен.

7. u-chart (график числа несоответствий на единицу) используется для определения ситуаций вне контроля по количеству дефектов, обнаруженных в пределах подгрупп, размер которых изменяется (различные зоны возможностей). График показывает число дефектов на подгруппу, пределы контроля изменяются в зависимости от размера подгруппы.

Графики u-chart, отображающие количество дефектов, более чувствительны и способны с большей вероятностью по сравнению с c-chart обнаружить особые причины.

Кейс: после внедрения изменений в технологической цепочке команда по управлению процессом решила использовать графики контроля для мониторинга количества дефектов в разрезе участков. Собрана информация о ежедневных объемах производства товаров для каждого из трех производственных участков, выпускающих одинаковую продукцию. Необходимо показать разницу в количестве брака до и после внедрения улучшений, оценить стабильность процесса и сравнить участки по количеству допущенных дефектов.

Контрольные графики u-chart на рис. 11 показывают число дефектов на подгруппы. При этом количество дефектов сравнивается до и после внедрения улучшений, а также в разрезе участков.

Количество дефектов после внедрения улучшений снизилось. Количество дефектов на первом и втором участке сопоставимо, количество дефектов на третьем участке существенно ниже. Точки вне контроля отсутствуют, процесс демонстрирует стабильность.

ВЫВОДЫ

Любой процесс, если он не защищен от ошибок, необходимо постоянно контролировать и анализировать причины отклонений его показателей [19]. Реализация инновационного проекта коренным образом меняет технологическую схему, выводит процессы из состояния равновесия. Статистический контроль, предлагаемый методикой «Шесть сигма», позволяет своевременно принимать обоснованные управленческие решения для устранения негативного влияния особых причин, что помогает «прижиться» внедряемым улучшениям и способствует успешной реализации инвестиционных проектов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Яковлева Е. А., Козловская Э. А. Инновационное развитие экономики (концепция импортозамещения) // Вестник финансового университета. 2016. № 6. С. 54–62.
2. Жевнов Д. А. Инновационное развитие бизнеса. Статистика выводов в методике «Шесть сигм» // Мир новой экономики. 2016. № 1. С. 77–88.
3. Джорд М. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. 464 с.
4. Brussee W. Statistics for Six Sigma Made Easy! New York: McGraw-Hill, 2012. 288 p.
5. Liker J. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. New York: McGraw-Hill, 2004. 334 p.
6. Brue G. Six Sigma for Managers, Second Edition. New York: McGraw-Hill, 2015. 180 p.
7. Meran R., John A., Roenpage O., Staudter C. Six Sigma + Lean Toolset: Mindset for Successful Implementation of Improvement Projects. Berlin: Springer Science & Business Media, 2013. 400 p.
8. Oosterwal D. The Lean Machine. Boca Raton: Productivity Press, 2010. 254 p.
9. Лapidус В. А. Система Шухарта. Н. Новгород: ООО СМЦ «Приоритет», 2004. 65 с.
10. Keller P. A. Six Sigma Demystified, 2nd Edition. New York: McGraw-Hill, 2010. 476 p.
11. Walshe K., Harvey G., Jas P. Connecting Knowledge and Performance in Public Services: From Knowing to Doing. Edinburgh: Cambridge University Press, 2010. 314 p.
12. Harry M. J., Mann P. S., De Hodgins O. C., Hulbert R. L., Lacke C. J. Practitioner's Guide to Statistics and Lean Six Sigma for Process Improvements. Chichester: John Wiley & Sons, 2011. 832 p.
13. Barone S., Lo Franco E. Statistical and Managerial Techniques for Six Sigma Methodology: Theory and Application. Chichester: John Wiley & Sons, 2012. 396 p.
14. ГОСТ Р ИСО 7870–2–2015 Статистические методы. Контрольные карты. Ч. 2. Контрольные карты Шухарта. Введ. 2016–12–01. М.: Стандартинформ, 2016.
15. Пэнди П. С., Ньюмен Р. П., Кэвенег Р. Р. Курс на Шесть Сигм. Как General Electric, Motorola и другие ведущие компании мира совершенствуют свое мастерство. М.: Лори, 2014. 400 с.
16. Казинцев А. В. Шесть Сигм в России. Методика снижения потерь, дефектов, издержек. М.: Типография «Новости», 2009. 368 с.

17. Уилер Д., Чамберс Д. Статистическое управление процессами: Оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта. М.: Альпина Паблшер, 2017. 409 с.
18. Солонин С. И. Метод контрольных карт: учеб. пособие. М.: Берлин: Директ-Медиа, 2015. 215 с.
19. Graban M. Lean Hospitals: Improving Quality, Patient Safety, and Employee Satisfaction, Boca Raton: Productivity Press, 2016. 268 p.

REFERENCES

1. Yakovleva E. A., Kozlovskaya E. A. Innovative economic development (import substitution concept). Vestnik Finansovogo Universiteta = Bulletin of the Financial University. 2016;6:54–62. (In Russ.).
2. Zhevnov D. A. Innovative Business Development. Statistical inference of Six Sigma. Mir novoy ekonomiki = The world of the new economy. 2016;1:77–88. (In Russ.).
3. George Michael. Lean Six Sigma in the Service Industry. New York: McGraw Hill Professional, 2003. 400 p. Rus. ed.: Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2011. 464 p.
4. Brussee Warren. Statistics for Six Sigma Made Easy! New York, McGraw-Hill; 2012. 288 p.
5. Liker Jeffrey. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. New York: McGraw-Hill; 2004. 334 p.
6. Brue Greg. Six Sigma for Managers. 2nd ed. New York: McGraw-Hill; 2015. 180 p.
7. Meran Renata, Alexander John, Roenpage Olin, Staudter Christian. Six Sigma+Lean Toolset: Mindset for Successful Implementation of Improvement Projects. Springer Science & Business Media; 2013. 400 p.
8. Oosterwal Dantar. The Lean Machine. Boca Raton: Productivity Press; 2010. 254 p.
9. Lapidus V. A.. The Shewhart system. N. Novgorod: ООО СМТ «Приоритет»; 2004. 65 p. (In Russ.).
10. Keller Paul A.. Six Sigma Demystified, 2nd Edition. New York: McGraw-Hill; 2010. 476 p.
11. Walshe Kieran, Harvey Gill, Jas Pauline. Connecting Knowledge and Performance in Public Services: From Knowing to Doing. Edinburgh: Cambridge University Press; 2010. 314 p.
12. Harry Mikel J., Mann Prem S., de Hodgins Ofelia C., Hulbert Richard L., Lacke Christopher J.. Practitioner's Guide to Statistics and Lean Six Sigma for Process Improvements. Chichester: John Wiley & Sons; 2011. 832 p.
13. Barone S., Lo Franco E. Statistical and Managerial Techniques for Six Sigma Methodology: Theory and Application. John Wiley & Sons; 2012. 396 p.
14. GOST R ISO 7870–2–2015 Statistical methods. Control cards. Part 2. Control charts Shewhart. Enter. 2016–12–01. Moscow: Standartinform; 2016. (In Russ.).
15. Pande Peter S., Neuman Robert P., Cavanagh Roland R.. The Six Sigma Way: How GE, Motorola, and Other Top Companies are Honing Their Performance. New York: McGraw Hill Professional; 2000, 448 p. Rus. ed.: Moscow: Lori; 2014. 400 p.
16. Kazintsev A. V. Six Sigma in Russia. Method of reducing losses, defects, costs. Moscow: Printing house "News"; 2009. 368 p. (In Russ.).
17. Wheeler Donald J., Chambers David S., Chambers David Smith. Statistical Process Controls, Knoxville: SPC Press; 2010. 406 p. Rus. ed.: Moscow: Al'pina Pablisher; 2017. 409 p.
18. Solonin S. I. Method of control cards: a study guide. Moscow — Berlin: Direct Media; 2015. 215 p. (In Russ.).
19. Graban Mark. Lean Hospitals: Improving Quality, Patient Safety, and Employee Satisfaction. Boca Raton: Productivity Press; 2016. 268 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Денис Анатольевич Жевнов — кандидат технических наук, доцент кафедры «Учет и информационные технологии в бизнесе» Барнаульского филиала Финансового университета, Барнаул, Россия
zda80@inbox.ru

ABOUT THE AUTHOR

Denis A. Zhevnov — Ph.D. in Engineering, associate professor at the Department of Accounting and Information Technology in Business, the Barnaul Branch of the Financial University, Barnaul, Russia
zda80@inbox.ru

«Корпоративная экономика». Истоки современной неокорпоративной практики западноевропейских стран

И. Н. Шапкин,
Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0003-3060-9610>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Современное западноевропейское общество в значительной степени развивается на основе теоретических воззрений и практики корпоративизма. Исследование истоков теории и опыта корпоративного строительства имеет большое значение для понимания особенностей современного этапа и будущего развития этого региона. Корпоративизм, новая «корпоративная экономика» в отечественной экономической науке пока не стали предметом самостоятельных исследований.

Цель исследования состоит в определении факторов, способствовавших развитию корпоративистских концепций, оформившихся в «неокорпоративистскую» теорию, в анализе исторического опыта использования корпоративистских практик, в рассмотрении проявлений этого концепта в нынешней мысли и деятельности западноевропейских стран.

Методология. Исследование базируется на диалектическом подходе с использованием историко-генетического, системно-структурного и историко-типологического методов.

Результаты. Корпоративизм органично соединил в себе религиозные и светские воззрения. В 1920–1930-х гг. ряд европейских государств поставил в качестве цели построение корпоративного государства. В этот период корпоративизм рассматривался как альтернатива советского социализма и западноевропейского либерализма. В середине XX в. интерес к корпоративизму возродился, сложилась новая «неокорпоративистская» теоретическая и практическая реальность. Как показывает история Западной Европы, корпоративизм никогда и никуда не уходил из политической и хозяйственной жизни.

Выводы. Современный корпоративизм не интересуют идеи социального христианства, он не связан и с идеологией фашистского «корпоративизма». Сегодня, являясь инструментом примирения разных общественных интересов, он органично включен в систему государственного управления, позволяя тем самым проводить сбалансированную социально-экономическую политику, оказывать положительное влияние на экономический рост, обеспечивать стабильный уровень занятости и распределение доходов. Но эта социальная модель имеет недостатки. В частности, она не в состоянии быстро и адекватно реагировать на необходимость структурной перестройки хозяйства, на повышение требований к менеджменту и рабочей силе. Отрицательными сторонами являются уменьшение гибкости и открытости в отношении инноваций и непрозрачность принятия решений.

Ключевые слова: корпорация; теория корпоративизма; «неокорпоративизм»; плюрализм; солидаризм; социальное партнерство; институционализм.

Для цитирования: Шапкин И. Н. «Корпоративная экономика». Истоки современной неокорпоративной практики западноевропейских стран // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 78–91.

“Corporate Economy”. The Origins of Modern Neo-corporatism Practice in Western European Countries

I. N. Shapkin,
Financial University,
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0003-3060-9610>

ABSTRACT

Object. Modern Western European society to a large extent develops on the basis of theoretical views and practice of corporatism. The study of the origins of the theory and experience of corporate construction is important for understanding the features of the modern stage and the future development of the region. Corporatism, the new “corporate economy” in the national economic science has not yet become the subject of independent research.

The purpose of the study is to determine the factors that contributed to the development of corporatist concepts, developed in the “neo-corporatism” theory, in the analysis of the historical experience of the use of corporatist practices, in the consideration of manifestations of this concept in the current thought and activities of Western European countries.

Methodology. The study is based on the dialectical approach using historical-genetic, system-structural and historical-typological methods.

Results. Corporatism organically combined religious and secular views. In the 1920s–1930s, a number of European States set the goal of building a corporate state. During this period, corporatism was seen as an alternative to Soviet socialism and Western European liberalism. In the middle of the twentieth-century interest in corporatism revived, there is a new “neo-corporatist” theoretical and practical reality. As history shows, Western Europe, corporatism is never left out of the political and economic life.

Summary. Modern corporatism is not interested in the ideas of social Christianity, it is not associated with the ideology of fascist “corporatism”. Today, as an instrument of reconciliation of different social interests, it is organically integrated into the system of public administration, thus allowing balanced socio-economic policy, to have a positive impact on economic growth, to ensure a stable level of employment and income distribution. But this social model has shortcomings. In particular, it is unable to respond quickly and adequately to the need for structural adjustment of the economy, to increase requirements for management and labor. Negative aspects are the decrease in flexibility and openness towards innovation and the opacity of decision-making.

Keywords: corporation; theory of corporatism; “neo-corporatism”; pluralism; solidarity; social partnership; institutionalism.

For citation: Shapkin I. N. “Corporate economy”. The origins of modern neocorporatism practice of western european countries. Mir novoj jekonomiki = World of new economy, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 78–91. (In Russ.).

В современных условиях одной из важнейших социально-политических проблем является взаимодействие государства и общества. В мире существуют два механизма согласования позиций участников общественной практики. Один предполагает функционирование политических партий, другой — деятельность организованных групп интересов. В настоящее время все большее значение приобретает последний.

Осознание людьми схожести интересов приводит к формированию в недрах социальной группы инициативного ядра, которое превращает аморфное образование в организованный, сплоченный общими интересами коллектив. Именно эти люди берут на себя разработку стратегии и тактики деятельности представляемого сообщества, выступают в качестве идеолога этого интереса и активного актора общественно-политической практики.

Каждая группа интересов отличается по целям и методам деятельности, ресурсам и возможности влияния на власть, а также присущим только ей набором характеристик. Цель групп интересов состоит в активном взаимодействии с властью для того, чтобы их интересы и запросы были не только услышаны, но и реализованы.

Взаимодействие групп интересов с государством осуществляется в рамках двух социальных моделей, которые оформлены в форме двух концепций: плюрализма и (нео)корпоративизма.

По мнению плюралистов, в сложном организованном обществе индивид имеет мало шансов быть услышанным властью, и еще меньше — повлиять на правительственные решения. Поэтому для того, чтобы лучше и полнее донести до правительства свои нужды и требования люди объединяются в общественные организации, основная функция которых состоит в том, чтобы быть активным посредником во взаимоотношениях с властью. Общественные союзы являются способом реализации гражданами своих демократических прав. Коллективная (групповая) точка зрения имеет большее значение для власти, особенно если она представляет мнение влиятельных общественных сил. В конечном счете принятие государственного решения — это результат политической конкуренции заинтересованных групп интересов, победа одних групп над другими.

Отличная точка зрения представлена теорией корпоративизма, которая с 1960-х гг. стала на-

зываться неокорпоративизмом. Корпоративисты считают, что индивиды участвуют в политической жизни, оказывают влияние на общественно и государственно значимые решения через корпорации, т.е. добровольные объединения физических и юридических лиц. Именно эти структуры осуществляют связь и взаимодействие с политической властью. Для корпоративистов общественная организация является своеобразным «приводным ремнем», связывающим индивида с государством. Но из-за многочисленности общественных организаций государство не в состоянии входить с ними в отношения. Оно выстраивает отношения лишь с наиболее авторитетными, многочисленными и влиятельными организациями, которые объединяют в своих рядах лиц, обладающих значительными материальными, организационными, людскими и прочими ресурсами. При таком подходе политическая конкуренция организованных групп интересов заменяется монополией отдельных привилегированных объединений [1].

Однако ни одна из рассмотренных моделей в современном мире в чистом виде не существует. Чаще всего происходит их смешение и переплетение, но с преобладанием какого-либо одного варианта.

Обе эти модели получили развитие в Западной Европе, а затем в США. Их истоки нужно искать в специфическом историческом развитии западноевропейской цивилизации. Под влиянием Гуманизма, Реформации, Возрождения и Просвещения здесь сформировался уникальный социум, членов которого отличало своеобразное мировоззрение, особая идеология и морально-этические ценности. Индивидуализм, стремление к личному и земному благополучию, освобождение от христианских обязательств и подчинение действий и поступков индивида рационализму — все это характеризовало европейцев Нового времени. Власть и стремление к власти, экономические цели и общественно-политическая практика наполнились рационализмом. В отличие от феодальной эпохи теперь индивиды руководствовались не понятиями чести и верности, а рациональными интересами и предпочтениями.

Если прежде считалось, что действиями людей руководит добродетель, то к концу XVIII в. представления о добре и благополучии серьезно изменились. Они стали носить субъективный характер. Каждый человек становился арбитром

«полезной добродетели», определенной «естественным порядком». Как разумное существо человек не может не стремиться к максимизации материалистической полезности, доказывали представители Ренессанса и Просвещения. Посредством максимизации полезности «экономический человек» ответственен за реализацию собственного потенциала. Свое политическое участие в делах государства он осуществляет через демократические институты.

Такой подход поощрял эгоцентристские настроения в обществе, формировал личность, для которой был характерен эгоизм, размытые понятия о совести и порядочности. Эта личность отличалась новым отношением с другими людьми, новым поведением. Ее отличал напор и агрессия.

Нередко люди, исповедующие рационализм и стремящиеся к полезности, используют власть, чтобы получить несправедливое преимущество. Господство над другими и использование силы для того, чтобы заполучить желанные вещи на неравных условиях, как заметил А. Шопенгауэр, — это наилучший способ максимизации полезности. В результате значительно возросло количество межличностных, групповых и межгосударственных конфликтов, которые сотрясали Европу и мир на протяжении последних 300 лет. Чтобы не допустить конфликты в обществе и контролировать отклонения в поведении и поступках человека, необходимо, как писали деятели Просвещения, а вслед за ними представители классической политической экономии, опираться на конкуренцию, совесть и верховенство права.

Наиболее последовательно идеалы нового общественного порядка и устройства были реализованы в США. Стержнем американской общественной системы стал индивидуализм, на который нанизывались все прочие социальные институты и умонастроения — общественный договор, обязательство соблюдать незыблемость договорного права, жажда наживы, трудолюбие, предпринимательство и свобода.

Все это дополнялось государством, обеспечивавшим соблюдение законности и порядка и собиравшим посредством налогов средства с общества на собственные нужды. Современное американское государство — это «государство услуг», в отличие от прежнего государства «ночного сторожа». Предпочтение, отдаваемое в англо-американских культурных традициях верховенству свободы, предпринимательства

и права, сильно отличает эту систему от стран континентальной Европы, для которых был характерен этатизм, коллективизм и корпоративизм.

Новая культурно-идеологическая среда, сложившаяся в США и Западной Европе, оказывала определяющее влияние на индивидуальные и групповые, общественные и личные приоритеты. Она сформировала новое видение индивидом своего места в общественно-политической жизни. После Просвещения человек начал воспринимать себя не как пассивного участника событий, на которые он не может оказывать влияние, а как активного актора исторического процесса. Впервые он заявил государству о своих претензиях на эту роль в XVIII–XIX вв. Бурная политическая жизнь Европы этой эпохи являлась подтверждением обоснованности подобных притязаний. Возросшая социально-политическая активность масс вынуждала государство выстраивать новые отношения с ними, создавать особые принципы и механизмы взаимоотношения с обществом [2].

Корпоративные теории имеют глубокие исторические традиции в европейском обществе.

Корпоративизм вырос из феодального устройства и порядка. Корпорация как форма организации европейской общественной и хозяйственной жизни сложилась в средние века. Человек в эту эпоху — это член определенной группы, конкретного сословия, за которым закреплялись четко фиксированные права и функциональные обязанности. Существование и предназначение индивида состояло в служении своему коллективу, «общему делу». В этом суть западноевропейского мироустройства. Оно закреплялось в религиозных учениях Римско-католической церкви, утверждавшей приоритет «общего, мирского блага» над индивидуальными интересами.

Средневековые корпорации стояли на защите профессиональных и социальных прав входящих в них индивидов. Представляя собой не только производственные структуры, но и общественные образования, корпорации выполняли целый ряд институциональных функций: устанавливали правила ведения бизнеса, нормы поведения людей не только в трудовой, но и повседневной жизни, формировали отношения людей с внешним, нередко враждебным миром, определяли межличностные отношения. Жизнь средневекового человека вне корпораций была невозможна.

Вся жизнь ремесленника и его семьи проходила в рамках цеховой организации. Их объединяли в гильдию не только производственно-сбытовые интересы и социальная борьба, но и сословная принадлежность, правосудие, потребность в защите, религиозные функции, организация досуга, развлечения, взаимопомощь. Слово "guild" происходило от древнеанглийского "gild" — «жертвоприношение», а древнескандинавское "gildi" значило «пир», «празднество», а также и «платеж», «стоимость». Гильдии периода раннего средневековья имели сакральный характер и были связаны с языческими культурами. Члены цеха, гильдии называли друг друга «братьями»: демократические формы и традиции играли в средневековом городе большую роль, несмотря на всю дифференциацию в коммуне и в цехах [3].

Феодалное корпоративное устройство, формировавшееся на протяжении нескольких столетий в Европе, стало базой для теоретических обоснований ее социального устройства, для складывания теории корпоративизма. На ее становление и развитие оказали огромное влияние разные теоретические концепции, существовавшие в интеллектуальном европейском пространстве. Следует отметить, во-первых, что корпоративистская теория складывалась на протяжении продолжительного времени, а во-вторых, что корпоративизм формировался из разных источников.

ХРИСТИАНСКИЕ ИСТОКИ КОРПОРАТИВИЗМА

Огромное влияние на формирование теории корпоративизма оказала Римско-католическая церковь. Долгое время она игнорировала экономические и социальные проблемы. Но в середине XIX в. церковь уже не могла закрывать глаза на накопившиеся общественные конфликты и противоречия. Она была вынуждена повернуться лицом к своей многочисленной и обездоленной пастве.

На формирование новой католической концепции социального развития существенное воздействие оказали теоретические взгляды и практическая деятельность немецкого богослова, политика, епископа Майнца В. фон Кеттелера. Неслучайно позже папа Лев XIII назвал его своим предшественником [4, с. 255].

По его мнению, либерализм со всеми его краснодушными лозунгами является обманом.

Позднее он будет называть его «безбожным». Знамя тогдашнего либерализма — парламентаризм — не имеет ничего общего ни со свободой, ни с демократией. Он создает лишь видимость народовластия. Без критики не оставляет Кеттелер и представителей левых взглядов. Он решительно отвергает коммунистические воззрения, направленные на упразднение частной собственности. Вместо либеральной демократии он предложил сословную демократию, которая должна стать фактором стабильности, основой общественного согласия. Ядро новой демократии составляет корпоративная система, позволяющая избежать общественных проблем и конфликтов. В рамках корпоративной модели каждая группа будет представлена в общественно-политической жизни, а через участие в работе корпораций индивид будет заботиться о собственных социальных и политических правах [5, с. 92].

Под влиянием Кеттелера в Германии находился аббат Хитце, один из основателей партии католического центра. В своей книге «Капитал и труд» (1880 г.) он резко критиковал капитализм «свободного рынка» и индивидуалистическую философию. Корпоративное католическое движение получило развитие в Бельгии. Здесь возникла так называемая льежская школа. Ее идейным вдохновителем стал епископ Льежа В. Ж. Дутрелу. В Австро-Венгрии кеттелеровские идеи развивал один из вдохновителей австрийского христианского социального движения барон К. фон Фогельзанг. Он выступал за переустройство общества и государства на основе юридически узаконенных профессиональных корпораций, в которые предлагал объединить хозяев и наемных работников, сделав последних собственниками.

Во Франции кеттелеровские идеи развивали граф А. де Мэн и маркиз Р. де Ла Тур дю Пэн. Резко критикуя экономический и политический либерализм, они защищали концепцию «органического слияния общества и государства», «социального мира» и «ассоциации труда и капитала», выступали против призывов к революции, боролись за создание корпораций [6, с. 59].

Французские промышленники-католики создали ассоциацию «Христианские предприниматели Севера», которая развернула активную деятельность по оказанию помощи рабочим. В 1887 г. во Франции возник первый католический «профсоюз», объединивший, однако, не рабочих, а промышленных служащих. В Германии,

в Реймсе, Л. Хармелем была образована «Христианская корпорация», которая допускала участие рабочих через заводские советы в руководстве предприятиями [5, с. 261–262]. Первые католические профсоюзы в Бельгии возникли в результате раскола, произошедшего в социалистических профсоюзах.

Социальная деятельность католиков получила значительный размах в 1870–1890 гг. Католические деятели верили в возможность превратить рабочие союзы в организации, способные изменить существующий социальный порядок без социально-политических потрясений. Многие из них считали, что союзы с участием рабочих и предпринимателей более предпочтительны, чем профсоюзы.

Новый подход католической церкви нашел отражение в папских энцикликах. Впервые новым реалиям, сложившимся в мире, была посвящена энциклика "Syllabus of Errors" («Список важнейших заблуждений нашего времени») (1864) папы Пия IX.

В послании глава католической церкви определил цель и задачи рабочих объединений. Их деятельность, по его мнению, должна быть направлена на улучшение «состояния здоровья, экономического положения и нравственного облика» своих членов. Он превозносил преимущества и выгоды, которые имели корпорации в прошлом, утверждал, что их необходимо приспособить к современным условиям. В этом послании церковь впервые заговорила о корпоративизме. С него началось оформление концепции «католического солидаризма».

В "Rerum novarum" («Исходя из новых обязательств») (1891 г.) папы Льва XIII предлагались новые общественные ориентиры. Верующих, и прежде всего рабочих, призывали к последовательному внедрению в повседневную жизнь идей солидарности и взаимопомощи, моральному очищению общества, отстаиванию своих прав, но без политической борьбы. Эти положения и легли в основу идеологии «католического солидаризма» [4].

«Солидаристская» христианско-социальная доктрина окончательно сложилась в 1920–1930-х гг.¹

¹ После 1945 г. католическая церковь отказывается от термина «корпоративизм», прибегая для описания программы социальной ассоциации к таким понятиям, как «профессиональная организация» или «корпоративный профессиональный порядок».

В итоге в ее основу были положены два базовых принципа: сословно-корпоративное устройство общества и субсидиарность (от лат. subsidium — помощь, защита). Корпоративизм рассматривался как принцип общественного устройства, с помощью которого удастся преодолеть классовые противоречия. Субсидиарность подразумевала не только индивидуальную ответственность человека за собственное будущее, но и сохранение за ним права на общественную поддержку. Этот принцип создавал условия для обеспечения социальной справедливости, позволяя сохранить индивидуальную свободу и инициативу личности при жестком упорядочении общественной жизни.

СВЕТСКИЕ ИСТОКИ КОРПОРАТИВИЗМА XVIII–XIX ВВ.

Первыми о корпорациях заговорили немецкие философы XVIII в. И. Г. Фихте, Г. Гегель убедительно доказывали, что европейское общество невозможно понять, если не учитывать преисполненность и зависимость существующего социального положения от прошлого, что новый общественный порядок должен строиться на корпоративных принципах и началах. Эти идеи развивали в своих трудах Т. Гоббс, Дж. Локк, а позже Ж.-Ж. Руссо [7–9].

После публикации А. Смитом в 1776 г. «Исследования о природе и причинах богатства народов» идеи либерализма — свободы рыночных отношений, предпринимательской деятельности, невмешательства государства в экономику — стали господствующими в Европе. По мысли Смита, любое ограничение стихийного хода событий и конкуренции сдерживало хозяйственное развитие. За государством он оставлял только функции поддержания порядка внутри страны и обеспечения внешней безопасности.

На смену патерналистско-консервативному взгляду на государство, основанному на убеждении в естественных либо божественных истоках иерархического устройства, на доминировании и абсолютной ответственности государства, пришли теории «социального контракта» и «общественного договора».

Идеям индивидуализма, получившим широкое распространение в европейской теоретической мысли и практике в XVIII–XIX вв., была противопоставлена концепция корпоративизма. Ее родоначальником являлся А. Мюллер. В основе

ее логической конструкции лежал «духовный императив», представление о том, что взаимоотношения между государством и обществом строятся наподобие семейных отношений: каждое сословие — это семья, обладающая определенными моральными и духовными ценностями, а «государство — это семья семей» [6, с. 24].

Первую попытку систематизировать представления о взаимной солидарности как универсальном социальном явлении предпринял в 1839 г. П. Леру. Позже корпоративизм развивался Э. Дюркгеймом в теории «органической солидарности», Л. Дюги — в теории «солидаризма» [10–12].

Дюркгеймом была сформулирована и развита концепция «функционализма», признававшая конфликтную природу современного общества. Он доказывал, что основными элементами современной социальной структуры являются корпорации, поэтому важнейшая задача государства состоит в их организации. Базовой посылкой для Дюги являлась мысль, что общество делится на классы, что каждый класс выполняет свою миссию, свой долг и свою функцию по обеспечению социальной «солидарности» и общественной гармонии. Сотрудничество классов способствует преодолению негативных общественных проявлений мирным путем, без революций [13].

Идеи «солидаризма» к концу XIX в. получили широкое распространение в Европе, но в каждой стране они имели свои специфические черты. Немецкий, австрийский, русский «солидаризм» в большей степени, чем французский, были связаны с этическими, религиозными и национальными теориями. Огромным интеллектуальным и духовным потенциалом обладал русский «солидаризм» начала XX в., развивавший традиции национальной идеологии, соборности, этики и православия. Его представители — Н. Лосский, С. Франк, один из крупнейших философов своего времени И. Ильин.

Значительное влияние на корпоративные представления оказывал «монархический» социализм. Видными представителями этого направления были В. Хубер, А. Шеффле, А. Штекер. Свою главную задачу они видели в том, чтобы привить рабочим идеи классового мира и убедить их в надклассовости немецкого государства.

В публикациях они доказывали, что посредством организации разного рода товариществ и кооперативных ассоциаций можно спасти от

разорения мелких ремесленников, сделать немощных рабочих имущими. Они полагали, что финансовую помощь этим союзам окажет частный капитал, но особые надежды возлагали на государственную поддержку. Представители этого течения выдвигали идею об участии представителей рабочих союзов в управлении предприятиями, выступали за то, чтобы не менее трети членов парламента и до половины местных органов власти назначались представителями профессиональных, предпринимательских и прочих корпораций, а не избирались. В этом они видели стабильность государственного устройства [14].

Огромное влияние на развитие теории корпоративизма оказал синдикализм. Зародившийся в профсоюзном движении Франции, Италии и Испании он рассматривался в конце XIX в. как альтернатива революционным и парламентским социалистическим партиям. Теоретики синдикализма, такие как Ж. Сорель, конечную цель рабочего движения видели в свержении капитализма и замене его социализмом. Они считали профсоюзы высшей формой организации трудящихся, доказывали, что на их основе будет создаваться новое общество, которое заменит существующее государство и государственную власть вообще.

Особое место в становлении левой теории и практики занимал «фабианский социализм», который представляет собой комплекс концепций, разработанных социалистически настроенной интеллигенцией Великобритании, основанной в 1884 г. Фабианское общество. Учредителями общества являлись Б. Шоу, Г. Уэллс, супруги Вебб и др. Фабианцы приняли активное участие в создании Лейбористской партии Великобритании. Они выступали за постепенную замену капиталистического общества социалистическим путем реформ в сфере распределения и обмена. Важнейшим инструментом реформ фабианцы считали государство, которое должно выражать интересы беднейших слоев и активно вторгаться в экономику для уменьшения имущественного неравенства, ликвидации или сокращения безработицы. Подобные меры рассматривались ими как социалистические.

Прообраз будущей коллективистской организации фабианцы видели в потребительской кооперации и выступали за изменение частной собственности путем создания акционерных обществ и частичной национализации. Благодаря

этим мерам частная собственность будет постепенно трансформироваться в социалистическую.

Члены радикального крыла фабианского общества (Д. Коул, Д. Гобсон и др.) стояли у истоков «гильдейского социализма». В отличие от большинства фабианцев, выдвигавших программу передачи предприятий в муниципальную собственность, гильдейские социалисты настаивали на национализации частных предприятий и передаче управления ими «национальным гильдиям», т.е. профессиональным союзам. «Гильдии» представляли собой вертикальные профсоюзы, в рамках которых объединялись, как рабочие, так и управленцы разного уровня. Они пользовались полной автономией в организационном плане и в выборе форм и методов деятельности. За ними закреплялось право решения всех внутренних дел без вмешательства внешних сил. Экономическое регулирование в национальном масштабе должна осуществлять общенациональная гильдия производителей. Сторонники «гильдейского социализма» полагали, что при такой системе у государства не будет повода для вмешательства в общественно-политическую жизнь. Государство должно вмешиваться для разрешения возникших противоречий лишь в тех случаях, когда не удавалось достичь согласия между гильдиями.

«Гильдейский социализм» сочетал традиционную фабианскую идею о решающей роли государства в изменении форм собственности с синдикалистскими представлениями о передаче управления производством профессиональным союзам [15].

КОРПОРАТИВИЗМ КАК «ТРЕТИЙ» ПУТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

В целостную систему корпоративистская теория в Европе сложилась в первой трети XX в. В немалой степени ее распространению способствовала социалистическая революция 1917 г. в России, а также обострившиеся после окончания мировой войны социально-политические конфликты и противоречия, возросшая организованность противостоящих общественно-политических сил.

В послевоенной Европе, и в первую очередь в Италии, набирали популярность идеи общественного обновления посредством корпоративного государственного устройства. Склады-

валось стойкое убеждение, что существующая система политического представительства не соответствует духу и требованиям времени, не учитывает новые реалии. Когда она зарождалась, не было тех общественных институтов, которые в новых условиях стали называться «корпорациями». Поэтому господство неорганизованных масс, порождавшее нередко невежественных и безответственных политиков, должно быть заменено корпоративным представительством. Одними из первых эту задачу перед собой поставили итальянские социалисты-реформисты, доказывавшие, что в результате введения профессионального представительства усилится влияние рабочих на власть. В корпоративной системе они видели первый шаг к ограничению всевластия капитала и проведению социализации промышленности [16].

Если до мировой войны внимание корпоративистов фокусировалось преимущественно на общественных организациях, объединявших работников и собственников предприятий для координации действий и разрешения конфликтов, то после ее окончания корпоративизм начал рассматриваться как особая идеология, как «третий» путь общественного развития, т.е. как альтернатива либерализму и коммунизму.

Идеологи «третьего пути» отвергали либерализм и марксизм. Они резко негативно относились как к либеральному восприятию индивида как носителя неких универсальных естественных прав, внеличностных по своему происхождению, так и к марксистскому классовому подходу, приводившему к отчуждению личности, потере ей своих подлинных корней, превращению человека в некую безликую фигуру. Корпоративный строй рассматривался ими как особый, не социалистический, но и не капиталистический строй, «гармонически примиряющий интересы труда и капитала», «сочетающий частную инициативу с государственным контролем» и в качестве такового снимающий с повестки дня социалистическую революцию [17].

Идеалом новой идеологии становится не индивидуальная, не классовая, а корпоративная свобода. В рамках «подлинных субъектов» социальных отношений — трудовых коллективов, этнических групп, семьи, религиозных общин — и реализуется личность. Корпоративная свобода человека не противостоит общественным интересам, а дополняет и расширяет их. Любые

общественные преобразования основываются на идеях духовного строительства, совершенствования человека, свободного творчества.

Корпоративные движения ориентировались на распространение своих идей, а не на борьбу за власть. Эта особенность корпоративной идеологии предопределила скептическое отношение ее сторонников к формированию жесткой рациональной доктрины, поскольку корпорации — это универсальное средство гармонизации общественных отношений.

У каждого государства есть свой уникальный опыт, основанный на использовании собственного коллективного опыта и опыта входящих в него индивидов. Ассоциации низшего порядка растворяются в государстве. Уникальность государственного опыта воздействует на каждого индивида и обогащает его жизнь.

Государство наделяется настоящей «органической» жизнью. Оно занимает в обществе господствующее положение. Все, что есть в государстве, создано им, и не может быть выведено за пределы его компетенции. Государство представляет собой результат человеческих усилий. Человек существует постольку, поскольку существует государство. Вне государства он — ничто [18].

Естественное состояние человека — быть связанным с государством через корпорации. Корпоративное государство предоставляет ему посредством создаваемых корпораций возможность для обсуждения общественных проблем, трибуну для связи с лидерами государства, взаимодействия рабочих с бизнесом. В противном случае человек будет отделен от своих товарищей, изолирован и растворен в безликой и бесконтрольной массе, лишенной сущности, формы и дисциплины [19].

Теория корпоративизма оформилась в более или менее законченную систему перед Второй мировой войной. Попытки практической ее реализации были предприняты в ряде европейских стран. Образцом «корпоративного государства» стала фашистская Италия.

При Муссолини в Италии все наемные работники и работодатели были объединены в зависимости от хозяйственной специфики региона в профессиональные корпорации по профессиям. Эти структуры представляли собой национальные отраслевые федерации, которые, в свою очередь, входили в конфедерации, охватывавшие более широкие сектора — промышленность, сельское хозяйство, торговлю и т.д. В 1934 г. власти созда-

ли в 22 отраслях соответствующие корпорации, которые получили полномочия участия в экономической деятельности и посредничества в трудовых спорах. Вслед за Италией по пути создания «корпоративных государств» пошли Португалия, Испания, Бразилия, вишистская Франция и ряд других стран [20, 21].

КОРПОРАТИВИЗМ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

В послевоенном мире из-за краха фашизма корпоративизм как направление общественной мысли становится синонимом недемократичности. Он исчезает из общественной мысли на два с лишним десятилетия.

Однако в середине 1950-х гг. в Западной Европе, в первую очередь в малых европейских странах с относительным культурным и языковым единством, хорошо организованными ассоциациями интересов, начали пробивать себе дорогу элементы «нового» корпоративизма. «Неокорпоративистская» практика набирала силу в малых странах Европы, где имелись мощные социал-демократические партии — в Бельгии, Дании, Нидерландах, Швеции, Норвегии, Финляндии.

Одной из важнейших причин возрождения корпоративизма являлось сохранение его субъектов — различных общественных организаций, предпринимательских союзов и профсоюзов, а также государства, активно приступившего к реформированию существовавшего общественного порядка.

Однако первостепенное значение для возрождения «нового» корпоративизма после завершения послевоенного восстановления западноевропейских стран и выхода их на новую траекторию экономического развития имело усложнение хозяйственной жизни. В 1960-х гг. в экономике Западной Европы происходили качественные изменения: наблюдалось сокращение материального и рост нематериального производства; отмечался кризис традиционных промышленных отраслей с одновременным развитием высоких технологий и третичного сектора экономики.

Экономические изменения повлияли на процесс социальной дифференциации, характер и динамику социальной стратификации. Начался процесс распада традиционных групп (рабочий класс, мелкая буржуазия, крестьянство и т.д.)

и образование новых социальных групп. Менялся образ жизни населения, экономическое и политическое поведение людей, возросла социальная и географическая мобильность и т.д.

В итоге сложилась новая социально-экономическая практика — включение групп интересов в процесс принятия решений государством; проведение новой политики в области социально-трудовых отношений, в том числе — формирование социальных пактов, дававших трудовые гарантии трудящимся и превращавших профсоюзы, предпринимательские союзы и правительственные институты в социальных партнеров; формирование новой экономической политики, предполагавшей обязательные консультации по важнейшим вопросам с представителями бизнеса и профсоюзов и т.д.

В этих условиях общественная мысль вновь обратилась к корпоративизму. На рубеже 1970–1980-х гг. сформировалась концепция неокорпоративизма, связанная с именами А. Коусона, Дж. Лембруха, Ф. Шмиттера, Г. Штрека и др. Ф. Шмиттер определил его как систему «представительства интересов, которая состоит из ограниченного числа единичных, недобровольных, конкурирующих друг с другом, иерархически организованных, функционально различных, получивших разрешение на свою деятельность или официально признанных (если не созданных) государством структур, имеющих монополию на представительство в своей области взамен на определенный контроль за отбором лидеров и артикуляцией требований и приверженностей» [22].

К важнейшим чертам нового корпоративизма относится участие в политической жизни организаций, а не отдельных индивидов; рост влияния профессиональных союзов; привилегированное положение и большее влияние на принятие решений некоторых ассоциаций; замена конкуренции интересов монополией отдельных объединений. «Нет больше „улицы с односторонним движением“: от общества через объединения и партии к исполнительной власти, — писали в 1981 г., т.е. в период повышенного интереса к вопросам корпоративизма, У. фон Алеман и Р. Г. Хайнц. — Существует скорее сеть отношений: функциональное переплетение между государственными и негосударственными институтами накладывается на классическое разделение власти и типичное для федерализма вертикальное политическое переплетение между

федерацией, землями и коммунами. Это ведет и к преобразованию объединений... В рамках такой перемены отношений между государством и экономикой крупные объединения принимают функции шарниров и буферов... Общее для всех уровней — форсированное включение негосударственных организаций в официальную политику. Наряду с традиционными органами формирования консенсуса, прежде всего парламентом, возникают новые, параконституционные системы переговоров, указывающие на возрастающее обобществление процессов принятия политических решений» [23].

Независимо от направления и страноведческих особенностей все неокорпоративисты обращают внимание на усиление в послевоенный период экономической роли государства, на необходимость в связи с этим сотрудничества общества с государственными институтами. Для них корпоративизм — «это экономическая система, предполагающая, подобно социализму, высокий уровень активности государства, в которой, однако, государство играет качественно иную роль. Конкретная форма... не является результатом сознательной стратегии, осуществляемой какой-то группой, а представляет собой модель, которая возникает сама собой как следствие чисто прагматических решений экономических проблем, принимавшихся последними четырьмя правительствами. Таким образом, ни одна из двух основных партий не может снять с себя ответственности за эту модель. В состоянии разработки находится сейчас новое, неписанное соглашение между основными участниками политического процесса по поводу роли государства в экономике и, соответственно, новой формы политико-экономической организации — корпоративизма» [24].

По мысли неокорпоративистов, общественные корпорации — это составная часть гражданского общества, обладающая своей спецификой. Они жестко ориентированы на достижение групповых интересов. Корпорации структурированы не только по горизонтали, но и по вертикали с выходом на государственно-политическую систему. Корпорации добиваются поставленных целей не посредством открытой политической деятельности, а путем прямого, чаще всего неформального воздействия на государственные и политические структуры. Сотрудничая, а иногда и срастаясь с ними, они добиваются необходимых

решений, в первую очередь в области управления и экономики.

Неокорпоративисты особое внимание уделяют механизмам согласования государственной политики и общественных интересов. В корпоративной политической системе важнейшими аспектами публичной политики являются консультации между правительством и группами интересов, например профсоюзами, бизнес-ассоциациями. В обмен на доступ к принятию решений корпорации обеспечивают лояльность своих членов государству, содействуя тем самым проведению согласованной экономической и социальной политики.

Наряду с положительной стороной, неокорпоративисты видят и негативные аспекты сложившейся практики. Побочным продуктом корпоративной формы взаимодействия государственной власти и групп интересов, например, является распространение неправовых отношений между бюрократией и представителями корпораций, создается благоприятная среда для криминального поведения (коррупции, взяточничества).

В одних странах комплекс идей, представлений, институтов и механизмов традиционно называют корпоративизмом, в других — социальным партнерством.

Но все же следует различать социальное партнерство и корпоративизм. Первое понятие чаще используется для определения практик, характеризующих преимущественно сферу трудовых отношений. Хотя сегодня социальное партнерство распространяется практически на области также экономической и социальной политики и не ограничивается только вопросами регулирования трудовой политики. Корпоративизм — это явление более широкого уровня, подразумевающее более широкое представительство институционализированных участников диалога власти и общества. Корпоративистские представления используются в политических, экономических, юридических, социологических, исторических науках при решении трудовых отношений.

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НЕОКОРПОРАТИВИЗМА

Неокорпоративизм как новая система общественно-политического устройства. Он отличается от капитализма и социализма, представляя собой «третий путь» общественного развития.

Это ответвление неокорпоративизма является продолжением концепций корпоративистов 1920–1930-х гг.

Отличительной чертой представителей этого течения является стремление к независимости государства от частного сектора, замена рыночных механизмов практикой олигополии. Экономическая система этого варианта неокорпоративизма основана на отказе от свободы деятельности частного капитала и переходе к государственному управлению, основанному на четырех принципах: единстве, порядке, национализме, успехе.

Неокорпоративизм как форма государственного устройства, в которой корпоративизм развивается параллельно парламентской системе. При парламентском строе процессы представительства и вмешательства разделены, а в корпоративном государстве они слиты. Корпорации представляют интересы своих членов и действуют как посредники при проведении в жизнь правительственной политики. Они находятся в постоянном диалоге с государственными институтами и лицами. Итогом этих контактов являются согласованные решения, обязательные для выполнения всеми сторонами процесса.

Неокорпоративизм как отличный от прежних способ организации и взаимодействия групп интересов с государством. Основное положение представителей этого направления основано на различии корпоративизма и плюрализма. Корпоративизм можно определить как систему представления интересов, в которой составные части организованы в виде небольшого числа отдельных, принудительных, не конкурирующих, иерархически организованных и функционально дифференцированных структур, признанных или легализованных (если не созданных) государством. Они наделяются различного рода монополиями в области представительства данной категории лиц.

Это направление неокорпоративизма получило широкое распространение в европейских социальных науках. «Неокорпоративистский подход, — писал Ф. Шмиттер, — это лишь один из подвидов более широкого класса теоретических подходов в политической экономии, известных под названием „институционализм“. Общим для всех институционалистских теорий является представление о том, что поведение людей — будь то экономическое, социальное или политическое —

невозможно объяснить, исходя исключительно из выбора и предпочтений индивидов либо из коллективной идентичности и обязательств, налагаемых группой... Если обратиться к позитивной части аргументации институционалистов, то она строится на предположении о том, что где-то между рынком и государством расположена широкая сеть устойчивых моделей коллективного поведения (институтов). Эти модели поведения запутаны и временами противоречат друг другу, однако индивиды и коллективы более или менее привычно опираются на них, чтобы структурировать свои ожидания относительно поведения других сторон и найти типовые решения возникающих проблем» [25]. И с мнением одного из идеологов современного корпоративизма нельзя не согласиться.

* * *

Таким образом, отличительной чертой неокорпоративизма является отсутствие каких-либо связей и интереса к католическому корпоративизму. Неокорпоративистов не интересуют идеи социального христианства, но они не связаны и с идеологией фашистского «корпоративизма».

Существующие в современном мире неокорпоративные модели, как бы они ни назывались, во многом зависят, во-первых, от институтов прошлого, во-вторых, от политических реалий настоящего. Нынешний корпоративизм является инструментом примирения разных общественных интересов посредством структуры и механизмов переговорных процессов. Он включен в систему государственного управления.

Неокорпоративная модель обладает важными достоинствами. Благодаря неокорпоративистской политике стало возможным проведение сбалан-

сированной социально-экономической политики. Она позволила: включить группы интересов в процесс принятия политических решений; заключить социальные договоры, гарантирующие мирные трудовые отношения, превращение вчерашних антагонистов — профсоюзы, бизнес и государственные институты — в социальных партнеров; проводить экономическую политику, предполагающую консультации власти по ключевым вопросам с представителями бизнеса и профсоюзов; осуществлять социально-экономическую политику, учитывающую интересы разных социальных групп и т.д.

Экономический эффект неокорпоративизма состоит в стабилизации уровня занятости, распределения доходов, а также в положительном влиянии на экономический рост. Эта система оказывает влияние на социальную стабильность, ограничивая рост конфликтов, повышает эффективность управления и сохраняет политическую стабильность общества.

Современная неокорпоративная модель наряду с достоинствами имеет и недостатки, например неспособность быстро и адекватно реагировать на необходимость структурной перестройки экономики, на повышение требований к менеджменту и рабочей силе. В новых условиях из-за кризиса профсоюзов и ослабления их влияния наблюдается определенное падение роли и влияния «трипартизма». Сегодня бизнес нередко предпочитает решать проблемы напрямую с правительствами и не всегда соглашается на участие профсоюзов в переговорах и консультациях. Отрицательными сторонами являются также уменьшение гибкости и открытости в отношении нововведений и непрозрачность принятия решений.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Павроз А. В. Теория политического плюрализма: сущность, противоречия, альтернатива. СПб., 2009. 178 с.; Павроз А. В. Лоббизм: институциональные основы и практики политического влияния в демократическом обществе. СПб., 2016. 172 с.
2. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI в. М.: РОССПЭН, 2004. С. 78–78.
3. Гуревич А. Я. Категории средневековой культуры. М.: Наука, 1972. С. 172.
4. Майка Ю. Социальное учение католической церкви. Рим-Люблин, 1994. 480 с.
5. Шейнман М. М. Христианский социализм. История и идеология. М.: Наука, 1969. 317 с.
6. Поспеловский Д. Тоталитаризм и вероисповедание. М.: Библиейско-богосл. Институт святого Апостола Андрея, 1991. 665 с.
7. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Сочинения. В 2 т. Т. 2. М.: Мысль, 1991. 632 с.

8. Локк Дж. Два трактата о правлении // Сочинения. В 3 т. Т. 3. М.: Мысль, 1988. 450 с.
9. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре, или Принципы политического права // Об общественном договоре. Трактаты. М.: КАНОН-пресс: Кучково поле, 1998. 416 с.
10. Волгин В. П. П. Леру — один из эпигонов сен-симонизма // Из истории общественных движений и международных отношений. М.: Политиздат, 1957. С. 18–37.
11. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон+, 1996. 430 с.
12. Дюркгейм Э. Самоубийство: социологический этюд. М.: Мысль, 1994. — 399 с.
13. Сирота Н. М. Идеологии и идеологические течения: классическое наследие и современность. СПб.: ИВЭСЭП, 2009. 188 с.
14. Канделоро Дж. Католическое движение в Италии. М.: Мысль, 1953. 588 с.
15. Галкина Л. А. Гильдейский социализм. Критический анализ. М.: Наука, 1988. 253 с.
16. Слободской С. М. Итальянский фашизм и его крах. М.: Госполитиздат, 1946. С. 32.
17. Лопухов Б. Р. История фашистского режима в Италии. М.: Наука, 1977. С. 102.
18. Слободской С. М. Социальная сущность фашизма. М.-Л.: ОГИЗ, 1928. 88 с.
19. Вискер Дж. Б. Итальянский фашизм: опыт интерпретации // The Journal for Historical Review 1983 № 4. URL: <http://basiliobasilid.livejournal.com/4185.html>.
20. Филатов С. Г. Крах итальянского фашизма. М.: Наука, 1973. 492 с.
21. Устрялов Н. В. Итальянский фашизм. М.: Наука, 1999. 192 с.
22. Шмиттер Ф. Неокорпоративизм и консолидация неodemократии // <http://www.zhurnal.ru/polit/articles/cup2.html>.
23. Юнг Х. Корпоративизм — примирение классов? // Проблемы мирового революционного процесса. Вып. 5. М.: Мысль, 1985. С. 128–129.
24. Салмин А. М. Неокорпоративизм в странах Запада. Научно-аналитический обзор. М.: ИНИОН, 1984. С. 12.
25. Шмиттер Ф. Неокорпоративизм // Полис. 1997. № 2. С. 12.

REFERENCES

1. Pavroz A. V. The theory of political pluralism: essence, contradictions, alternative. SPb; 2009. 178 p. (In Russ.); Pavroz A. V. Lobbying: institutional framework and practices of political influence in a democratic society. SPb; 2016. 172 p. (In Russ.).
2. Rosefield S. [Comparative economy of the world. Culture, wealth and power in the XXI century. Malden, MA Oxford Blackwell, 2010. 282 p.], Rus. ed.: MGIMO. Moscow: ROSSPEN, 2004. 430 p.
3. Gurevich A. J. Categories of medieval culture. Moscow: Nauka; 1972. 348 p. (In Russ.).
4. Mike Jozef [Social teaching of the Catholic Church. Rome-Lublin, 1994. 480 p.]. Rus. ed.: MINSK: MINSK PRINTING, 2004. 480 p.
5. Scheinman, M. M. Christian socialism. History and ideology. Moscow: Nauka; 1969. 317 p. (In Russ.).
6. Pospelovsky D. Totalitarianism and religion. Moscow: Biblical-Bohol, Institute of the Holy Apostle Andrew; 1991. 665 p. (In Russ.).
7. Hobbes T. Leviathan or Matter, form and power of the state Church and civil. Works. Vol. 2. Moscow: Mysl'; 1991. 632 p. (In Russ.).
8. Locke J. Two treatises about Board. Composing. In 3 vols. Vol. 3. Moscow: Nauka; 1988. 450 p. (In Russ.).
9. Russo J.-J. Rousseau's social contract, or Principles of political right. On the social contract. Treatises. Moscow: KANON-press: Kuchkovo pole; 1998. 416 p. (In Russ.).
10. Volgin V. P. Leroux is one of the epigons of Saint-simonism. In Iz istorii obshestvennyh dvizeniy b mezdynarodnyh otnosheniy = From the history of social movements and international relations. Moscow: Politizdat; 1957. pp. 18–37. (In Russ.).
11. Durkheim E. On the division of social labor. Mosvow: Kanon+; 1996. 430 p. (In Russ.).
12. Durkheim E. Suicide: sociological study. Moscow: Nauka; 1994. 399 p. (In Russ.).
13. Sirota N. M. Ideology and ideological currents: the classical heritage and modernity. St. Petersburg: IVESEP; 2009. 188 p. (In Russ.).
14. Candeloro John. The Catholic movement in Italy. Rus. ed.: Moscow: Nauka; 1953. 588 p.

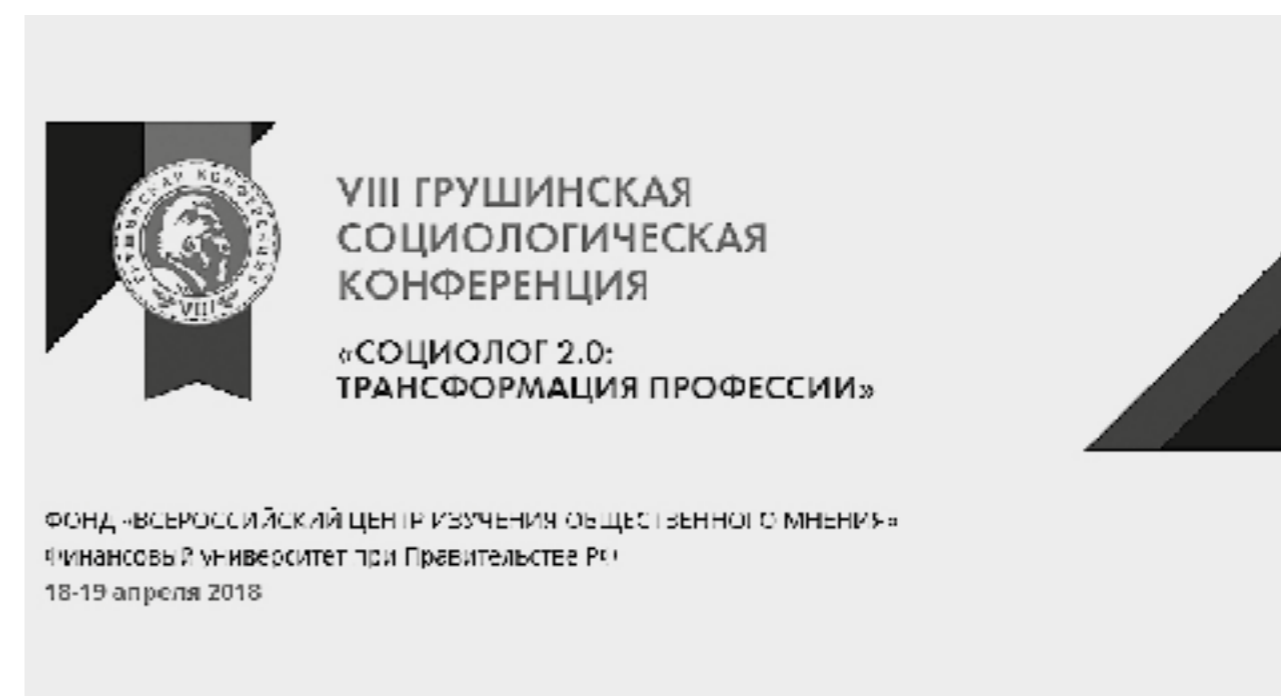
15. Galkina L. A. Guild socialism. Critical analysis. Moscow: Nauka; 1988. 253 p. (In Russ.).
16. Slobodskoy S. M. Italian fascism and its collapse. Moscow: Gospolitizdat; 1946. 207 p. (In Russ.).
17. Lopychov B. R. History of the fascist regime in Italy. Moscow: Nauka; 1977. 296 p. (In Russ.).
18. Slobodskoy S. M. The social essence of fascism. M-L: OGIZ; 1928. 88 p. (In Russ.).
19. Visker George.B. Italian fascism: an attempt of interpretation. The Journal for Historical Review. 1983; 4. URL: <http://basiliobasilid.livejournal.com/4185.html>. Accessed 11.06.2014. (In Russ.).
20. Filatov S.G., the Collapse of Italian fascism. Moscow: Nauka; 1973. 492 p. (In Russ.).
21. Ustryalov N.V. Italian fascism. Moscow: Nauka; 1999. 192 p. (In Russ.).
22. Schmitter F. Neocorporatism and consolidation of newdemocracy. URL: <http://www.zhurnal.ru/polit/articles/cup2.html>. Accessed 09/11.06.2014. (In Russ.).
23. Jung H. Corporatism-class reconciliation? Problems of the world revolutionary process. Vol. 5. Moscow: Mysl'; 1985. 286 p. (In Russ.).
24. Salmin A. M. Neocorporatism in the West. Scientific and analytical review. Moscow: INION; 1984. 84 p. (In Russ.).
25. Schmitter F. Neocorporatism. Polis. 1997;2:14–22. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Игорь Николаевич Шапкин — доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории, Финансовый университет, Москва, Россия
ishapkin@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Igor N. Shapkin — Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia
ishapkin@fa.ru



Интегрированный менеджмент устойчивого развития: методологические предпосылки и их практическая реализация

В. А. Чернов,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,
Нижний Новгород, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-7703-1660>

А. Д. Тихова,
Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, Нижний Новгород, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-6935-9191>

АННОТАЦИЯ

Тема. «Интегрированный менеджмент устойчивого развития: методологические предпосылки и их практическая реализация» комплексно охватывает множество проблем в глобальных тенденциях современного мира. Предметом исследования является комплексное системное раскрытие взаимосвязи между различными операционными и функциональными организационными единицами и ресурсами, которые организация использует или на которые она оказывает воздействие. При этом особенно выделяется связность и взаимозависимость между различными факторами, влияющими на способность организации создавать стоимость в течение длительного времени. Единая информационная составляющая устойчивого развития выражена в международных стандартах по составлению отчетности в области устойчивого развития и стандартом «Интегрированная отчетность». Синтез такой информации и управленческих решений согласно гипотезе исследования предопределяет возможности и направления стратегического развития организации в тесной взаимосвязи с внешними факторами и условиями глобального характера. Цель статьи. Рассмотрение системы управления в синтезе составляющих устойчивого развития и его отчетности, установление методологического единства, что является необходимыми условиями для комплексного стратегического управления организацией и экономикой регионов. В статье использован комплексный, системный подход в изучении проблемы устойчивого развития регионов страны, методы группировки, проведен горизонтальный и вертикальный анализ сравниваемых показателей. Раскрывается содержание управления стратегической устойчивостью организации на основе широкого круга капиталов и показателей, предопределенных международными стандартами в области устойчивого развития и стандартом «Интегрированная отчетность». Авторы дают рекомендации на примере действующих предприятий по построению интегрированной системы менеджмента устойчивого развития. Рассмотрены содержание и взаимосвязь видов капиталов в управлении устойчивым развитием. Раскрывается интегрированное мышление как основа управления взаимосвязанными видами капиталов, содержащихся в отчетности в области устойчивого развития. Рассмотрен пример проведения анализа отдельных показателей устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие; охрана окружающей среды; энергоэффективность; водопотребление; человеческий капитал; социальная политика; заинтересованные стороны; интегрированная отчетность; интегрированное мышление.

Для цитирования: Чернов В. А., Тихова А. Д. Интегрированный менеджмент устойчивого развития: методологические предпосылки и их практическая реализация // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 92–103.

The Integrated Management of Sustainable Development: Methodological Prerequisites and Their Practical Realization

V.A. Chernov,
National Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky,
Nizhny Novgorod, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-7703-1660>

A.D. Tikhova,
Nizhny Novgorod state architectural and Construction University,
Nizhny Novgorod, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-6935-9191>

ABSTRACT

Subject. "Integrated management of sustainable development: methodological prerequisites and their practical realization" in a complex covers a set of problems in global tendencies of the modern world. Complex system disclosure of interrelation between various operating rooms and functional units and the capitals which the organization uses or on which she makes impact became an object of research on this subject. At the same time, connectivity and interdependence between various factors influencing the ability of the organization to create a cost for a long time are especially distinguished.

The uniform information component of sustainable development is expressed in the international standards on drawing up the reporting in the field of sustainable development and The Integrated Reporting standard. Synthesis of such information and administrative decisions according to a hypothesis of a research predetermines opportunities and the directions of strategic development of the organization in close interrelation with external factors and conditions of global character. The purpose of the article is considerations of a control system in the synthesis of components of sustainable development and its reporting, the establishment of methodological unity that is necessary conditions for integrated strategic management of the organization and economy of regions. In article integrated, system approach in studying of a problem of sustainable development of regions of the country, methods of the group are used, the horizontal and vertical analysis of the compared indicators is carried out.

The content of management of strategic stability of the organization on the basis of a wide range of the capitals and indicators predetermined by the international standards in the field of sustainable development and The Integrated Reporting standard reveals.

Authors make recommendations on the example of the operating enterprises for the creation of the integrated system of management of sustainable development. Keeping and interrelation of types of the capitals in the management of sustainable development are considered. The integrated thinking as a basis of management of the interconnected types of the capitals which are contained in the reporting in the field of sustainable development reveals. An example of carrying out the analysis of separate indicators of sustainable development is reviewed.

Keywords: sustainable development; environmental protection; energy efficiency; water consumption; human capital; social policy; interested parties; the integrated reporting; integrated thinking.

For citation: Chernov V. A., Tikhova A. D. The integrated management of sustainable development: methodological prerequisites and their practical realization. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 92–103. (In Russ.)

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях с учетом мировых тенденций стало очевидным, что развитие регионов России на основе ресурсно-сырьевой экономики исчерпало свои возможности. Финансовая система, ориентированная на доходы от экспорта топливно-сырьевых ресурсов и резервные фонды, формируемые из экспортной выручки, не только не способна обеспечить дальнейшее развитие государства, но и представляет угрозу финансовой безопасности государства. Такая политика неизбежно ведет к последовательному закономерному вытеснению несырьевого сектора экономики и, как следствие, к остановке несырьевых производств. Государство в принципе не может быть суверенным, если оно существует за счет доходов от топливно-сырьевого экспорта и резервных фондов, хранящихся за рубежом, при отсутствии развитого конкурентоспособного несырьевого производства. При полной остановке несырьевых отраслей промышленного производства (как закономерно следствии ресурсно-сырьевой экономики) невозможно существование отечественной экономики в целом и России как суверенного государства.

Необходимость качественно нового, устойчивого развития экономики регионов России стала очевидной. Устойчивое развитие заключается в способности системы сохранять стабильное и равновесное состояние, независимо от возмущающих воздействий внешней среды. Для достижения такого состояния важно, чтобы финансовая политика в своей основе была направлена на создание предпосылок долгосрочного устойчивого развития, а не только на генерацию краткосрочных доходов и выгод [1, с. 95].

В этой связи важнейшим требованием к формированию систем управления освоением и использованием природных ресурсов является их нацеленность на достижение устойчивости социально-эколого-экономического развития [1, с. 95].

Необходимость стратегического укрепления экономики, сохранения окружающей среды для будущих поколений, экологические, социальные проблемы послужили основанием для формирования с начала 1970-х гг. концепции устойчивого развития, которая становится все более актуальной, что подтверждается исследованиями во множестве публикаций [1–13].

Устойчивое развитие — это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества [3].

С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать стабильность биологических

и физических систем [4, с. 124–130]. Глобальной целью устойчивого развития является выживание человека, в связи с чем возникают задачи сохранения биосферы, уменьшения деградации природной среды, увеличения ассимиляционного потенциала окружающей среды.

С социальной точки зрения устойчивое развитие направлено на сохранение социальной и культурной стабильности, справедливое распределение ресурсов и возможностей, сокращение числа социальных кризисов и т.п.

В публикациях ряда исследований [5, 14, 15] отмечается возрастающая роль корпоративной социальной ответственности и экологической ответственности организаций в их хозяйственной деятельности.

Раскрытие информации о социальной политике способствует снижению информационной асимметрии, а также повышает репутацию компании, снижая неопределенность и риски при оценке внутренней среды. Раскрытие информации о корпоративной социальной ответственности способно повысить инвестиционную привлекательность компаний [15, с. 157]. Для этого руководство организаций вынуждено учитывать капиталы и их взаимосвязь с различными факторами, влияющими на создание стоимости, социальные и экологические последствия, характер и качество отношений организации с основными заинтересованными сторонами. Видеть, как и в какой степени организация понимает и учитывает их закономерные и обоснованные потребности и интересы, согласовывать свои действия с причастными (заинтересованными) сторонами и, вследствие этого, придавать большее значение снижению негативного воздействия своей деятельности на работников и потребителей, территории, на которых осуществляет свою деловую активность.

Заинтересованные стороны — это организации или лица, на которых, согласно разумным ожиданиям, деятельность, продукция и/или услуги организации могут оказывать существенное влияние, и те, чьи действия, могут повлиять на способность организации успешно реализовывать свои стратегии и достигать поставленных целей. Это определение включает организации или лица, чьи права, установленные законом или международными конвенциями, дают им возможность напрямую предъявлять организации обоснованные иски. Заинтересованными сторонами могут быть те, кто внес свой вклад в организацию (например, сотрудники, акционеры, поставщики),

и те, кто является по отношению к организации внешними сторонами (например, сообщества)¹.

Для устойчивого стратегического управления необходимо создание интегрированной системы менеджмента, охватывающей качество, экологию, безопасность и социальную ответственность, безопасность продуктов питания и др. в соответствии с требованиями международных стандартов. Внедрение на предприятии интегрированной системы менеджмента создает предпосылки для устойчивого развития, основой которого является удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для будущих поколений.

Под интегрированной системой менеджмента (ИСМ) следует понимать часть системы общего менеджмента, отвечающую требованиям двух или более международных стандартов и функционирующую как единое целое.

Основными целями создания интегрированной системы менеджмента являются:

1. Создание и обеспечение безопасных условий труда, защиты здоровья работников, системы мотивации к раскрытию личностного потенциала в хозяйственной деятельности.
2. Снижение рисков возникновения аварий.
3. Достижение и поддержание высокого уровня качества продукции и услуг, стабильного производства продукции конкурентоспособного качества, отвечающей требованиям потребителей.
4. Снижение вредного воздействия на окружающую среду, предотвращение ее загрязнения, обеспечение рационального использования природных ресурсов.
5. Повышение энергетической эффективности производственных процессов и минимизация нерационального использования энергоресурсов, снижение затрат на приобретение и генерацию энергоресурсов.
6. Соответствие деятельности компании установленным законодательным и иным требованиям, в том числе требованиям нормативных и локальных актов.
7. Снижение рисков, идентифицированных в рамках ИСМ.
8. Повышение степени удовлетворенности потребителей и всех заинтересованных сторон.
9. Повышение уровня рентабельности компании.
10. Улучшение инвестиционного имиджа компании.

¹ Руководство по отчетности в области устойчивого развития (RG) 2000–2006 GRI. Версия 3. С. 11. URL: <http://pcnp.pdf/12/11938.pdf>.

11. Обеспечение устойчивости функционирования и успешности развития бизнеса.

12. Повышение уровня социальной ответственности персонала и компании.

СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Итак, для достижения роста и обеспечения устойчивого развития в условиях возрастающей конкуренции и быстро меняющейся конъюнктуры рынка нужна единая, основанная на лучших мировых практиках интегрированная система менеджмента («ИСМ»), которая объединяет существовавшие ранее отдельные системы менеджмента и соответствует требованиям международных стандартов, основными из которых являются ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001, ISO 50001. Такое сочетание системы менеджмента в согласовании с международными стандартами практикуют различные организации. Соответствие ИСМ требованиям международных стандартов рассмотрим на примере ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ» (название изменено) (табл. 1).

Непрерывное совершенствование данной системы менеджмента позволяет соответствовать возрастающим требованиям к охране труда и окружающей среды, промышленной безопасности, энергоэффективности, а также повысить качество продукции и степень удовлетворенности потребителей (рис. 1).

Переход к единой системе менеджмента реализуется путем получения новых знаний, а также увеличением требований к компетенциям. Рисунок 2 наглядно иллюстрирует данный переход.

Политика интегрированной системы менеджмента — единый документ для всей компании, объединяющий в себе намерения и директивы по отношению к деятельности в области охраны здоровья и окружающей среды, промышленной безопасности, качества и энергоэффективности. Этот документ разрабатывается для повышения согласованности функционирования систем менеджмента и обеспечения непрерывного улучшения операционной деятельности.

Многоаспектность компонентов устойчивого развития не достаточно освоена многими организациями и требует тщательного изучения и информационного обеспечения. Развитию методологической, инструментальной и компетентностной базы устойчивого развития будет способствовать создание интегрированного партнерства науки, образования и бизнеса. Координирующую роль при этом призван выполнять управленческий консалтинг нового типа, проекты которого тесно сопряжены с университе-

Таблица 1 / Table 1

Соответствие требований международных стандартов ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ» / Compliance with the requirements of international standards PJSC "NEFTEGAZSIB"

Стандарт	Требование стандарта	Соответствие требованиям стандарта
ISO 9001	Система менеджмента качества	Предупреждение рисков, связанных с качеством продукции и для выявления возможностей постоянного улучшения процессов и самой системы в целом
OHSAS 18001	Система менеджмента профессионального здоровья и безопасности	Приоритет жизни и здоровья работников и всех заинтересованных сторон по отношению к результатам производственной деятельности ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ»
ISO 14001	Система экологического менеджмента	Построение системы управления экологической эффективностью ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ», рисками воздействия на окружающую среду
ISO 50001	Система энергоменеджмента	Построение системы управления энергетической эффективностью ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ»



Рис. 1 / Fig. 1. Стратегия и основа инвестиционной и производственной деятельности и отношений с причастными сторонами в ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ» / Strategy and basis for investment and production activities and relations with stakeholders in PJSC "NEFTEGAZSIB"

тами, инновационными центрами и различными исследовательскими структурами региона. Создаваемые таким образом вертикально интегрированные образования вовлекают в разработки виртуальные команды, состоящие из междисциплинарных экспертов. Таким образом, становится востребованным интегрирующий консалтинг опережающего

развития, который предоставляет комплекс интеллектуальных услуг по решению задач будущего в виде интегрированной системы исследований, консультирования, обучения и преобразующих действий, позволяющих вырабатывать опережающие действия в условиях кризисных явлений, рисков и угроз [16, с. 204]. Функции, роль и зна-



Рис. 2 / Fig. 2. Переход к единой интегрированной системе менеджмента / Transition to a single integrated management system

чение интегрированного консалтинга отмечены в публикациях ряда отечественных и зарубежных исследований [8, 16–22].

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Понятие «интегрированная система устойчивого управления хозяйственной деятельностью» в последние годы получило свое развитие в миссии глобальной инициативы Совета директоров (GRI), выпустившего руководство по отчетности в области устойчивого развития, а также в международных стандартах интегрированной отчетности [23, с. 13]. Для достижения устойчивого развития и контроля в выполнении его основных задач предусмотрено составление отчетности с показателями устойчивости развития.

Система отчетности в области устойчивого развития была создана с момента основания глобальной инициативы по отчетности Совета директоров (GRI) в 1997 г. В тот период Коалиция за экологически ответственный бизнес (The Coalition for Environmentally Responsible Economies, CERES) в партнерстве с Программой ООН по окружающей среде (United Nations Environmental Programme, UNEP) провели Глобальную инициативу по отчетности для того, чтобы повысить качество, строгость и полезность отчетности в области устойчивого развития. Инициативу поддержали и приняли в ней активное участие представители бизнеса, некоммерческих групп защиты интересов, организаций, специализирующихся в области учета, профсоюзов, инвесторов и др. Совместно все эти заинтересованные стороны работали над достижением консенсуса относительно рекомендаций по отчетности для

того, чтобы обеспечить им признание и применение во всем мире. Так было создано Руководство по отчетности в области устойчивого развития («Руководство»)².

Цель Руководства состоит в том, чтобы помочь организациям, публикующим отчеты, и сторонам, заинтересованным в их деятельности, выявить и осознать вклад организации в устойчивое развитие.

Данная информация находит отражение в интегрированной отчетности, представляющей краткое и лаконичное изложение информации о том, как стратегия, управление, результаты работы и перспективы организации в контексте ее внешних условий приводят к созданию стоимости в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

Международный стандарт интегрированной отчетности³ раскрывает систему понятий, унифицированных терминов и показателей, принципов интегрированного мышления, предполагающего активное рассмотрение организацией связей между ее различными операционными и функциональными единицами и капиталами, которые организация использует или на которые она оказывает воздействие [23, с. 13–22; 24, с. 10–14].

Интегрированное мышление учитывает взаимосвязь и взаимозависимость между различными факторами, влияющими на способность организации создавать стоимость в течение долгого времени, в том числе:

² Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Глобальная инициатива по отчетности (GRI) 2002 GRI. С. URL: <http://docplayer.ru/2284-Rukovodstvo-po-otchetnosti-v-oblasti-ustoychivogo-razvitiya-globalnaya-iniciativa-po-otchetnosti.html>.

³ Международный стандарт (ИО). Интегрированная отчетность. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

Таблица 2 / Table 2

Краткая характеристика видов капитала / Brief description of types of capital

Вид капитала	Аналитический показатель	Характеристика капитала
Финансовый капитал	Стоимость собственного капитала. Коэффициент покрытия процентов. Финансовый рычаг. Коэффициент долга. Коэффициент капитализации прибыли Фундаментальная стоимость бизнеса	Финансовые ресурсы, задействованные на предприятии в производственный оборот и приносящие доход от этого оборота [26, с. 29]
Интеллектуальный капитал	Динамика и структура затрат на интеллектуальный капитал. Показатели принадлежащих компании объектов интеллектуальной собственности. Удельный вес нематериальных активов в валюте баланса. Стоимость нематериальных активов, относящихся к интеллектуальному капиталу	Знания, производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, которые производитель используют в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов [17, с. 24]
Промышленный капитал	Энергоемкость, трудоемкость, капиталоемкость производства. Фондовооруженность, энерговооруженность труда, степень автоматизации и механизации труда. Достигнутая мощность и степень ее использования	Средства производства, которые непосредственно принимают участие в осуществлении операционной деятельности
Человеческий капитал	Динамика и структура численности персонала. Уровень профессиональной подготовки. Структура персонала по квалификации, образованию, возрасту и др. Численность персонала и уровень производительности труда	Совокупность знаний, умений, навыков сотрудников компании, его способностей и возможностей в реализации стратегий бизнеса
Социальный и сетевой капитал	Степень узнаваемости бренда. Рыночная доля компании. Показатели сотрудничества с поставщиками: доля постоянных поставщиков; доля новых поставщиков. Состав, структура и динамика социальных инвестиций. Коэффициент текучести кадров; оборота по приему; оборота по выбытию персонала	Репутация компании в обществе, социальные связи с клиентами, поставщиками, партнерами, персоналом, государственными органами и т.д., являющихся ресурсом для получения выгод
Природный капитал	Динамика и структура потребляемых природных ресурсов — воды, полезных ископаемых. Потребление воды на единицу продукции. Динамика и структура инвестиций в экологические объекты, природоохранные инвестиции. Показатели экологической безопасности: объем сбросов загрязняющих веществ в водные объекты, рациональность водопотребления. Стоимость природного капитала	Вовлеченные в хозяйственную деятельность организации природные ресурсы

• капиталы, которые организация использует или на которые она влияет, а также важнейшие элементы взаимозависимости, включая оптимальное распределение капиталов между ними;

• способность организации реагировать на обоснованные потребности и интересы ключевых заинтересованных (причастных) сторон;

• как организация выстраивает свою бизнес-модель и стратегию в ответ на внешнюю среду, а также на возможности и риски, с которыми она сталкивается [25, с. 119–126].

• мероприятия, деятельность организации (финансовая и прочая) и результаты по капиталам — в прошлом, настоящем и будущем⁴.

Интегрированный отчет обеспечивает пользователей как финансовой, так и нефинансовой информацией о стратегии компании, ее достижениях,

⁴ Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Глобальная инициатива по отчетности (GRI) G4. С. 4. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/e/6/e6aef2d23c03d8181b6230003f977361.pdf>.

Таблица 3 / Table 3

Технологическая энергоемкость топливно-энергетических продуктов / Technological energy consumption of fuel and energy products

№ п/п	Показатель	Год			Темп прироста, %	
		2014	2015	2016	2015	2016
А	Б	1	2	3	4	5
1	Выручка, тыс. руб.	243 208 964	285 545 215	344 525 645	117	120,1
2	Технологическая энергоемкость топливно-энергетических продуктов, МДж/кВт·ч	0,54	0,52	0,49	96,3	94

стиле управления (с экономической и социальной точек зрения), делая акцент на взаимосвязях между этими аспектами.

В качестве примера наличия взаимосвязей и взаимодополнения информации в интегрированной отчетности рассмотрим отдельные показатели, входящие в состав соответствующих видов капиталов. Стоит также отметить, что не на всех предприятиях задействован весь перечень капиталов, отдельные его виды могут не находить отражения в интегрированной отчетности, также отдельные виды капитала могут классифицироваться на каждом предприятии по-своему. Краткая характеристика видов капитала представлена в табл. 2.

АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОМПОНЕНТОВ КАПИТАЛОВ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Проведем анализ взаимосвязи шести видов капитала на примере компании ПАО «НЕФТЕГАЗСИБ». Рассмотрим динамику технологической энергоемкости топливно-энергетических продуктов, проведем горизонтальные сравнения основных видов энергозатрат по продукции (доставка ресурсов, технологический процесс; обслуживающий персонал; экологические мероприятия) и выручки от продаж (условно приравняв ее с общей стоимостью выпущенной продукции) (табл. 3).

Мы видим тенденцию уменьшения величины затрат в виде технологической энергоемкости топливно-энергетических продуктов и увеличение выручки. Наблюдается абсолютная экономия энергоемкости, а также экономия относительно темпов роста выручки,

так как темпы роста выручки опережают темпы роста энергоемкости (см. табл. 3), что положительно характеризует соразмерные изменения промышленного и природного капитала в деятельности компании «НЕФТЕГАЗСИБ». Данные показатели характеризуют экономию на 26,1% (120,1–94) для будущего поколения без ущерба для нынешнего поколения, что соответствует концепции устойчивого развития.

Далее перейдем к анализу расхода воды промышленным предприятием с помощью сопоставления объема производства и норм водопотребления на 1 тонну продукции. Помимо этого, рассмотрим отдачу расхода воды в отношении к выручке предприятия (табл. 4).

Данный показатель характеризует промышленный и одновременно природный капиталы, так как происходит увеличение объемов потребления природных ресурсов, вовлеченных в хозяйственную деятельность организации. Предприятию необходимо решить вопрос, оправдано ли потребление такого количества воды относительно роста производства и продаж. В динамике изменений наблюдается отставание темпов роста продаж от темпов роста расхода воды, т.е. снижается отдача потребленных водных ресурсов. Таким образом, увеличение потребления воды не оправдывается пропорциональным ростом производства и продаж. Водные ресурсы используются менее эффективно, а значит, интенсивность расточительства для будущих поколений растет. Необходимо добиваться сокращения среднесуточного расхода воды.

Одним из способов экономии и повышения эффективности производственного потребления воды может послужить вторичное использование воды для различных целей производства.

Таблица 4 / Table 4
Среднесуточный расход воды и ее отдача на выручку предприятия / Average daily water flow and its return on the company's revenue

№ п/п	Показатель	Год			Темп прироста, %	
		2014	2015	2016	2015	2016
А	Б	1	2	3	4	5
1	Среднесуточная выручка, тыс. руб.	666 326	782 316	943 906	117,4	120,6
2	Среднесуточный расход воды, м ³ /сут.	750	900	1100	120	122,2
3	Отдача среднесуточного потребления воды в отношении к выручке. стр. 1 / стр. 2	888,4	869,23	858,09	97,8	98,7

Таблица 5 / Table 5
Заработная плата и производительность труда / Wages and labor productivity

№ п/п	Показатель	Год			Темп прироста, %	
		2014	2015	2016	2015	2016
А	Б	1	2	3	4	5
1	Выручка, тыс. руб.	243 208 964	285 545 215	344 525 645	117,4	120,6
2	Численность работников, чел.	27 190	27 680	28 650	101,8	103,5
3	Производительность труда, стр. 1 / стр. 2	8944,7	10 315,9	12 025,3	115,3	117,7
4	Годовая заработная плата, тыс. руб.	94,008	105,444	124,2	112,1	117,5
5	Отдача заработной платы к выручке, тыс. руб. стр. 1 / стр. 4	2 587 109,2	2 708 027,1	2 773 958,4	104,6	102,4

Вместе с тем снижение отдачи потребления воды в 2016 г. (98,7%) сократилось относительно 2015 г. (97,8%), а значит, наметилась некоторая тенденция к экономии пока еще неэффективного потребления водных ресурсов.

Перейдем к рассмотрению человеческого капитала путем сопоставления уровня заработной платы рабочих компании и производительности труда (табл. 5).

Расчет показывает, что между темпами роста заработной платы и производительности труда достигнут

паритет. Рост заработной платы примерно соответствует росту трудового вклада. При этом увеличивается численность работников, т.е. с ростом производительности и заработной платы появляются дополнительные рабочие места. Таким образом, обеспечивается потребность нынешнего поколения в работе и росте заработной платы при одновременном росте производительности, наполняющей потребительский рынок. То есть человеческий капитал обеспечивается всеми необходимыми условиями для его воспроизводства и роста потребления.

Проведенный анализ подтверждает, что для получения объективной оценки устойчивого развития предприятия целесообразно в комплексе характеризовать, с одной стороны, финансовый, промышленный и природный капитал, а с другой — человеческий, социальный и интеллектуальный.

Приведенные расчеты наглядно демонстрируют положительную тенденцию в развитии отдельных видов капитала, входящих в основу интегрированной отчетности при снижении эффективности и не вполне рациональном расходовании водных ресурсов.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Крюков В. А., Севастьянова А. Е., Токарев А. Н., Шмат В. В. Современный подход к разработке и выбору стратегических альтернатив развития ресурсных регионов // Экономика региона. 2017. № 1. С. 93–105.
2. Чернов В. А. Противоречия финансовой политики устойчивого развития страны и человеческий капитал // Современные технологии управления. 2017. № 5 (77). URL: <http://sovman.ru/article/7703/>.
3. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, 1987.
4. Гизатуллин Х. Н., Троицкий В. А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. 1998. № 5. С. 124–130.
5. Анфиногентова А. А., Дудин М. Н., Лясников Н. В., Проценко Д. Методика оценки качества деятельности предприятий АПК на основе экологически ответственного подхода // Экономика региона. 2017. № 2. С. 579–590.
6. Кислицына В. В., Чеглакова Л. С., Караулов В. М., Чикишева А. Н. Формирование комплексного подхода к оценке социально-экономического развития регионов // Экономика региона. 2017. № 2. С. 369–380.
7. Мазин А., Раева Т. Внутрифирменный человеческий капитал: факторы его наращивания // Человек и труд. 2006. № 11. С. 16.
8. Шеремет А. Д. Анализ и аудит показателей устойчивого развития предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 1. С. 154–161.
9. Agenda 21: Programme of Action for Sustainable Development and Rio Declaration. New York, 1993.
10. Costanza R., Folke C. Ecological Economics and Sustainable Development // Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila, Philippines, 1994. July, p. 28–30.
11. Barbier E. B. Natural Resources and Economic Development. Cambridge University Press. 2005. 410 p.
12. Attfeld R. Environmental Ethics: An Overview for the Twenty-First Century. Cambridge: John Wiley & Sons, 2014. 278 p.
13. Felsenstein D. Human capital and labour mobility determinants of regional innovation / Cooke P. (Ed.) Handbook of Regional Growth and Development Theories. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2011. Pp. 120–122.
14. Шичков Н. А. Интегрированные системы менеджмента на основе международных стандартов ИСО 9001, ИСО 14001 и ОН SAS 18001. СПб., 2007.
15. Кельчевская Н. Р., Черненко И. М., Попова Е. В. Влияние корпоративной социальной ответственности на инвестиционную привлекательность российских компаний // Экономика региона. 2017. № 1. С. 157–169.
16. Гительман Л. Д., Кожевников М. В. Управленческий консалтинг для технологической модернизации и индустрии будущего // Экономика региона. 2017. № 1. С. 204–215.
17. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. М.: ИНФРА-М, 2002. 504 с.
18. Lahti R. K., Beyerlein M. M. Knowledge transfer and management consulting: A look at "The firm" // Business Horizons. 2000. № 43 (1). P. 65–74.
19. Blinov A. O., Krivtsova M. K., Podzorova M. A. Management consulting as an institute of increasing management efficiency of the organizations in modern conditions // ISJ Theoretical & Applied Science. 2014. № 11 (19). P. 11–15.
20. Шамин А. Е., Осокин В. Л. Центр энергоаудита в НГИЭИ // Вестник НГИЭИ. 2012. № 4. С. 4–12.
21. Чернов В. А. Имитационное моделирование и экспертные системы в инновационной деятельности организации // Инновации. 2000. № 1–2. С. 78–86.
22. De Groot H., Poot J., Smit M. Agglomeration externalities, innovation and regional growth: theoretical perspectives and meta-analysis / Capello R. (Ed.), Handbook of Regional Growth and Development Theories. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2009. P. 256–281.

23. Чернов В. А. Интегрированное информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйственной деятельности // Современные технологии управления. 2017. № 1 (73). С. 13–22. URL: <http://sovman.ru/article/7303/>.
24. Чернов В. А. Комплексность и системность — условие синтеза достижений и полноценного управления // Аудит. 2016. № 10. С. 10–14.
25. Чернов В. А. Анализ риска банкротства на основе интегральной оценки финансовой устойчивости и денежных потоков // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 3. С. 119–126.
26. Дараева Ю. А. Управление финансами. М.: Дашков и К, 2008. 53 с.
27. Когденко В. Г., Мельник М. В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Реформирование отчетности. 2014. № 10 (34). С. 2–15.
28. Свиткин М. З. Практические аспекты создания ИСМ // Методы менеджмента качества. 2007. № 5.
29. Трошин В. Н. Интегрированные системы менеджмента — Что это такое? // Стандарты и качество. 2002. № 11.
30. Колосова Т. В., Башева А. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. Н. Новгород: Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т, 2003. 99 с.
31. Чужмарова С. И. Методология формирования налоговой политики в северных регионах России. М.: Эконинформ, 2014. 345 с.

REFERENCES

1. Kryukov V. A., Sevastyanova A. E., Tokarev A. N., Shmat V. V. Modern approach to development and choice of strategic alternatives of development of resource regions. *Ekonomika regiona = Region Economy*. 2017;1:93–105. (In Russ.).
2. Chernov V. A. Contradictions of the financial policy of sustainable development of the country and human capital. *Sovremennye tekhnologii upravleniya = Modern technologies of management*. 2017;5(77). URL: <http://sovman.ru/article/7703/>. (In Russ.).
3. World Commission on Environment and Development. *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press. 1987.
4. Gizatullin H. N., Troitsk V. A. The concept of sustainable development: new social and economic paradigm. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social sciences and present*. 1998;5:124–130. (In Russ.).
5. Anfinogentova A., Dudin M., Lyasnikov N., Protsenko D. Methods of assessment of the quality of activity of the agrarian and industrial complex enterprises on the basis of ecologically responsible approach. *Ekonomika regiona = Region Economy*. 2017;2:579–590. (In Russ.).
6. Kislitsyna V. V., Cheglakova H. P., V.M., Chikishev A. N. Guard. Formation of an integrated approach to the assessment of the social and economic development of regions. *Ekonomika regiona = Region Economy*. 2017;2:369–380. (In Russ.).
7. Mazin A., Rayeva T. Intra-corporate human capital: factors of his building. *Chelovek i trud = Person and work*. 2006;11:16. (In Russ.).
8. Sheremet A. Analysis and audit of indicators of sustainable development of the enterprise. *Audit i finansovyi analiz = Audit and financial analysis*. 2017;1:154–161. (In Russ.).
9. Agenda 21: Programme of Action for Sustainable Development and Rio Declaration. New York, NY, 1993.
10. Costanza R., Folke C. Ecological Economics and Sustainable Development. Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila: Philippines, 1994. pp. 28–30.
11. Barbier E. B. *Natural Resources and Economic Development*. Cambridge University Press; 2005. 410 p.
12. Attfeld R. *Environmental Ethics: An Overview for the Twenty-First Century*. Cambridge: John Wiley & Sons; 2014. 278 p.
13. Felsenstein D. Human capital and labour mobility determinants of regional innovation. Cooke P. (Ed.), *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited; 2011. pp. 120–122.
14. Shichkov N. A. The integrated systems of management on the basis of the ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001 international standards. St. Petersburg, 2007. (In Russ.).
15. Kelchevskaya N. R., Chernenko I. M., Popova E. V. Influence of corporate social responsibility on investment attractiveness of the Russian companies. *Ekonomika regiona = Region Economy*. 2017;1:157–169. (In Russ.).

16. Gitelman L. D., Skinners M. V. Administrative consulting for technological modernization and the industry of the future. *Ekonomika regiona = Region Economy*. 2017;1:204–215. (In Russ.).
17. Bukovich U., Williams R. *Management of knowledge: guide to action*. Moscow: INFRA-M; 2002. 504 p. (In Russ.).
18. Lahti R. K., Beyerlein M. M. Knowledge transfer and management consulting: A look at «The firm». *Business Horizons*. 2000;43(1):65–74.
19. Blinov A. O., Krivtsova M. K., Podzorova M. A. Management consulting as an institute of increasing management efficiency of the organizations in modern conditions. *ISJ Theoretical & Applied Science*. 2014;11(19):11–15.
20. Shamin A. E., Osokin V. L. Centre of energy audit in NGIEI. *Vestnik NGIEI = The NGIEI Bulletin*. 2012;4:4–12. (In Russ.).
21. Chernov V. A. Imitating modeling and expert systems in innovative activity of the organization. *Innovatsii = Innovations*. 2000;1–2:78–86. (In Russ.).
22. De Groot H., Poot J., Smit M. Agglomeration externalities, innovation and regional growth: theoretical perspectives and meta-analysis. Capello R. (Ed.), *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited; 2009. 529 p. pp. 256–281.
23. Chernov V. A. The integrated information and analytical ensuring sustainable development of economic activity. *Sovremennye tekhnologii upravleniya = Modern technologies of management*. 2017;1(73):13–22. URL: <http://sovman.ru/article/7303/>. (In Russ.).
24. Chernov V. A. Complexity and systemacity — a condition of synthesis of achievements and full-fledged management. *Audit = Audit*. 2016;10:10–14. (In Russ.).
25. Chernov V. A. The analysis of risk of bankruptcy on the basis of integrated assessment of financial stability and cash flows. *Audit i finansovyi analiz = Audit and financial analysis*. 2002;3:119–126. (In Russ.).
26. Darayeva Yu. A. *Management of finance*. Moscow: Dashkov & Co.; 2008. 53 p. (In Russ.).
27. Kogdenko V. G., Melnik M. V. The integrated reporting: questions of formation and analysis. *Reformirovanie otchetnosti = Reforming of accounting*. 2014;10(34):2–15. (In Russ.).
28. Svitkin M. Z. Practical aspects of creation of ISM. *Metody menedzhmenta kachestva = Quality Management Methods*. 2007;5. (In Russ.).
29. Troshin V. N. The integrated systems of management. What is it? *Standarty i kachestvo = Standards and quality*. 2002;11. (In Russ.).
30. Kolosova T. V., Basheva A. V. *Financial management: Manual*. N. Novgorod: Nizhegorod. state. arkhит.-builds. un-t; 2003. 99 p. (In Russ.).
31. Chuzhmarova S. I. *Methodology of formation of tax policy in northern regions of Russia*. Moscow: Ekoninform; 2014. 345 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Владимир Анатольевич Чернов — доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита; профессор кафедры финансов и кредита Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, Нижний Новгород, Россия
chernovva@rambler.ru
 Анна Дмитриевна Тихова — студентка 4-го курса Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета, Нижний Новгород, Россия
79040600900@ya.ru

ABOUT THE AUTHORS

Vladimir A. Chernov — Doctor of Economics, Professor of the Department of Accounting and Audit; Professor of the Department of Finance and Credit at the Institute of Economics and Businesses of Lobachevsky National Research Nizhny Novgorod State University, Nizhny Novgorod, Russia
chernovva@rambler.ru
 Anna D. Tikhova — student of the 4th course of the Nizhny Novgorod State Architectural and Construction University, Nizhny Novgorod, Russia
79040600900@ya.ru

Основы балансовой механики Вольфганга Штютцела

А. К. Караев,
Финансовый университет,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-5120-7816>

В. В. Понкратов,
Финансовый университет,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-7706-5011>

АННОТАЦИЯ

Актуальность. В статье рассмотрена балансовая механика, разработанная в середине XX в. немецким экономистом В. Штютцелом и позволяющая учитывать все взаимодействия между финансовым и реальным секторами экономики. После провала ортодоксальных неоклассических равновесных моделей (Dynamic stochastic general equilibrium models — DSGE) в предвидении наступления мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. и их принципиальной неспособности моделировать кризисные состояния в экономике именно пост-кейнсианский подход (основанный на согласованности потоков и запасов — Stock Flow Consistent) является основной альтернативой конструирования макроэкономических моделей.

Методы. Главной особенностью моделей согласованных запасов и потоков (Stock-Flow-Consistent models — SFC) является полная интеграция в них реального и финансового секторов экономики и использование системы, основанной на принципах бухгалтерского учета — двойной записи и четырех записей.

Результаты. Анализ основ Балансовой механики Штютцела позволил определить некоторые важные термины и понятия: расходы и доходы, которые меняют чистую стоимость финансовых активов экономического агента; платежи и поступления, которые изменяют запас платежных средств экономического агента. Установлено, что сумма всех расходов обязательно равна сумме всех доходов, поэтому сумма финансовых сбережений (изменения чистой финансовой стоимости активов) всех экономических агентов в закрытой (или мировой) экономике всегда равна нулю. Единственный способ, которым экономика может осуществлять сбережения, — за счет увеличения нефинансовых активов, т.е. физического капитала.

Перспективы. В соответствии с подходом Штютцела, при анализе макроэкономических парадоксов, на основе неоклассического подхода проявляется «ошибочность композиции» — когда утверждения, в которых факты и утверждения являются истинными для отдельного экономического агента либо группы экономических агентов, неоправданно и неправомерно переносятся на всю совокупность экономических агентов. **Ключевые слова:** балансовая механика В. Штютцела; макроэкономическое моделирование; Stock Flow Consistent Models; теория ссудного капитала; парадокс бережливости; финансовые и нефинансовые сбережения.

Для цитирования: Караев А. К., Понкратов В. В. Основы балансовой механики Вольфганга Штютцела // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1 С. 104–113.

Basics of the Wolfgang Stützel's Balance Mechanics

A. K. Karaev,
Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-5120-7816>

V. V. Ponkratov,
Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-7706-5011>

ABSTRACT

Introduction, Purpose. The article considers the aspects of the Balance Mechanics developed in the middle of the XXth century by the German economist Wolfgang Stützel. Balance Mechanics aggregates all the interactions between the financial and real economic sectors. Since general orthodox neoclassical equilibrium DSGE models failed to predict the global financial crisis of 2007–2008, and due to their fundamental failure to simulate crisis situations in the economy, the post-Keynesian stock-flow consistent approach appears to be the main alternative in building macroeconomic models.

Methods. A key feature of the SFC models is that they aggregate the full integration of real and financial sectors of the economy. These models use the system based on double-entry and four-entry accounting principles.

Results. On the basis of the analysis of Stützel's Balance Mechanics, it is possible to define some important concepts and terms, i.e. expenditure and revenue which influence the net value of financial assets of the economic agent; payments and revenue receipts which influence the volume of payment assets of the economic agent. It has been established that the total amount of all expenses shall be necessarily equal to the total income. Therefore, the total amount of financial savings (changes in the net financial value of assets) of all the economic agents in a closed economy (or world economy) always equals zero. The only way to provide the economy with savings is to increase the amount of non-financial assets, i.e. physical capital.

Discussion. In accordance with Stützel's approach, the analysis of the macroeconomic paradoxes performed on the basis of neoclassical approach involves the “fallacious composition”, when the facts and assumptions which are true to an economic agent or a group of economic agents are fallaciously and unreasonably transferred to the whole aggregate of the economic agents.

Keywords: Stützel's Balance Mechanics; macroeconomic models; Stock Flow Consistent models; loanable funds theory; paradox of parsimony; financial and non-financial assets.

For citation: Karaev A. K., Ponkratov V. V. Fundamentals of balance mechanics by Wolfgang Stützel. *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 104–113. (In Russ.).

Для построения научно обоснованных прогнозов развития национальной экономики очень актуальна разработка моделей взаимодействия финансового и реального секторов экономики (в которых можно отслеживать как финансовые, так и нефинансовые потоки и соответствующие запасы, генерирующие и поглощающие эти потоки), предназначенных для решения целого ряда задач, включая комплексную оценку

последствий применения различных инструментов и мер экономической политики (фискальной, монетарной, бюджетной и т.д.), а также последствий изменений внешнеэкономических факторов.

Неспособность наиболее распространенных и используемых неоклассических макроэкономических моделей (основанных на семействе динамических стохастических уравнений общего равновесия — DSGE) предсказать мировой финан-

сово-экономический кризис 2007–2008 г. явилась следствием того, что в этих моделях (ориентированных только на анализ поведения равновесной экономической системы) не представлен финансовый сектор. Следовательно, не учитывается потенциальная возможность финансового сектора поддерживать не только рост экономики за счет кредитных потоков в реальный сектор экономики, но и рост долгов (наличие которых вообще игнорируется в DSGE-моделях), вызывающих кризисы [1, с. 12; 2, с. 679]. Несмотря на это, DSGE-модели по-прежнему широко используются при разработке макроэкономической политики, и, ориентируясь на их применение, неолиберальные экономисты пропагандируют политику сокращения дефицита государственного бюджета и долга, основанную на теории ссудного капитала [3, с. 547; 4, с. 9].

Макроэкономическое моделирование в условиях общего равновесия отрицает фундаментальную природу финансов, которая является леввериджем — созданием долговых требований и кредитных инструментов, превышающих по совокупному размеру текущий объем реального производства, т.е. ВВП. Это проблема возникает из-за возможности чрезмерного заимствования (*over-borrowing*, по определению А. Смита), и она связана с механизмом кредитных циклов и финансовой нестабильности.

Одним из тех 12 экономистов, кто предсказал финансовый кризис 2007 г., по мнению Д. Беземер [2, с. 681], был Уинн Годли из института Леви (Нью-Йорк, США). Его прогнозы основывались на SFC-модели [5, с. 68; 6, с. 29]. Главной особенностью SFC-подхода является полная интеграция в нем реального и финансового секторов экономики, так что связи между деньгами и кредитами, с одной стороны, и инвестициями и ростом экономики — с другой, четко прослеживаются. Кроме того, в SFC-моделях сбережения во всех институциональных секторах накапливаются в виде богатства (или долга для отрицательных значений сбережения). Это позволяет формализовать платежи будущих доходов, возникающих из дивидендов, процентных платежей и т.д. Кроме того, предполагается, что текущие запасы богатства и долгов экономических агентов важны для принятия ими решений о своих будущих расходах и сбережениях [7, с. 15; 8, с. 323].

Чтобы корректно проследить за эволюцией макроэкономической системы, в SFC-моделях используется аккаунтинговая система на основе составления трех матриц, отображающих экономику, разделенную по институциональным секторам:

(1) матрица запасов — финансовый баланс; (2) матрица потоков — текущие транзакции; (3) матрица переоценки запасов — движение денежных средств [5, с. 142].

Именно благодаря использованию системы, основанной на принципах бухгалтерского учета — двойной записи и четырех записей, в SFC-моделях ничего (ни один поток и, соответственно, изменения в запасах, которые испускают и поглощают этот поток) не теряется. Тот факт, что запасы и потоки денег должны удовлетворять бухгалтерским тождествам как на уровне бюджета отдельного экономического агента, так и на уровне всей экономики в целом (совокупности всех экономических агентов), обеспечивает соблюдение основного закона макроэкономики аналогично принципу сохранения энергии в физике (Годли и Криппс, 1983 г.) [6, с. 79].

В отличие от SFC-моделей, в которых, помимо использования аккаунтинговой системы, делаются некоторые предположения о поведении экономических агентов в институциональных секторах, в подходе на основе балансовой механики (разработан немецким экономистом Вольфгангом Штютцелем в середине XX в. [9, с. 151]), изучаются взаимосвязи и взаимоотношения между финансовым и реальным секторами экономики, не зависящие от поведения экономических агентов и имеющие тривиальную арифметическую основу в результате следования правилам и понятиям бухгалтерского учета.

По мнению В. Штютцеля [10, с. 45], четкое определение различных экономических понятий и явлений (чем именно являются сбережения, кредиты и т.д.) — важный шаг для глубокого анализа связей между финансовыми рынками и «реальной» экономикой, а также для того, чтобы понять причины возникновения «проблемы путаницы», в которой сплелась большая часть неоклассических экономических теорий [11, с. 18]. Термин «проблема путаницы» предложил В. Штютцел [10, с. 154], пытаясь выяснить и показать, как и почему многие экономисты имеют склонность путать весьма разные понятия и различные экономические явления, и, таким образом, приходят к выводам, которые являются логически неверными и, вероятно, приводят к ложным политическим рекомендациям и результатам [12, с. 16; 13, с. 21; 14, с. 28].

ОСНОВЫ БАЛАНСОВОЙ МЕХАНИКИ

Рассмотрим некоторые базовые положения балансовой механики Вольфганга Штютцеля

[9, с. 78]. Для выявления причин и понимания механизма взаимосвязей между реальным и финансовым секторами монетарной экономики Штютцел использовал три тривиальных и строго истинных утверждения:

- расходы одного экономического агента являются доходами другого;
- не существует продавца без покупателя для каждого финансового актива существует соответствующее финансовое обязательство — не может быть кредитора без заемщика.

В соответствии с подходом Штютцеля, «ошибочность композиции» — это утверждения, в которых неправильно и неправомерно используются факты и утверждения, являющиеся истинными для отдельного экономического агента либо группы экономических агентов, но эти утверждения неверны для всей совокупности экономических агентов вместе взятых.

Для изучения поведения монетарной экономики Штютцел выделил три уровня анализа: уровень агрегированной экономики, которая представляет собой совокупность всех экономических агентов (сумма всех предприятий, домохозяйств, всех государственных учреждений и т.д.); уровень группы экономических агентов; уровень отдельного экономического агента. Под группой подразумевается совокупность экономических агентов, которая хотя бы на одного экономического агента меньше, чем совокупность всех экономических агентов. В экономике могут быть различные группы: группа всех предприятий; группа всех домохозяйств или группа всех небанковских предприятий; группа, не включающая домохозяйства и т.д. Все группы состоят из отдельных экономических агентов, например отдельных домохозяйств или фирм.

Для любой группы (или индивидуального экономического агента) существует дополняющая или комплементарная ей группа. Совокупность группы и комплементарной ей группы образуют агрегированную экономику. Если агрегированная экономика состоит из N экономических агентов, а группа состоит из j экономических агентов, то комплементарная группа — остальная часть экономики — состоит из $(N - j)$ экономических агентов [15, с. 23; 16, с. 103].

Относительно групп экономических агентов и отдельных экономических агентов можно сделать три типа утверждений:

- утверждения, которые истинны для отдельных экономических агентов или групп экономических агентов — частные утверждения;

- относительные утверждения, в которых излагаются точные условия, при соблюдении которых частные утверждения остаются справедливыми. В этих утверждениях результат действий индивидуального агента или группы агентов зависит от действий дополняющих их групп;
- утверждения, которые верны для всей экономики — глобальные утверждения.

БАЛАНСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Рассмотрим балансы экономических агентов. В монетарной экономике не может быть продавца без покупателя и не может быть должника без кредитора. Следовательно, при помощи аккаунтинговой системы можно отобразить все операции и связи между должниками и кредиторами [17, с. 76; 18, с. 52]. Установив природу и механизм возникновения этих связей, можно дальше изучать, как действия одних экономических агентов, например покупателей, влияют на действия других экономических агентов, например продавцов. Поскольку экономические агенты связаны потоками и запасами, действия индивидуального экономического агента или группы экономических агентов обязательно влияют на экономическую ситуацию в других экономических блоках, так как экономика в целом представляет собой социальное явление.

Сначала рассмотрим запасы активов и обязательств, отраженных в балансе, который имеет каждый экономический агент (явно или завуалированно) [14, с. 19]. Затем будут рассмотрены потоки, приводящие к изменениям в запасах баланса. Наименования статей баланса для отдельных экономических агентов и групп экономических агентов будут обозначаться строчными буквами, в то время как статьи для совокупности экономических агентов будут обозначены заглавными буквами.

Балансы экономических агентов состоят из активов (a), обязательств (l) и чистой стоимости (nw): $a = l + nw$. Активы могут быть разделены на финансовые активы (fa) и нефинансовые активы, (nfa): $a = nfa + fa$. Финансовые активы — это права по отношению к другому экономическому агенту, которые соответствуют обязательствам этих агентов. В свою очередь, финансовые активы можно разделить на средства платежа (m), а также другие финансовые активы (ofa), (например, облигации, кредиты, акционерный капитал и т.д.): $fa = m + ofa$.

Разделение финансовых активов на средства платежа и другие финансовые активы важно, потому что средства платежа — это специальные финансовые активы — они используются для осуществления платежей, например для покупки товаров и услуг; приобретения других финансовых активов или погашения задолженности; выплаты процентов и т.д.

Очень важное аккаунтинговое тождество: общая чистая стоимость активов (nw) равна сумме чистых финансовых активов (fnw) и нефинансовых активов (nfa): $nw = fnw + nfa$. Чистая стоимость финансовых активов (fnw) представляет собой сумму всех финансовых активов (fa) за вычетом всех обязательств (l) экономического агента: $fnw = (fa - l)$. В отличие от нефинансовых активов, все финансовые активы являются правами и, таким образом, имеют корреспондирующие обязательства.

Проанализируем отношения между группами экономических агентов и совокупной экономикой. Для этого рассмотрим более подробно финансовые активы и обязательства.

Каждый финансовый актив является финансовым требованием и, таким образом, имеет корреспондирующее обязательство. Соответственно, чистая стоимость финансовых активов совокупной экономики (закрытой или мировой экономики) обязательно равна нулю:

$$\sum_{i=1}^R (f_{i2} - l_i) = FA - L = FNW = 0. \quad (1)$$

Исходя из этого уравнения, можно сделать простое, но важное заключение: для всей экономики совокупная чистая стоимость активов (NW) состоит только из нефинансовых активов (NFA):

$$NW = \sum_{i=1}^R (nfa_i + f_{i2} - l_i) = NFA + FNW = NFA. \quad (2)$$

Это заключение также подходит для определения суммы всех нефинансовых активов в качестве основного капитала, K.

Таким образом, совокупная (закрытая или мировая) экономика не может накапливать сбережения в виде финансовых активов, а только в виде нефинансовых активов.

Отдельные экономические агенты или группы могут, конечно, иметь положительную и отрицательную чистую стоимость финансовых активов. Но это возможно только тогда, когда у дополняющей их группы (т.е. всех остальных экономических

агентов в экономике) имеется соответствующая возмещающая статья. Если мы разделим суммарные запасы финансовых активов и обязательств в уравнении (1) всех экономических агентов N на имущество группы (состоящей из j экономических агентов) дополняющей ее группы (состоящей из N — j экономических агентов), получим:

$$\sum_{i=1}^j (f_{i2} - l_i) = - \sum_{k=j+1}^R (f_{i2} - l_k).$$

У группы экономических агентов могут быть чистые финансовые активы, отличные от нуля, только если у дополняющей ее группы имеется восполняющий баланс: группа может быть чистым кредитором, если дополняющая ее группа является чистым должником. Эти аспекты могут быть обобщены в соответствующих утверждениях, предложенных Штютцелом [9, с. 131]:

- частное утверждение: у каждой группы или отдельного экономического агента могут быть чистые финансовые активы, отличные от нуля;
- относительное утверждение: у каждой группы или отдельного экономического агента могут быть чистые финансовые активы, отличные от нуля в той степени, в которой у дополняющей ее группы или экономического агента имеется корреспондирующая статья;
- глобальное утверждение: чистые финансовые активы всей экономики равны нулю. Таким образом, общая чистая стоимость равна запасам нефинансовых активов. Это верно для мировой или закрытой экономики.

Открытые экономики представляют собой случай группы экономических агентов и, таким образом, к ним применимы относительные утверждения.

Перечисленные выше утверждения применимы не только к запасам чистой стоимости финансовых активов, но и к изменениям чистой стоимости финансовых активов.

Длина и состав баланса изменяются с помощью потоков на некотором временном интервале. Выделяют следующие виды потоков:

- во-первых, существуют потоки, которые меняют чистую стоимость финансовых активов — это расходы или доходы в виде выручки;
- во-вторых, есть потоки, изменяющие запас платежных средств — это поступления и платежи.

Чистая нефинансовая стоимость активов может измениться только с приобретением, отчуждением или производством нефинансовых активов.

Рассмотрим текущие операции и изменение чистой стоимости финансовых активов.

Доходы и расходы регистрируются в платежном балансе. Правила, определяющие порядок учета расходов и доходов, совпадают независимо от того, к кому они применяются — к экономическому агенту или группе экономических агентов.

Чистая стоимость финансовых активов (fnw) изменяется, если есть профицит или дефицит платежного баланса, т.е. если баланс доходов (r) и расходов (e) отличен от нуля: $r - e = \Delta f_{i2} - \Delta l_i = \Delta fnw$.

Экономический агент может финансировать свой дефицит по текущему счету за счет уменьшения финансовых активов (fa) (среди них и платежные средства) и/или путем увеличения своих обязательств (l).

Профицит платежного баланса какого-либо экономического агента и сопутствующее увеличение его чистой стоимости финансовых активов обязательно приводят к дефициту платежного баланса другого экономического агента и к соответствующему уменьшению его чистой стоимости финансовых активов. Это является логическим следствием того факта, что расход любого экономического агента i является одновременно и доходом другого экономического агента j, и наоборот: $r_i = e_j$.

Так как сумма всех доходов экономических агентов равна сумме всех их расходов:

$$\sum_{i=1}^R r_i = \sum_{i=1}^R e_i$$

следовательно, совокупная экономика не может реализовать профицит или дефицит платежного баланса.

Тем не менее группы или отдельные экономические агенты, конечно, могут реализовать сальдо платежного баланса. Это можно показать путем деления расходов и доходов на расходы и доходы группы экономических агентов и дополняющей ее группы.

Для группы, состоящей из j экономических агентов и дополняющей ее группы из N — j экономических агентов, можно получить выражение:

$$\sum_{i=1}^j (r_i - e_i) = - \sum_{k=j+1}^R (r_k + e_k).$$

Это означает, что группа может реализовать дефицит платежного баланса или положительное сальдо, только если дополняющая ее группа имеет соответствующий профицит или дефицит.

Таким образом, вышеназванные утверждения относительно запасов чистой стоимости финансовых активов применимы также к изменению чистой стоимости финансовых активов. Соотношение между остатками платежного баланса групп и совокупной экономикой снова можно обобщить, используя терминологию Штютцела [9, с. 178]:

- частное утверждение: каждая группа или индивидуальный экономический агент могут реализовать профицит (дефицит) платежного баланса и увеличить (уменьшить) чистую стоимость финансовых активов, расходуя меньше (больше), чем зарабатывает;
- относительное утверждение: каждая группа или индивидуальный экономический агент могут реализовать профицит (дефицит) платежного баланса и соответствующее изменение чистой стоимости финансовых активов в той степени, в которой дополняющая ее группа реализует дефицит (профицит) платежного баланса в той же абсолютной величине;
- глобальное утверждение: экономика в целом не может реализовать профицит или дефицит платежного баланса, потому что сумма всех расходов обязательно равна сумме всех доходов. Соответственно, совокупная экономика не может увеличивать или уменьшать чистую стоимость финансовых активов. Это верно для мировой или для закрытых экономик. Открытая экономика представляет собой случай группы экономических агентов и, таким образом, для нее применимо частное утверждение.

Платежи — это потоки, которые изменяют запас средств платежа любого экономического агента. Их следует отличать от расходов и доходов, которые меняют чистую стоимость финансовых активов. Когда клиент банка снимает деньги через банкомат, тем самым он уменьшает запас своего депозита в банке (права по отношению к банку) и увеличивает свои запасы денег центрального банка (права по отношению центральному банку): $\Delta nfv_c = +\Delta m_c - \Delta ofa_c = 0$. Эта сделка представляет собой получение денежных средств клиентом и платеж банка. Банк одновременно уменьшает как свои собственные запасы платежных средств $-\Delta m_b$, так и свои обязательства $-\Delta l_b$, которые являются депозитами клиента: $\Delta nfv_b = -\Delta m_b - (-\Delta l_b) = 0$. Ни у клиента, ни у банка не изменилась чистая стоимость финансовых активов, так как не осуществились какие-либо затраты или выручка, а только появились платежи и поступления. По определению, платежи не

меняют чистую стоимость финансовых активов экономического агента, а только запас его платежных средств. Благодаря сделке, изменилась только ликвидность: у банка стало меньше средств платежа, у клиента — больше.

Определив потоки, которые изменяют чистую стоимость финансовых активов (расходы и доходы), а также запас средств платежа (платежи и поступления), перейдем к производству и общим доходам.

Общий доход экономического агента (y), определяется как сумма потребления (c), а также изменения чистой стоимости активов (nw): $y = c + \Delta nw$.

Как уже было показано выше, изменение чистой стоимости активов является суммой изменений нефинансовых активов и финансовых активов. Учитывая, что изменения нефинансовых активов это инвестиции, $\Delta inv = \Delta nw$, то для общего дохода можно написать следующее выражение: $y = c + \Delta inv + \Delta nw$.

Чистая стоимость финансовых активов — это разница между расходами и доходами, таким образом, одна часть общего дохода связана с изменением чистой стоимости финансовых активов. Тем не менее общий доход является более широким понятием, так как он, помимо измерения изменения чистой стоимости финансовых активов, также измеряет потребление экономического агента и его инвестиции. Общий доход может накапливаться у экономического агента, который производит свои потребительские товары или свои инвестиционные товары самостоятельно, без торговли с другими экономическими агентами.

Полученные результаты можно обобщить в уже знакомых утверждениях:

- частное утверждение: общий доход каждой группы или индивидуального экономического агента может быть больше или меньше суммы его потребления и инвестиций;
- относительное утверждение: общий доход группы может быть больше (меньше) его суммы потребления и инвестиций только если другая группа уменьшает (увеличивает) свою чистую стоимость финансовых активов;
- глобальное утверждение: для совокупной экономики общий доход равен производству за некоторый период времени. Опять же, открытые экономики являются примером группы, и для них верно относительное утверждение.

Используя понятие общего дохода, можно легко определить понятие сбережения. Для любого экономического агента, сбережением (s) является изме-

нение общей чистой стоимости активов ($D(nw)$, т.е. как изменение нефинансовых активов, так и чистой стоимости финансовых активов: $S = \Delta nw = i + \Delta nw$. Таким образом, общий доход за вычетом потребления равен сбережению: $y - c = s = i + \Delta nw$.

Чистая стоимость активов совокупной экономики (закрытой экономики или мировой экономики) состоит только из нефинансовых активов. Такое же утверждение относится и к изменениям чистой стоимости активов для экономики в целом. Суммируя все общие доходы экономических агентов, а также их потребление и сбережения (финансовые и нефинансовые), получим следующее выражение:

$$\sum_{i=1}^R y_i = \sum_{i=1}^R (y_i + \Delta nw_i) = \sum_{i=1}^R (c_i + i_i + \Delta nw_i) = Y = C + I. \quad (3)$$

По определению, $\sum_{i=1}^R \Delta nw_i$ обязательно равно

нулю, потому что сумма всех финансовых требований и всех финансовых обязательств равна нулю (так как не существует финансовых прав без обязательств), а также потому, что все расходы обязательно равны всем доходам (так как нет доходов без затрат). Кроме того, совокупные инвестиции (I) являются только недавно произведенными нефинансовыми активами. Нефинансовые активы, которые уже существуют и обращаются среди хозяйствующих субъектов, сокращаются в совокупности: увеличение уже существующего нефинансового актива экономического агента является снижением нефинансового актива другого экономического агента. Таким образом, для сбережений в совокупности имеет место следующая формула: $S = \Delta FNW + I = 0 + I (=) S = I$.

Известная формула $S = I$ является лишь аккаунтинговым тождеством, подтверждающим тот факт, что чистые финансовые активы в совокупности равны нулю. Только вновь произведенные активы являются совокупными сбережениями и увеличивают совокупную чистую стоимость активов экономики.

Необходимо заметить, что формула $S = I$ не означает, что сбережения и инвестиции приведены в равновесное состояние либо по процентным ставкам (неоклассическая теория), либо по совокупному доходу (некоторые кейнсианские теории).

Инвестиция — это производство любого нефинансового актива в экономике и, таким образом, она всегда является непосредственным и однозначным сбережением: она увеличивает чистую стоимость активов экономики.

Кроме того, в равенстве $S = I$ не делается никаких предположений о том, за счет чего инвестиции финансируются или является ли чистая стоимость финансовых активов для отдельных лиц или групп в экономике (например, в секторе домохозяйств) отличной от нуля или равной инвестициям.

Относительно понятия сбережения могут быть представлены три утверждения:

- частное утверждение: каждая группа или индивидуальный экономический агент могут иметь сбережения (или не иметь сбережений), изменяя свое чистое финансовое богатство (изменяя валовые финансовые активы и/или валовые финансовые обязательства), а также свое чистое нефинансовое богатство (приобретение или выбытие нефинансовых активов);
- относительное утверждение: каждая группа или индивидуальный экономический агент могут изменить свое чистое финансовое богатство, только если дополняющая ее группа меняет свое чистое финансовое богатство на ту же сумму, но с противоположным знаком;
- глобальное утверждение: экономика в целом не может изменить свое чистое финансовое богатство, поскольку оно всегда равно нулю. Совокупная экономика может сберегать только в виде нефинансовых активов.

Открытые экономики являются примером группы экономических агентов, поэтому к ним применимы только частные утверждения.

ПАРАДОКС БЕРЕЖЛИВОСТИ

В качестве примера рассмотрим один из наиболее важных макроэкономических парадоксов — «парадокс бережливости» [11, с. 18]. Как известно, профицит текущего счета платежного баланса (финансовый профицит, финансовое сбережение) индивида или группы (g) равен дефициту текущего счета платежного баланса дополняющей ее группы (cg), и это условие можно выразить так: $\Delta nw_g = r_g - e_g = e_{cg} - r_{cg} = -\Delta nw_{cg}$. Таким образом, способность сберегать в финансовом отношении, т.е. изменять чистую стоимость финансовых активов, зависит от поведения дополняющей группы. Например, если все группы за исключением фирм

(дополняющая группа фирм) решают сократить свои расходы на товары и услуги, то в этом случае доходы фирм и, соответственно, прибыль, будут падать. Точно так же, если предприятия решат сократить свои расходы либо путем сокращения зарплат, либо — процентных платежей (возможно, по умолчанию), домохозяйства потеряют доходы (revenues) и, следовательно, общий доход [13, с. 17; 18, с. 35].

«Парадокс бережливости» заключается в том, что если экономические агенты планируют уменьшить свои расходы в целях увеличения чистой стоимости своих финансовых активов, то они автоматически уменьшают доходы дополняющей их группы на ту же сумму. Если дополняющая их группа хочет сохранить масштабы своих предыдущих финансовых сбережений, она будет также сокращать свои расходы. Это приведет, в свою очередь, к снижению доходов для другой экономической единицы и т.д. Как следствие, если каждая группа планирует увеличить свое чистое финансовое богатство, то, вероятно, будет иметь место падение в сумме всех расходов, и финансовое сбережение в совокупности будет не увеличено, а снижено. Будет иметь место падение общего дохода, если уменьшение доходов производителей также приведет к сокращению их производства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ основ балансовой механики Штютцела позволил определить некоторые важные термины и понятия: расходы и доходы, которые меняют чистую стоимость финансовых активов экономического агента; платежи и поступления, которые изменяют запас платежных средств экономического агента и т.д. Сбережения определяются как изменение чистой стоимости общих активов, которая является суммой изменений чистой стоимости финансовых и нефинансовых активов. Кроме того, было установлено, что сумма всех расходов обязательно равна сумме всех доходов, поэтому сумма финансовых сбережений (изменения чистой финансовой стоимости активов) всех экономических агентов в (закрытой) экономике всегда равна нулю. Экономика в целом не может осуществлять финансовые сбережения.

Единственный способ, которым экономика может осуществлять сбережения — за счет увеличения нефинансовых активов, т.е. физического капитала.

Действия по производству нефинансового актива, таким образом, прямо и однозначно представляют собой действия по росту сбережений. Кроме того, финансовые и нефинансовые сбережения не обязательно связаны друг с другом. Даже вне монетарной экономики могут быть сбережения с точки зрения производства нефинансовых активов. В современной экономике, тем не менее, производство нефинансовых активов должно финансироваться. Финансирование чаще всего происходит с помощью средств платежа, а необходимые средства платежа часто заимствуются (если экономический агент, желая совершить платеж, не имеет собственных средств платежа). Это заимствование, однако, не представляет собой финансовое сбережение и не обязательно является связанным с (предыдущим) финансовым сбережением.

Действие по предоставлению средств платежа через кредит является чисто финансовой сделкой. При такой сделке меняется ликвидность экономических агентов, но не чистая стоимость их финансовых активов. Никаких финансовых сбережений при предоставлении кредита не происходит, и вообще не обязательно, что такое сбережение должно было иметь место ранее. Изменением позиции ликвидности экономического агента, т.е. запаса его средств платежа, является осуществление или получение платежа.

Термины «чистое кредитование» и «чистое заимствование», а также «чистый экспорт капитала» и «чистый импорт капитала» весьма часто вводят в заблуждение. Они описывают профицит либо дефицит финансового счета, но намекают на то, что был предоставлен кредит или, что еще хуже, что реальный капитал (нефинансовые активы) передается в любое время, когда возникает финансовое сбережение.

Путаница всех этих различных понятий [производство, нефинансовые сбережения (инвестиции), финансовые сбережения и предоставление платежных средств (кредита)] приводит к серьезным недоразумениям. Достаточно привести пример с теорией ссудного капитала, из которой следует очень спорный вывод о том, что «сбережения финансируют инвестиции».

В заключение следует отметить, что балансовая механика хотя и не является полномасштабной теорией, но, тем не менее, представляет собой важный инструмент, который может обеспечить логическую согласованность различных макроэкономических моделей.

Следующий шаг в дальнейшем развитии балансовой механики может состоять в том, чтобы связать логические отношения, устанавливаемые балансовой механикой, с поведенческими предположениями, используемыми, в частности, в SFC-подходе и тем самым продвинуться в понимании того, где заканчивается чистая логика отношений и где начинается модель [19, с. 15; 20, с. 24].

В балансовой механике четко выражается связь между утверждениями, которые справедливы для отдельного экономического агента, и утверждениями, которые справедливы для экономики в целом. Она могла бы стать некоторым шагом на пути к развитию значимых микрооснований современной макроэкономической теории, в которой нет таких неестественных предположений о поведении экономических систем, когда поведение всей экономической системы заменяется поведением одного «репрезентативного агента» — что приводит к «ошибочности композиции» в соответствии с результатами балансовой механики [9, с. 147].

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Bezemer D. Finance and Growth: When Credit Helps, and When It Hinders Axica Conference Center & Federal Foreign Office, Berlin. April 2012, pp. 12–15.
2. Bezemer D. 'Understanding Financial Crisis Through Accounting Models'. Accounting, Organizations and Society, 2010, vol. 26, pp. 676–688.
3. Mankiw G. N. Macroeconomics, Third Edition, New York: Worth Publishers, 1997. P. 608.
4. Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. The Financial Accelerator and the Flight to Quality," The Review of Economics and Statistics, 1996, no. 78 (1), pp. 1–15.
5. Godley W., Lavoie M. Monetary Economics An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth, Palgrave MacMillan, New York, 2007, p. 576.
6. Godley W., Cripps Francis T. Macroeconomics. Oxford University Press: London, 1983, p. 320.
7. Godley W. Seven unsustainable processes. Levy Institute of Economics, Strategic Analysis, January 1999, p. 28.

8. Караев А. К., Мельничук М. В. Использование SFC-моделирования для целей долгосрочного прогнозирования // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 5. С. 320–325. Karaev A. K., Melnichuk M. V. Using SFC-modeling for long-term forecasting. Biznes v zakone. Jekonomiko-juridicheskij zhurnal = Business in law. Economic and legal journal, 2014, no. 5, pp. 320–325. (In Russ.).
9. Stützel W. Volkswirtschaftliche Saldenmechanik, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1978, p. 290.
10. Stützel W. Paradoxa der Geld- und Kreditwirtschaft. Aalen, ScientiaVerlag, 1979, p. 210.
11. Lavoie M. Post-Keynesian Economics: New Foundations, Edward Elgar Publishing, 2014, p. 688.
12. Lindner F. "Saving does not finance Investment: Accounting as an indispensable guide to economic theory". IMK working paper, no. 100. Düsseldorf: Macroeconomic Policy Institute (IMK), 2012. URL: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_100_2012.pdf (accessed 5 Feb 2018).
13. Lindner F. Does Saving Increase the Supply of Credit? A Critique of Loanable Fund Theory. World Economic Review, 2015, vol. 4, pp. 1–26.
14. Lindner F. Did Scarce Global Savings Finance the US Real Estate Bubble? The "Global Saving Glut" thesis from a Stock-Flow Consistent Perspective. IMK Working Paper 155–2015, IMK at the Hans Boeckler Foundation, Macroeconomic Policy Institute, 2015, pp. 1–36.
15. Lindner F., Reissl S. Balance Mechanics and Macroeconomic Paradoxes, Manuscript, this article will be published by the Macroeconomic Policy Institute (IMK) upon completion, 2014, p. 31.
16. Reissl S. A critique of Keen on effective demand and changes in debt. Real-World Economics Review, 72, 2015, pp. 96–117.
17. Schmidt J. "Sparen — Fluch oder Segen? Anmerkungen zu einem alten Problem aus Sicht der Saldenmechanik," in Martin Held, Gisela Kubon-Gilke, and Richard Sturn, eds., Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Marburg: Metropolis, 2012, pp. 61–85.
18. Schmidt J. "Reforming the Undergraduate Macroeconomics Curriculum: The Case for a Thorough Treatment of Accounting Relationships". International Journal of Pluralism and Economics Education, vol. 8, no. 1, 2017, pp. 42–67.
19. Schmidt J. Balance mechanics and business cycles, Paper prepared for the 21st FMM conference, Berlin, 9–11, Nov. 2017. URL: https://www.boeckler.de/pdf/v_2017_11_11_schmidt.pdf.
20. Tarne R. Proposals for Monetary Reform — A Critical Assessment Focusing on Endogenous Money and Balance Mechanics, Paper for the FMM Conference 2016: Towards Pluralism in Macroeconomics? 20 Years-Anniversary Conference of the FMM Research Network, 2016, p. 34.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Алан Канамаатович Караев — доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

akkaraev@fa.ru

Вадим Витальевич Понкратов — кандидат экономических наук, директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

vponkratov@fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Alan K. Karaev — Doctor of Technical Sciences, Professor, Chief Researcher, Center for Financial Policy, Department of Public Finance, Financial University, Moscow, Russia

akkaraev@fa.ru

Vadim V. Ponkratov — Ph.D. in Economics, Director of the Center for Financial Policy of the Department of Public Finance, Moscow, Russia

vponkratov@fa.ru

Фундаментальный анализ эмитента ценных бумаг

Л. М. Куприянова,
Финансовый университет,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>

Н. Э. Соколинская,
Финансовый университет,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-4731-722X>

АННОТАЦИЯ

Предмет/тема. Объектом исследования служит фундаментальный анализ эмитента ценных бумаг. Предметом исследования является изучение возможности и необходимости введения новых направлений и показателей фундаментального анализа эмитента ценных бумаг, в частности кредитных организаций. **Цели/задачи.** Основной целью исследования служит анализ новых явлений в банковском секторе и выявление новых показателей для проведения адекватного анализа и включение их в разделы фундаментального анализа эмитента и инвестора ценных бумаг.

Методология. Методологией исследования служит обзор существующей ситуации в российском банковском секторе и новых нормативных актов и стандартов МСФО, необходимых для расчета новых показателей оценки деятельности кредитной организации как эмитента и инвестора ценных бумаг.

Выводы. Фундаментальный анализ российских кредитных организаций как эмитентов, основных инвесторов и игроков на организованном рынке ценных бумаг должен учитывать происходящие изменения внешней среды и законодательства, что позволит своевременно вводить новые показатели банковской деятельности. В статье предложены основные направления и пути развития отдельных новых количественных и качественных показателей фундаментального анализа и их применения в российских реалиях. Особое внимание уделено показателям, которые существенно изменятся в будущем, 2019 г., в связи с введением нового Международного стандарта финансовой отчетности № 9.

Ключевые слова: фундаментальный анализ; кредитные организации; новые показатели; международный стандарт финансовой отчетности № 9; эмитент и инвестор ценных бумаг.

Для цитирования: Куприянова Л. М., Соколинская Н. Э. Фундаментальный анализ эмитента ценных бумаг // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 114–123.

Fundamental Analysis of Securities Issuer

L. M. Kupriyanova,
Finance University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>

N. E. Sokolinskaya,
Finance University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-4731-722X>

ABSTRACT

Subject/Topic The object of study is the fundamental analysis of the Issuer's securities. The subject of the research is to study possibility and necessity of introducing new directions and indicators for the fundamental analysis of the securities Issuer, in particular, credit institutions.

Goals/objectives. The main purpose of the study is the analysis of new phenomena in the banking sector and identifying new indicators for the adequate analysis and their inclusion in sections of the fundamental analysis of the Issuer and of the investor securities.

Methodology. The research methodology is the review of the existing situation in the Russian banking sector and new regulations and standards necessary for the calculation of new indicators of the credit organization as the Issuer and the investor securities.

Conclusions and Relevance. Fundamental analysis of Russian credit organizations as issuers, major investors, and players in the organized securities market shall take into account ongoing changes in the external environment and legislation that will allow timely introduce new indicators of banking activities. In the article the basic directions and ways of development of certain new quantitative and qualitative indicators of fundamental analysis and their application in the Russian reality. Special attention is paid to indicators that are significantly changing in the future, 2019, with the introduction of new International financial reporting standard No. 9.

Keywords: fundamental analysis; credit organizations; new indicators; international financial reporting standard no. 9; securities' issuer and the investor

For citation: Kupriyanova L. M., Sokolinskaya N. E. Fundamental analysis of securities issuer. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. C. 114–123.

С развитием финансового рынка у инвесторов возникает интерес к оценке финансового анализа компаний, обращающихся на финансовом рынке. Считается, что начало фундаментального анализа было положено Б. Грэмом и Д. Доддом в их работе «Анализ ценных бумаг» [1]. В данной работе определено не только понятие финансового анализа, который состоит из экономического анализа, анализа рынков капитала, отраслей и ценных бумаг, но и сущность фундаментального анализа как изучение совокупности микро- и макрофакторов, включая экономический анализ, анализ рынков капитала и отраслей. В дальнейшем, в период восстановления экономики США от кризиса 1982 г., описание фундаментального анализа экономистами начинает

определяться не только как глубокое и всестороннее исследование компании, а также как исследование, которое приведет к оценке стоимости такой компании. Определением стоимости компаний посвящены крупные работы Т. Коупленда «Стоимость компании» [2], А. Дамодорана «Инвестиционная оценка» [3].

А. Дамодаран в работе «Инвестиционная оценка» определяет, что центральным положением фундаментального анализа является то, что стоимость компании может быть соотнесена с ее финансовыми характеристиками: перспективами роста компании, денежными потоками компании, параметрами риска. И любое такое отклонение может говорить о том, что данная компания переоценена или недооценена.

Таким образом, под фундаментальным анализом понимаются методы качественного и количественного анализа деятельности эмитента и его отчетности с учетом исследования состояния экономики страны и отрасли, в которой осуществляет деятельность эмитент. Итогом фундаментального анализа является определение не только финансового состояния эмитента, но также определение стоимости данной компании (эмитента) [4].

Фундаментальный анализ эмитента, позволяющий определить стоимость компании, необходим в следующих ситуациях [5]:

- в периоды поиска инвесторами новых путей получения дохода от инвестирования, например пенсионные фонды, страховые компании являются в настоящее время активными инвесторами, чьи инвестиции позволяют, с одной стороны, давать длинные деньги (деньги на долгосрочный период) компаниям, а, с другой стороны, позволяют уменьшить давление на государственные бюджеты стран по выполнению социальных функций;
- в связи с увеличением доли домохозяйств на финансовом рынке владение акциями привело к укреплению американских и европейских фондовых рынков, но потребовало от управляющих структур компаний не только создавать стоимость компаний, но и увеличивать такую стоимость, что невозможно без эффективного управления, увеличения производительности компании и снижения издержек [6];
- в целях необходимости защиты своего бизнеса (компаний) от захвата (поглощения), когда своевременная оценка эффективности бизнеса и перестройка бизнеса могут помочь в защите от недружественного поглощения или когда объединение мощностей компаний позволит достичь акционерам компании наибольшую выгоду и доход.

От роста стоимости компаний стали зависеть и вознаграждения управляющих структур, что становится стимулом к формированию и увеличению роста стоимости.

Таким образом, значение фундаментального анализа эмитента является индикатором, позволяющим вовремя выявить проблемы в компании, определить момент необходимости в перестройке бизнеса в связи с устареванием традиционных продуктов и рынков или по мере истощения привлекательных инвестиционных ресурсов дать возможность инвесторам переориентироваться на иные — быстрорастущие или более развитые компании. Также это дает возможность акционерам

крупных пакетов акций сменить менеджмент компаний в тот момент, когда управление становится неэффективным, на менеджмент, который в состоянии повысить рыночную стоимость компании.

Объектами фундаментального анализа компании являются сам эмитент, отрасль, в которой осуществляет деятельность эмитент, политическое и экономическое состояние страны-эмитента.

Эмитентом является юридическое лицо, которое несет от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных этими ценными бумагами. Это в основном публичные компании и компании, которые планируют осуществить публичное размещение акций посредством IPO.

Изучение отрасли помогает определить место компании и ее конкурентов на рынке, осуществить поиск аналогичных компаний для проведения сравнительного анализа. Особенности отрасли подразумевают особенности анализа эмитента. В своей работе «Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности МСФО» Н. Антисла и К. Ли выделяют особые случаи при анализе страховых и нефтедобывающих компаний, банков, а также регулируемых компаний (т.е. компаний, регулируемых государством или муниципальными образованиями).

А. Дамодоран в работе «Инвестиционная оценка» указал, что необходимость уделять внимание политическому и экономическому состоянию страны-эмитента в целях определения страновых рисков возникла после кризиса Азиатских рынков 1996–1997 гг., который захлестнул Латинскую Америку и Россию.

Субъектами фундаментального анализа являются инвесторы, менеджмент эмитента, вспомогательные структуры, органы государственного регулирования и контроля.

Инвесторы — это лица, готовые инвестировать на длительный период денежные средства в компанию с целью получения прибыли от компаний, чаще всего в виде дивидендов. В основе большинства стратегий инвестирования лежит выявление умеренно оцененных и недооцененных компаний в надежде на получение большего дохода от продажи такого актива в будущем либо в получении стабильного высокого дохода от прибыли компании в виде дивидендов. Б. Грэм и Д. Додд выделяли следующие типы инвесторов: институциональные инвесторы (организация, основной или значительной целью деятельностью которой является осуществление

финансовых вложений в ценные бумаги компаний) и индивидуальные инвесторы (некрупные компании, домохозяйства). В зависимости от вида инвестора различаются способы оценки предприятий и полнота и методика оценки, о чем будет рассказано ниже.

В настоящее время в странах Запада увеличилась доля домохозяйств в качестве инвесторов. К сожалению, в России нет большого интереса к финансовому рынку, что отдаляет от экономики большое количество денежных средств. В большинстве случаев участие домохозяйств, если и имеет место, то исключительно в виде спекулятивных операций.

Менеджмент эмитента — управляющие органы компании, в чью непосредственную обязанность входит увеличение стоимости компаний. От эффективности компании во многом зависит, как она будет развиваться в дальнейшем. В случае отсутствия развития компании необходимо менять менеджмент.

Вспомогательные структуры — это рейтинговые и оценочные агентства, фондовые биржи. В функции данных вспомогательных структур входит оценка компаний, отраслей, листинг ценных бумаг.

Органы государственного регулирования и контроля своими законодательными актами формируют степень раскрытия информации публичными компаниями, определяют и контролируют полноту раскрытия информации, составляют нормативы и иные законодательные требования в целях определения достаточности собственных средств и ликвидности. Необходимость нормативного регулирования особенно сильно затрагивает компании, у которых мало основных средств, например страховые компании, банки, пенсионные фонды, но их влияние на финансовый рынок и на финансовую стабильность в стране велико.

Например, при размещении публичными компаниями ценных бумаг США Комиссия по ценным бумагам (SEC) получает от компаний (помимо финансовой отчетности) очень подробную информацию обо всем их бизнесе и о жалобах потребителей на их продукцию. Это позволяет делать публичные компании максимально открытыми.

Банк России также ведет большую работу по обеспечению необходимой нормативной базы по раскрытию информации и осуществляет контроль за выполнением требований по раскрытию. Минфин России определяет отчетность компаний нефинансового сектора и контролирует их деятельность.

В настоящий момент в России степень раскрытия информации менее подробная, чем в США, ряд параметров (таких, как развитие компании, конкуренты, риски) являются достаточно формальными пунктами раскрытия и оформляются компаниями фактически «по шаблону». Но деятельность органов государственной власти в части раскрытия информации эмитентами, раскрытия инсайдерской информации, дополнительных раскрытий корпоративных действий позволяют осуществлять как регулирующим органам, так и иным субъектам финансового анализа контроль за деятельностью компаний.

Безусловно, не хватает раскрытия информации в части доминирующих компаний, компаний с государственным участием, так как они должны быть максимально открытыми и публичными.

При исследовании возможностей фундаментального анализа выделяют его особенности, включающие комплексный подход, учет перспектив развития бизнеса, значительные трудозатраты и необходимость привлечения всесторонней информации.

При комплексном подходе фундаментальный анализ ориентирован на необходимость исследования инвестиционной ситуации комплексно, т.е. на оценку деятельности организации на микро- и макроуровнях. При этом для обоснованного и полноценного прогнозирования будущих денежных потоков, инфляционных и курсовых влияний на деятельность и имущество организаций важно понимание экономической ситуации в стране, в мире, в отрасли. Определение перспектив развития бизнеса требует проведения фундаментального анализа, что особенно важно для вычисления денежного потока в рамках доходного метода оценки перспектив инвестирования в ценные бумаги эмитента. Как правило, фундаментальный анализ используется для оценки долгосрочного инвестирования — могут быть прямые инвестиции в бизнес, покупка компании или долгосрочное приобретение акций инвесторами [7, 8]. Оценка долгосрочной стратегии инвестиций в бизнес указывает на связь между стоимостью и основополагающими финансовыми факторами, что может иметь количественные характеристики. Такая связь устойчива во времени, отклонение от нее корректируется за некоторый определенный срок.

При применении фундаментального анализа возникают значительные временные затраты на поиск источников, проведение самой процедуры

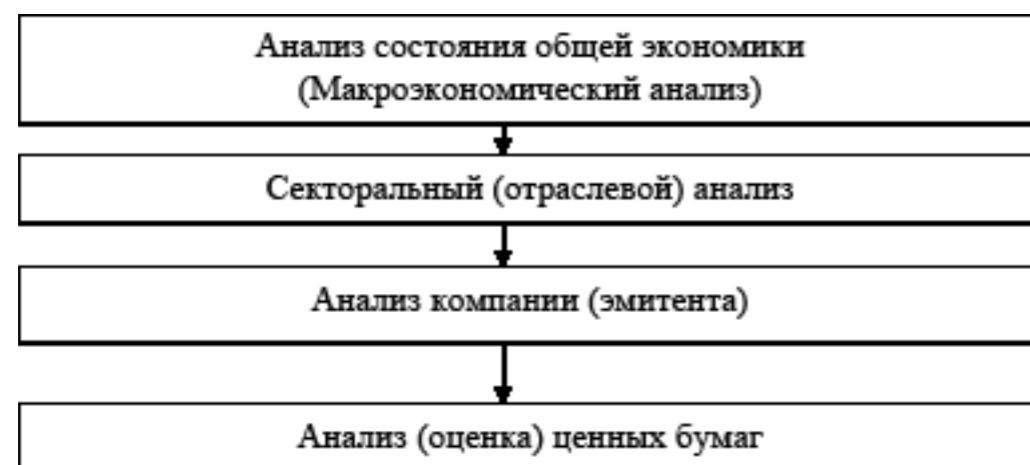


Схема проведения фундаментального анализа / The scheme of the fundamental analysis

анализа с учетом факторов влияния. В трудах ученых фундаментальный анализ характеризуется как метод управляющего воздействия, учитывающий взаимосвязь между факторами и результатами их воздействия на экономическую устойчивость, рекомендуется применение индикаторов экономической устойчивости [9]. Зарубежные ученые уделяют особое внимание взаимосвязи между системой управления информационной безопасностью и гибкостью в организации в компании, а также методу описательно-корреляционного исследования и документальному методу [10].

Также важен сбор и оценка всесторонней информации, необходимой для анализа. Для максимально точного фундаментального анализа важно изучить деятельность организации, используя не только бухгалтерскую (финансовую) отчетность, но и отраслевую, региональную информацию, информацию о деятельности компаний-конкурентов по доступным показателям и провести оценку страновых рисков [11].

Схема проведения фундаментального анализа изначально была предложена, Б. Грэмом и Д. Доддом, которые считаются родоначальниками фундаментального анализа (см. рисунок).

Предполагается, что для институциональных инвесторов удобно проводить оценку сверху вниз, т.е. начиная с анализа макроэкономических факторов к определению недооцененных акций, а для индивидуальных инвесторов, домохозяйств предлагается способ анализа снизу вверх — от определения недооцененности акций последовательно к макроэкономическим показателям. Последний показатель, по мнению авторов, для индивидуальных инвесторов является незначительным фактором.

Безусловно, влияние макроэкономических показателей для индивидуальных инвесторов долгое время было не очень важным, но в связи с глобализацией рынков данный фактор в настоящее время является существенным, поэтому вне зависимости от способа анализа компании игнорирование странового риска нежелательно. Так, в результате падения курса рубля и снижения цены на нефть наблюдается понижение рейтинга российских коммерческих банков среди международных и российских рейтинговых агентств, что, в свою очередь, вызывает отток капитала из России со стороны иностранных компаний и физических лиц — нерезидентов.

Важнейшим показателем фундаментального анализа банков как крупнейших российских эмитентов является состояние их капитала с учетом требований Базеля 3. Так, по данным сайта banki.ru, лидерами по сокращению собственных средств по итогам 2016 г. стали банки с госучастием. Наиболее весомое абсолютное снижение собственных средств демонстрирует консолидированная группа ВТБ: по сравнению с 2015 г. показатель снизился на 43,9 млрд руб., или на 3%. На втором и третьем местах по объему снижения капитала в абсолютном значении находятся Газпромбанк и Россельхозбанк, собственные средства которых сократились на 35,9 и 31,2 млрд руб. соответственно. Ситуация с Газпромбанком, как и с группой ВТБ, во многом объясняется фактором валютной переоценки. Снижение капитала Россельхозбанка вызвано в первую очередь убыточной деятельностью кредитной организации по итогам 2015–2016 гг. Накопленный убыток банка на 1 января 2017 г. составил 192,8 млрд руб. При

Таблица 1/ Table 1
Вложения российского банковского сектора в ценные бумаги (млн руб.) /
Investments of the Russian banking sector in securities (million rubles)*

Показатель	01.01.2017	01.09.2017
Вложения российского банковского сектора в долговые обязательства	9 366 634	10 270 562
переоценка долговых обязательств	+63 853	+130 579
резервы на возможные потери по долговым обязательствам	45 878	58 754
Вложения в долевые ценные бумаги	357 447	418 482
переоценка долевых ценных бумаг	+19 964	(–15 668)
резервы на возможные потери по долевым ценным бумагам	26 902	(–15 668)

*Составлена по: данные сайта ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/>.

этом кредитная организация постаралась снизить давление отрицательного финансового результата на капитал, увеличив в 2016 г. размер уставного фонда и выпустив бессрочные облигации, учитывающиеся в расчете капитала.

Самым убыточным из участвующих в рэнкинге банков, как и годом ранее, оказался Россельхозбанк (убыток за 2016 г. составил 58,9 млрд руб., годом ранее — 94,2 млрд руб.). Вторую строчку с убытком в 22,2 млрд руб. занял находящийся на санации Рост Банк, сместивший с этой позиции Газпромбанк (убыток в 47,7 млрд руб. в 2015 г.). На третьем месте расположился «Международный Финансовый Клуб» с убытком в 13,8 млрд руб. (по итогам 2015 г. замыкал тройку лидеров Рост Банк). Однако если в топ-3 по убыткам в этом году преобладают частные банки, то в выборке топ-10 уверенный перевес на стороне банков государственных: из десяти кредитных организаций государственных — семь (в прошлом году соотношение было равным). Основная причина убыточной деятельности — создание резервов под обесценение.

Этот анализ показывает влияние внешних факторов (таких как валютная переоценка, убыток по результатам деятельности в результате изменения ситуации на рынке ценных бумаг, а также усиление требований Банка России по созданию резервов под обесценение ценных бумаг) на капитал. Значит, эти показатели нельзя игнорировать при проведении фундаментального анализа деятельности кредитных организаций.

Известно, что в России основными игроками на рынке ценных бумаг являются кредитные организации (табл. 1).

Контроль и анализ инвестиционной деятельности кредитных организаций осуществляет не только Банк России, но и негосударственные саморегулируемые организации, такие как НАУФОР. С целью контроля и последующего анализа предъявляются определенные требования к формированию инвестиционной стратегии каждого инвестора для минимизации инвестиционных рисков [12, 13].

Инвестиционная стратегия каждой кредитной организации, работающей на организованном рынке ценных бумаг, должна предусматривать возможность увеличения прибыли и сокращения расходов от приобретения инвестиционных ценных бумаг, возможность увеличения доли рынка на выбранном сегменте и повышения конкурентоспособности игрока на ОРЦБ.

Поэтому основными направлениями контроля и анализа процесса выполнения и качества разработки инвестиционной стратегии в каждой кредитной организации являются расчет и анализ количественных и качественных показателей, таких как:

- темпы роста инвестиционных операций и их прогноз;
- темпы роста (падения) доли рынка ценных бумаг кредитной организации на конкретных биржах;
- показатели диверсификации портфеля ценных бумаг по видам и типам;
- доли рынка по новым инвестиционным ценным бумагам и их изменения;
- доли рынка на новых для кредитной организации биржах и их изменения;
- доли брокерского обслуживания рынка у кредитной организации и их изменения;

- увеличение (уменьшение) прибыли от инвестиционных операций банка;
- увеличение (уменьшение) убытков по портфелю ценных бумаг;
- сокращение (увеличение) расходов от приобретения инвестиционных ценных бумаг;
- удельный вес использования собственных ресурсов для покупки инвестиционных ценных бумаг;
- удельный вес использования внешних займов;
- качество внутренней методики анализа рынка, что особенно важно для проведения брокерских операций для клиентов банка и др.

Самым проблематичным и важнейшим на современном этапе развития фундаментального анализа эмитента ценных бумаг является анализ раскрытия информации в рамках международных стандартов финансовой отчетности нового стандарта № 9, который нашел отражение в документе Банка России «Положение о порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций с ценными бумагами» от 02.10.2017 № 606-П (вводится в действие с 1 января 2019 г.).

Но уже сейчас кредитным организациям необходимо проанализировать инвестиционные риски по операциям с ценными бумагами в отношении создаваемых резервов на возможные потери, а также провести анализ правильности определения стоимости ценной бумаги.

Достоинством нового стандарта МСФО № 9 (в отличие от старого МСФО № 39) является внесение серьезных изменений в оценку стоимости инвестиционных операций банка с ценными бумагами. Банкам предоставлена самостоятельность в определении справедливой стоимости ценных бумаг.

Для определения справедливой стоимости в рамках стандарта МСФО № 9 используются:

- ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;
- ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход;
- ценные бумаги, оцениваемые по амортизированной стоимости.

В зависимости от подхода будет применяться различный порядок переоценки ценных бумаг, корректировки стоимости ценных бумаг, формирования и использования резервов на возможные потери, учета превышения стоимости приобретения ценной бумаги над ее справедливой стоимостью при первоначальном признании или учета пре-

вышения справедливой стоимости ценной бумаги при первоначальном признании над стоимостью приобретения.

Все соответствующие корректировки будут отражаться на специально выделенных для этого счетах, что потребует подробного раскрытия этих операций в приложении к отчетности кредитной организации, например:

- балансовой стоимости ценных бумаг;
- процентных доходов, начисленных по ценным бумагам;
- переоценки, увеличивающей или уменьшающей стоимость ценных бумаг;
- корректировок, увеличивающих или уменьшающих стоимость ценных бумаг;
- резервов на возможные потери, корректировок резервов на возможные потери и оценочных резервов.

Поэтому значения в табл. 1 также будут значительно трансформированы и появятся новые перечисленные выше показатели.

Внедрение стандарта МСФО № 9 повысит прозрачность и транспарентность банковской отчетности, изменит объемные характеристики рынка, его количественные и качественные показатели, а также облегчит проведение контроля и анализа за инвестиционными операциями банков.

В стандарте зафиксированы методики определения стоимости ценных бумаг. Так, например, стоимость ценных бумаг, оцениваемых по амортизированной стоимости, предлагается определять линейным методом или методом эффективной процентной ставки. Методы определения амортизированной стоимости утверждаются кредитной организацией в учетной политике. При расчете амортизированной стоимости с использованием линейного метода признания процентного дохода проценты и купоны начисляются по ставке, установленной условиями выпуска долговой ценной бумаги, а суммы дисконта и премии относятся на балансовый счет по учету процентных доходов равномерно в течение срока обращения и (или) погашения долговой ценной бумаги.

Амортизированная стоимость определяется не реже одного раза в месяц на последний календарный день месяца, а также на дату прекращения признания долговых ценных бумаг. Периодичность определения амортизированной стоимости ценной бумаги утверждается кредитной организацией в учетной политике. Кредитная организация обязана пересматривать ожидаемые денежные потоки

Таблица 2 / Table 2

Участие банка в других организациях (млн руб.) / Participation of the bank in other organizations (million rubles)*

Показатель / дата	01.01.2017	01.09.2017
Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах — всего	1548967	1676716
из них акции дочерних и зависимых кредитных организаций — резидентов	401427	403769
Прочее участие	877509	928488

* Составлена по: данные сайта ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/>.

по долговым ценным бумагам в зависимости от изменения расчетных оценок платежей и поступлений. Вот почему так важен анализ фактических и прогнозируемых денежных потоков кредитной организации, связанных с операциями с инвестиционными ценными бумагами.

Изменение амортизированной стоимости долговых ценных бумаг в результате пересмотра ожидаемых денежных потоков отражается с учетом следующего отражения на счетах доходов и расходов в случае увеличения или уменьшения амортизированной стоимости долговых ценных бумаг по результатам новых корректировок. Также при этом будет производиться пересчет оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценной бумаге, оцениваемой по амортизируемой стоимости.

При выполнении анализа и контроля также необходимо руководствоваться отчетностью по реклассификации ценных бумаг. Так, например, при проведении реклассификации долговых ценных бумаг из категории оцениваемых по амортизированной стоимости в категорию оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход кредитная организация осуществляет перенос стоимости долговых ценных бумаг на амортизированную стоимость долговых ценных бумаг, на сумму отрицательной или положительной разницы между амортизированной стоимостью и справедливой стоимостью долговых ценных бумаг на дату реклассификации, восстанавливает резерв на возможные потери на доходы и отражает оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки в составе прочего совокупного дохода. Разница между величиной оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки и ранее признанной величиной оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки признается в качестве доходов или расходов от обесценения.

При проведении реклассификации долговых ценных бумаг из категории оцениваемых по амортизированной стоимости в категорию оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток кредитная организация осуществляет перенос стоимости долговых ценных бумаг на амортизированную стоимость долговых ценных бумаг, на сумму отрицательной или положительной разницы между амортизированной стоимостью и справедливой стоимостью долговых ценных бумаг на дату реклассификации и восстанавливает резерв на возможные потери. Из приведенного примера видно, как могут меняться ранее рассчитанные показатели по инвестиционным операциям банка с ценными бумагами. Отдельным вопросом при проведении фундаментального анализа инвестиционной деятельности кредитных организаций является анализ участия банка в других организациях (табл. 2).

Оценка участия банка в дочерних и зависимых акционерных обществах происходит по справедливой стоимости без проведения последующей переоценки. Если банк теряет возможность влияния на деятельность организации, то бумаги переходят в разряд долевых ценных бумаг.

Оценка участия банка в дочерних и зависимых акционерных обществах важна для оценки капитала банка, так как ее увеличение уменьшает капитал кредитной организации.

Выполнение перечисленных выше задач инвестиционной стратегии и применение новых стандартов международной отчетности потребуют от российского банковского сектора тщательной перестройки системы взаимодействия и координации всех корпоративных структур кредитной организации, связанных с проведением аналитической работы по фундаментальному анализу, по прогнозированию решений по формированию портфеля ценных бумаг, а также строгой координации всех

решений в соответствии с динамично меняющейся внешней средой.

Выводы:

1. Фундаментальный анализ российских кредитных организаций как эмитентов, основных инвесторов и игроков на организованном рынке ценных бумаг должен учитывать происходящие изменения внешней среды и законодательства, что позволит своевременно вводить новые показатели банковской деятельности.

2. Предлагаются основные направления и пути развития отдельных новых количественных и качественных показателей фундаментального анализа и их применения в российских реалиях, такие как: темпы роста инвестиционных операций и их прогноз; темпы роста (падения) доли рынка ценных бумаг кредитной организации на конкретных биржах; показатели диверсификации портфеля ценных бумаг по видам и типам; доли рынка по новым инвестиционным ценным бумагам и их изменения; доли рынка на новых для кредитной организации биржах и их изменения; доли брокерского обслуживания рынка у кредитной организации и их изменения; увеличение

(уменьшение) прибыли от инвестиционных операций банка; увеличение (уменьшение) убытков по портфелю ценных бумаг; сокращение (увеличение) расходов от приобретения инвестиционных ценных бумаг; удельный вес использования собственных ресурсов для покупки инвестиционных ценных бумаг и его динамика; удельный вес использования внешних займов и его динамика; показатели качества внутренней методики анализа рынка, что особенно важно для проведения брокерских операций для клиентов банка.

3. Особое внимание при осуществлении фундаментального анализа нужно обратить на показатели, существенно изменяющиеся в 2019 г., стандартные показатели вложений банка в ценные бумаги в связи с введением нового Международного стандарта финансовой отчетности № 9, такие как переоценки, увеличивающие или уменьшающие стоимость ценных бумаг; корректировки, увеличивающие или уменьшающие стоимость ценных бумаг; величины резервов на возможные потери и величины их новых корректировок, а также значений оценочных резервов и их корректировок.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Грэхем Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг / пер. А. Назаренко, О. Пелявский. М.: Вильямс, 2016. С. 880.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании / пер. Н. Барышникова. М.: Олимп-Бизнес, 2008. С. 576.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1339 с.
4. Акимов С. С. Перспективные методы фундаментального анализа. В сборнике: Наука сегодня фундаментальные и прикладные исследования / Материалы международной научно-практической конференции. 2016. Вологда: Маркер. С. 57–58.
5. Никифорова К. О., Яруллин Р. Р. Применение фундаментального анализа при прогнозировании цен акций компаний // Инновационная наука. 2016. № 10–1. С. 91–93.
6. Когденко В. Г. Анализ финансовых рисков в рамках фундаментального анализа компании // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 34 (268). С. 2–14.
7. Малышенко В. А., Малышенко К. А. Влияние развития методов анализа финансовой устойчивости на трансформацию методики фундаментального анализа фондового рынка // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 2 (461). С. 364–378.
8. Когденко В. Г. Анализ распределительной политики в рамках фундаментального анализа компании // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 2 (449). С. 4–12.
9. Мокеев В. В., Бунова Е. В. О моделировании экономической устойчивости предприятия методом собственных состояний // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 4 (17). С. 100–121.
10. Morteza Raei Dehaghi1 (2016). The Relation of Information Security Management System Efficiency with Organizational Agility Case Study: Isfahan Mobarakeh Steel Company // International Journal of Business and Management; Published by Canadian Center of Science and Education. Vol. 11, No. 8; 2016. P. 116–123. ISSN 1833–3850 E-ISSN 1833–8119 [Scopus].
11. Фролова В. Б., Нагибин Г. В. Оценка ценных бумаг в современных условиях: альтернативные инвестиционные решения // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 1 (14). С. 60–67.

12. Усманова Т. Х., Куприянова Л. М. Менеджмент в коммерциализации интеллектуальной собственности // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 1 (14). С. 9–25.
13. Карпова С. В. Актуальные проблемы развития финансовых рынков // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. Т. 8. С. 9–20.

REFERENCES

1. Graham B., Dodd. Analysis of Securities. Trans. by A. Nazarenko & O. Pelyavsky. Moscow: Williams, 2016. 880 p.
2. Copeland T., Koller T., Murin J. Stoimost Company. Trans. by N. Baryshnikova. Moscow: Olympe-business, 2008. 576 p.
3. Damodaran A. Investment assessment: tools and valuation methods of any assets. Moscow: Alpina Business of Books, 2004. 1339 p.
4. Akimov S. S. Perspective methods of fundamental analysis. In the collection: Science today basic and applied researches. Materials of the international scientific and practical conference. Vologda: Marker, 2016; 57–58.
5. Nikiforova K. O., Yarullin R. R. Application of fundamental analysis in case of prediction of stock prices of the companies. Innovatsionnaya nauka = Инновационная наука. 2016;10(1):91–93.
6. Kogdenko V. G. The analysis of financial risks within fundamental analysis of the company. Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial analytics: problems and decisions. 2015;34(268):2–14.
7. Malysenko V. A., Malysenko K. A. Influence of development of methods of the analysis of financial stability on transformation of a technique of fundamental analysis of the stock market. Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic analysis: theory and practice. 2017;16(2):364–378.
8. Kogdenko V. G. The analysis of a distributive policy within fundamental analysis of the company. Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic analysis: theory and practice. 2016;2(449):4–12.
9. Mokeev V. V., Bunova E. V. About simulation of economic stability of the enterprise by method of own statuses. Ekonomika. Biznes. Banki = Economy. Business. Banks. 2016; 4(17):100–121.
10. Morteza Raei Dehaghi. The Relation of Information Security Management System Efficiency with Organizational Agility Case Study: Isfahan Mobarakeh Steel Company. International Journal of Business and Management. 2016; 11(8):116–123. ISSN 1833–3850 E-ISSN 1833–8119 [Scopus].
11. Frolova V. B., Nagibin G. V. Assessment of securities in the modern conditions: alternative investment decisions. Ekonomika. Biznes. Banki = Economy. Business. Banks. 2016;1(14):60–67.
12. Usmanova T. H., Kupriyanova L. M. Management in commercialization of intellectual property. Ekonomika. Biznes. Banki = Economy. Business. Banks. 2016;1(14):9–25.
13. Karpova S. V. Current problems of development of the financial markets. Ekonomika. Biznes. Banki = Economy. Business. Banks. 2016;8:9–20.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Людмила Михайловна Куприянова — кандидат экономических наук, доцент Департамента учета, анализа и аудита, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», Финансовый университет, Москва, Россия
kuprianovalm@yandex.ru

Наталья Эвальдовна Соколинская — кандидат экономических наук, профессор, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
nsokolinskaya@fa.ru

ABOUT THE AUTORS

Ludmila M. Kupriyanova — Ph.D. in Economic, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Deputy Head of the Chair of “Economics of Intellectual Property” at Finance University, Moscow, Russia
kuprianovalm@yandex.ru

Natalia E. Sokolinskaya — Ph.D. in Economic, Professor of the Financial Markets and Banks Department at Finance University, Moscow, Russia
nsokolinskaya@fa.ru

Источники и формы финансирования инновационной деятельности в Германии

Э. М. Хайретдинова,
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-9760-4000>

В. А. Зубенко,
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8341-8896>

АННОТАЦИЯ

Актуальность. Цель статьи — раскрыть и проанализировать некоторые особенности структуры и институциональных форм финансирования исследований и разработок в современной Германии, которая относится к странам — лидерам в области инноваций. Современной наукой доказано, что повышение конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и стран в целом невозможно без повышения инновационной компоненты в экономическом развитии. В новой экономической парадигме научно-технический прогресс, знания в целом выступают в качестве главных факторов роста экономики. В рамках концепции «Стратегия в области высоких технологий», принятой в Германии в 2014 г., инновационная политика рассматривается как главная составляющая экономической политики страны, а ее важнейшими задачами стали стимулирование инноваций в компаниях и в обществе в целом.

Методы. На основе анализа актуальных публикаций ЕС, ОЭСР, отчетов германских федеральных ведомств, статей российских авторов по проблематике организации и финансирования НИОКР в Европейском союзе и в Германии авторы показывают, что предпринимательский сектор выступает основным источником финансирования и сферой осуществления инновационной деятельности. При этом не только крупные компании, но и мелкий бизнес разрабатывают и внедряют инновации, поддерживая тем самым высокий научно-технический уровень экономики. В статье подчеркивается более активная, чем в ряде других развитых стран роль государства, которое не только финансирует фундаментальные исследования в государственных и полугосударственных центрах и вузах, но и оказывает селективную поддержку инновационным разработкам в частном секторе, в том числе путем проектного финансирования. При предоставлении различного рода поддержки, отмечают авторы, особое предпочтение отдается инновационным кластерам и научно-исследовательским сетям, а также программам регионального развития.

Результаты. Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что особенностью финансирования инноваций в частном секторе Германии стало активное взаимодействие крупных компаний с банками на основе кредитных соглашений. Что касается малого бизнеса, то его вклад в инновационное развитие страны сдерживается ввиду неразвитости такого института, как венчурное финансирование.

Перспективы. Результаты этого исследования могут быть востребованы при реализации стратегии инновационного развития России и выработке мер государственной поддержки инновационным компаниям.

Ключевые слова: финансирование инновационной деятельности; государственная поддержка; венчурное финансирование; инвестиционная активность бизнес-сектора; Европейский инвестиционный банк; мезонинное финансирование; налоговые вычеты; региональная инновационная кооперация; прямое финансирование целевых программ.

Для цитирования: Хайретдинова Э. М., Зубенко В. А. Источники и формы финансирования инновационной деятельности в Германии // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 124–131.

Sources and Forms of Financing of Innovative Activities in Germany

E. M. Khayretdinova,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-9760-4000>

V. A. Zubenko,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8341-8896>

ABSTRACT

Relevance. The purpose of the article is to reveal and analyze some features of the structure and institutional forms of financing research and development in modern Germany, which belongs to the leading countries in the field of innovation. Modern science has proved that improving the competitiveness of both individual enterprises and countries as a whole is impossible without increasing the innovative component in economic development. In the new economic paradigm, scientific and technological progress, knowledge in general act as the main factors of economic growth. Within the framework of the concept “Strategy in the field of high technologies”, adopted in Germany in 2014, innovation policy is considered as the main component of the country’s economic policy, and its most important tasks are stimulating innovations in companies and in society as a whole.

Methods. Based on the analysis of relevant publications of the EU, OECD, reports of German Federal agencies, articles by Russian authors on the organization and financing of R&D in the European Union and Germany, the authors show that the business sector is the main source of financing and the sphere of implementation of innovations. At the same time, not only large companies but also small businesses develop and implement innovations, thereby maintaining a high scientific and technical level of the economy. The article emphasizes the more active role of the state than it is in a number of other developed countries, The German state not only finances fundamental research in public and semi-public centers and universities, but also provides selective support to innovative developments in the private sector, including project financing. The authors stress that providing various kinds of support a special preference is given to innovation’s clusters and research networks, as well as regional development programs.

Results. The study concluded that the characteristic feature of financing innovation in the private sector in Germany is the active interaction of large companies with banks on the basis of credit agreements. With regard to small business, its contribution to the country’s innovative development is constrained by the underdeveloped institution of venture capital financing.

Prospects. The results of this study may be useful in the implementation of the strategy of innovative development of Russia and the development of measures of state support for innovative companies.

Keywords: financing innovations; governmental support; venture capital financing; investment activity of the business sector; European Investment Bank; mezzanine financing; tax deductions; regional innovation cooperation; direct financing of target programs.

For citation: Khayretdinova E. M., Zubenko V. A. Sources and forms of financing innovation in Germany. *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 124–131. (In Russ.).

В условиях все возрастающей конкуренции на рынке высоких технологий между США, Японией, европейскими государствами и азиатскими странами с формирующимися рынками Германия старается все более активно разнообразить источники и формы финансирования сегмента R&D (научных исследований и разработок) и тем самым обеспечить себе высокие позиции в мировой научно-технологической деятельности.

На протяжении многих лет Германия демонстрировала немного медленный, но весьма уверенный рост объема совокупных затрат на НИОКР, достигнув в 2015 г. значения в 88,8 млрд евро, или 2,93% ВВП. Темпы роста затрат на НИОКР 590 крупнейших корпораций Европы в 2015–2016 гг. составили 7,5% по сравнению с 3,2% в 2014–2015 гг. при уровне спада в чистых продажах в эти годы 3,6 и 0,7% соответственно. При этом немецкие корпорации внесли основной вклад в показатели эффективности группы 590 крупнейших компаний Европы: на них пришлось 37,6% расходов на НИОКР и 30% чистых продаж¹.

Немецкие предприятия, несмотря на кризис и финансовые затруднения, продолжают инвестиции в НИОКР, рассматривая их, прежде всего, как инвестиции в будущее [1]. Однако степень инновационной активности в Германии отличается в различных ее землях. Ведущие инновационные центры расположены преимущественно на юго-западе страны, а доля расходов на НИОКР в региональном валовом продукте здесь значительно превышает показатели по стране в целом. Для сравнения, расходы на НИОКР в 2013 г. в земле Баден-Вюртемберг составляли 25,4% всех затрат на эти цели в Германии в целом, в то время как в Шлезвиг-Гольштейне — только 1,5%, а в Сааре — 0,6%². Юго-западные земли играют значительную роль не только в самой Германии, но и во всем Евросоюзе — на них приходится около 8% всех расходов на НИОКР в ЕС, а на регион Верхняя Бавария на юге страны в среднем приходится еще 3% всех расходов на НИОКР в ЕС [2].

Что касается источников финансирования, то в Германии доля затрат правительства на иссле-

дования и инновационные разработки составляет 4–5% в общей сумме расходов страны, т.е. примерно как и во Франции, Великобритании, Италии. В США она равняется 6–7%, а в Японии — 3–5% [3]. Кроме того, фундаментальные исследования оборонного характера стоят в Германии на первом месте и равняются 51,4% от общего объема подобных исследований [4].

За период с 2000 по 2011 г. расходы федерального бюджета, которые составляют более половины всех государственных расходов на НИОКР, постоянно увеличивались. Финансирование расходов на НИОКР со стороны региональных бюджетов земель, включая поддержку со стороны университетов, увеличивалось гораздо менее заметными темпами. Степень интенсивности роста этих расходов также сильно варьируется от земли к земле, начиная от 1,26% в земле Шлезвиг-Гольштейн и 1,27% в земле Саар до 4,83% (2009 г.) в Баден-Вюртемберг³.

Земельные правительства, как правило, осуществляют собственные программы финансовой поддержки научных исследований и инновационного развития в виде финансирования общественных венчурных фондов, предоставления различного рода грантов для проведения НИОКР и освоения новых технологий, оказания бесплатных консалтинговых услуг в области патентования и использования новых технологий, проведения программ страхования частных рисков инвестиций и организации рабочих мест для молодых специалистов, в том числе и в рамках бизнес-инкубаторов. Последние предлагают инфраструктурные и финансовые мощности, а также определенную сеть и контакты, обеспечивая, таким образом, новые предприятия материальными и нематериальными факторами поддержки и развития [5]. Подобные инкубаторы специализируются на предоставлении целого комплекса льгот и оказании услуг с целью снижения объемов требуемых первоначальных капиталов обычно на срок от 3 до 5 лет [6].

Различные долевыми капиталовложения, инвестиционные дотации, а также льготные условия при получении кредита предоставляются также Европейским союзом. При этом разнообразие этих видов поддержки инновационного предприни-

мательства настолько велико, что предприятия лишь при специальном консультировании у созданных с этой целью учреждений могут выбрать подходящую для своего инвестиционного проекта программу финансовой поддержки. Так, одно из недавних исследований, проведенных ОЭСР в 21 стране, показало, что государственная поддержка инновационной деятельности предприятий имеет следствием рост инвестиций этих предприятий в НИОКР на 40–70%⁴.

При изучении структуры источников финансирования НИОКР принципиальное понимание доли бизнес-сектора, являющегося одним из наиболее инновационно активных в Европе. Его расходы на научные исследования и разработки в 2015 г. достигли около 61 млрд евро. Как и в большинстве стран Западной Европы и США, ключевую роль в финансировании НИОКР в Германии играют именно предприятия — их поддержка составила в 2015 г. 65,6% от совокупного финансирования R&D, или 1,92% ВВП. В других странах эти показатели равнялись: в Японии и на Тайване — около 80% (2,6 и 2,4% соответственно), в Китае и Корее — около 75% (1,5 и 3,2%), в среднем по странам ОЭСР — 62,2% (1,48%), в Финляндии — около 55% (1,6%) и Великобритании — около 48% (0,82%). Государственная финансовая поддержка в Германии составила 27,89%, или 0,82% ВВП, на долю иных национальных источников и иностранных инвесторов приходится 0,36 и 6,15% совокупного финансирования НИОКР соответственно⁵.

Государство финансирует большей частью фундаментальные исследования, осуществляемые университетами, государственными и полугосударственными исследовательскими лабораториями и институтами, а также оказывает селективную поддержку инновационным разработкам в частном секторе. При этом модель «социального рыночного хозяйства», характерная для экономики Германии, предусматривает существенную роль государства в качестве создателя рамочных условий для эффективного функционирования рыночных механизмов [7].

Что касается структуры финансирования инноваций в бизнес-секторе, величина расходов на НИОКР

в нем, профинансированная именно бизнесом, в % от совокупных расходов на НИОКР, реализуемых в частном секторе, составила в Германии 89,75% в 2015 г. Финансирование инноваций в этом же секторе со стороны государства равнялось 3,3%, иностранными инвесторами — 6,7%, а уровень затрат на R&D из иных национальных источников оказался вовсе незначительным — 0,3%. По интенсивности финансирования бизнесом научных исследований и инновационных разработок в частном секторе Германию обогнали лишь Тайвань (98,5%), Япония (98,3%), Корея (94%), Китай (93,7%) и Дания (91,4%)⁶.

Кроме того, по данным ОЭСР, участие бизнес-структур в финансировании НИОКР, осуществляемых вузами, обеспечило Германии в 2015 г. по этому показателю четвертое место (13,87% от совокупных затрат вузов на НИОКР) после Китая (30,2%), России (27,4%) и Турции (15,1%). Стоит заметить также, что частный сектор в Германии в 2015 г. финансировал проведение научных исследований и инновационных работ в рамках государственного сектора в размере 11,26% от совокупных государственных затрат на НИОКР. Подобная структура расходов на НИОКР характерна, как правило, для Западной Германии — на территории бывшей ГДР пока что сохраняется обратная картина.

Важно заметить, что государственные инвестиции в инновации не могут сравниться с корпоративными по объему затрат, численности научных кадров, количеству получаемых патентов и потоку технических новинок в виде продуктов и услуг. Устанавливая высокую планку в оплате научного труда, корпорации, таким образом, выступают не только крупнейшим, но и наиболее привлекательным работодателем⁷. Так, совокупный бюджет на исследования и разработки немецких компаний Volkswagen (1), Daimler (2), Robert Bosch (5), BMW (6), Siemens (7), Bayer (8), Boehringer Sohn (13), SAP (14), Continental (15), которые входят в первую 20 крупнейших компаний Евросоюза, осуществляющих инвестиции в НИОКР, составил в 2015 г. 47,99 млрд евро. В скобках указаны места в рейтинге крупнейших компаний — инвесторов в исследования

¹ The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Union. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard16.html> (accessed 15.01.2018).

² Regionale Aufteilung der FuE-Ausgaben der Bundesrepublik Deutschland / Federal Report on Research and Innovation 2016 // Data Portal of Federal Ministry of Education and Research in Germany. URL: <http://www.datenportal.bmbf.de/portal/en/bufi.html> (accessed 15.01.2018).

³ Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. URL: https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2012/innovation_union_progress_at_country_level_2013.pdf (accessed 15.01.2018).

⁴ Measuring Innovation: A New Perspective. Publications by OECD. 2010. P. 78. URL: <http://www.oecd.org/sti/measuringinnovationanewperspective.htm> (accessed 15.01.2018).

⁵ Main Science and Technology indicators // OECD.Stat. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB# (accessed 15.01.2018).

⁶ Main Science and Technology indicators // OECD.Stat. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB# (accessed 15.01.2018).

⁷ Инновационная активность крупного бизнеса // Эксперт — Инновации. Сборник аналитических материалов. URL: <https://gaexpert.ru/docbank/4fa/380/811/15ed507434a06deee64174d.pdf> (дата обращения: 15.01.2018).

и разработки в странах — членах Евросоюза⁸. При этом суммарный объем расходов на инновации со стороны крупных концернов значительно превосходит суммарный объем инвестиций среднего бизнеса⁹.

Инновационная деятельность — процесс капиталоемкий, требует нахождения оптимальной структуры источников и форм финансирования, что представляет собой одну из основных сложностей для многих инновационных компаний — не только в период «посева», но также и в период роста. Внутреннее финансирование для этих компаний зачастую невозможно, так как изначально их обороты весьма малы. Заимствование извне также не является альтернативой, поскольку банки не всегда оказываются в состоянии адекватно оценить перспективы успеха компании-заемщика. Таким образом, малым инновационным предприятиям остается рассчитывать только на поддержку частных инвесторов, которые обеспечивают их венчурным капиталом на протяжении всего необходимого периода развития, делая рынок венчурного капитала одной из важнейших предпосылок для развития инновационных предприятий.

В Германии же как раз ощущается дефицит венчурного капитала. Временные инвестиции в акционерный капитал немецких молодых инновационных компаний остаются на довольно низком уровне в сравнении с аналогичным показателем по другим европейским странам. Так, объем венчурных инвестиций в Германии (в % от ВВП) в 2014 г. составлял около 0,008% для стадии «роста» и 0,014% для стадии «посева» и «стартапа», в то время как для Швеции эти показатели равнялись 0,035 и 0,03% соответственно, для Финляндии — 0,018 и 0,042%, для Великобритании — 0,02 и 0,018%, для Швейцарии — 0,014 и 0,018%¹⁰.

Степень достаточности венчурного капитала определяется, как правило, уровнем развития фондового рынка в стране, но он в Германии как раз

невысок. И не только слабое развитие фондового рынка, но также и плохо функционирующая в современных условиях пенсионная система Германии препятствуют финансированию фирм в необходимых для успешной конкуренции на мировом рынке объемах.

Подобная ситуация возникла по причине того, что многие инвестиционные фонды (около 80%) являются дочерними компаниями банков, что приводит к нежеланию работать в высокорискованном спекулятивном бизнесе купли-продажи акций, вследствие чего и возникает ситуация с нехваткой венчурного капитала при инвестировании инновационных проектов.

Отсутствие венчурного капитала в достаточном количестве объясняется также и тем, что немцы совершенно не любят рисковать, делая, таким образом, довольно характерным поразительно маленькое для богатой страны число бизнес-ангелов. По приблизительным оценкам ряда экспертов, людей, когда-то разбогатевших и хорошо разбирающихся в определенной сфере экономики, любящих рисковать и вкладывать деньги в небольшие, но потенциально прибыльные проекты, в немецкой экономике всего около 27 000, хотя потенциально их могло бы быть около 220 000.

Таким образом, финансирование инноваций в Германии осуществляется именно на базе активного взаимодействия с банками, а не деятельности на фондовой бирже. Данная модель имеет и определенные преимущества, в частности привлечение «длинных» денег в реальный сектор экономики позволяет проводить исследования и разработки и внедрять их результаты в производство.

Непосредственным примером такого взаимодействия являются проекты Европейского инвестиционного банка, который активно внедряет такие организационные способы финансирования инновационных разработок, как корпоративное, проектное и мезонинное финансирование.

Корпоративное финансирование отличается весьма гибкой структурой кредитов, при которой возможны различные профили погашения (амортизации займа во все время срока кредитования, беспроцентный первоначальный период, постоянная рента или адаптированная рассрочка), а срок погашения может достигать 10 лет. Для получения подобного кредита необходимо создание специальной проектной компании.

Следующий вид — заемное финансирование, предоставляемое именно проектной компании, где

обязательства по возврату привлеченных средств являются обязательствами проектной компании, а не спонсоров проекта. Это позволяет сформировать систему гарантий, при которой распределение рисков осуществляется таким образом, чтобы риск каждой из сторон был рациональным и необременительным, способствуя активному привлечению потенциальных кредиторов проекта [8].

Далее проектная компания может обратиться за мезонинным финансированием, которое представляет собой сочетание долговых и долевого инструментов, что выгодно и для кредитующей стороны. В частности, такой финансовый институт получает более высокую доходность, чем при стандартной банковской кредитной ставке, а также возможность конвертировать долг в пакет акций. Все это способствует решению вопроса финансирования между ранним этапом венчурного инвестирования и этапом «приобретения ликвидности», которое может быть реализовано за счет проведения IPO, продажи пакета акций стратегическому инвестору или выхода самой компании на такой уровень, при котором она сможет привлекать стандартизированные кредитные продукты в банке.

Многие эксперты замечают, что по причине относительной молодости немецкого фондового рынка у инвестиционных фондов очень часто не хватает необходимого опыта работы, а у их менеджеров зачастую отсутствует привычка проявлять деятельное участие в управлении инвестируемой компанией и оказывать помощь в налаживании там специфического бизнеса. Кроме того, финансирование инновационной деятельности в Германии характеризуется довольно невысокой долей средств, привлекаемых с зарубежных рынков капитала — около 6% всех расходов на НИОКР, в то время как в среднем по Европе этот показатель значительно выше. Недостаточность развития рынка рискованного капитала в Германии, безусловно, является существенным препятствием для создания новых инновационных предприятий. Тем не менее немецкое правительство само более активно по сравнению с англосаксонскими странами участвует в финансировании высокорискованных капиталовложений.

Как известно, государственное финансирование НИОКР в частном секторе осуществляется либо через прямое (проектное) финансирование, либо через налоговые вычеты, пропорциональные объему расходов предприятия на научные исследова-

ния и разработки. Второе характерно для многих стран — членов ОЭСР. Однако Германия предпочитает налоговым льготам целевое финансирование специальных проектов, сохраняя уровень прямых расходов на научные исследования и разработки выше, чем в среднем по странам — членам Евросоюза. В частности, бюджет министерства образования и исследований составил в 2015 г. рекордные 16 млрд евро¹¹. Также в структуре государственного финансирования расходов на НИОКР в бизнес-секторе в 2013 г. в Германии прямое финансирование составляло 0,08% от ВВП, налоговые льготы при этом почти отсутствовали. Для сравнения, в Южной Корее эти показатели составили около 0,18 и 0,24% соответственно, во Франции — 0,12 и 0,24%, в Великобритании — 0,08 и 0,08%, в Японии — 0,03 и 0,14%¹².

Немецкие эксперты сходятся на том, что общее снижение подоходных и предпринимательских налогов в правильно устроенной национальной инновационной системе оказывает более позитивное воздействие на инновационную активность предприятий, чем разовое предоставление налоговых льгот, которые лишь временно увеличивают доходы получающей стороны, не приводя к совокупной активизации деятельности по НИОКР.

Вместе с тем введение подобных налоговых льгот в настоящее время тоже рассматривается на федеральном уровне как одна из мер привлечения крупных международных компаний на немецкий рынок НИОКР.

Значительная финансовая поддержка инновационной деятельности со стороны государства осуществляется в рамках «Стратегии в области высоких технологий», принятой в 2014 г., цель которой — улучшение инновационной инфраструктуры в целом, повышение ее прозрачности, ускоренное превращение последних научных открытий в готовый рыночный продукт, а также достижение устойчивой экономики и энергетики, здорового образа жизни, гражданской безопасности и ряда других задач. В соответствии с этой программой было организовано несколько вариантов поддержки для усиления инновационной активности бизнеса,

⁸ Interactive database for the 2016 EU R&D Scoreboard // Official Site of Joint Research Centre. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard16.html#close> (accessed 15.01.2018).

⁹ Интервью с Хайнрихом Хёфером, исполнительным директором комиссии по исследованиям, инновациям и технологии Федерального Союза немецкой промышленности (BDI) // Инновационные тренды. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/07/21/1267423839/3.pdf> (дата обращения: 15.01.2018).

¹⁰ Research, innovation and technological performance in Germany. EFI report 2016. URL: https://www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2016/EFI_Report_2016.pdf (accessed 15.01.2018).

¹¹ Research and Innovation Report. Sustainable Governance Indicators 2016. URL: http://www.sgi-network.org/docs/2016/thematic/SGI2016_Research_and_Innovation.pdf (accessed 15.01.2018).

¹² Research, innovation and technological performance in Germany. EFI report 2016. URL: https://www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2016/EFI_Report_2016.pdf (accessed 15.01.2018).

увеличения инвестиций в стартапы и укрепления государственно-частного партнерства.

Основная же доля финансирования осуществляется через банковские кредиты, предоставленные немецкими национальными банками — так некоторые банковские группы обеспечивают инновационно-ориентированным малым и средним предприятиям (МСП) доступ к предпринимательскому капиталу без дополнительных гарантий. Хотя льготные кредиты лишь косвенно удешевляют инвестиции, они обеспечивают инвестору стабильное, долгосрочное финансирование значительной части его проекта в основном по твердой кредитной ставке и не снижают на начальном этапе проекта ликвидность предприятия [9]. В частности, МСП, у которых годовой оборот не превышает 50 млн евро, имеют возможность через немецкий государственный банк KfW получать льготный «предпринимательский кредит» с фиксированными ставками, за счет которого могут финансироваться до ¾ осуществленных инвестиций. Несмотря на то что максимальный размер кредита составляет 5 млн евро, для предприятий малого и среднего бизнеса он может быть увеличен. Кредит выдается сроком на 10 лет; причем в первые два года осуществляются только процентные выплаты, погашение кредита начинается с третьего года [10].

При предоставлении различного рода поддержки особое предпочтение отдается инновационным кластерам и научно-исследовательским сетям, а также программам регионального развития, которые формируются на конкурсной основе с целью выявления региональных полюсов роста — наиболее эффективных и продуманных вариантов, где финансирование происходит на долевых принципах. Некоторые кластеры могут быть даже трансграничными, охватывая территории соседних государств (например, Metropolregion Rhein-Neckar).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Деревянченко А., Зверев А. Инновационная деятельность ведущих германских компаний // Экономист. 2010. № 9. С. 37–42.
2. Романова Е. В. Германский путь к мировому лидерству в области инноваций // Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран. 2011. № 19. С. 182–199.
3. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2008. 176 с.
4. Швецов Д. Е. Сравнительный анализ государственной инновационной политики стран мировой «триады». 2011. URL: <http://geopub.narod.ru/student/shvecov/1/5.htm> (дата обращения: 28.05.2016).
5. Erfolgsfaktoren fuer die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet / D. Heilmann, Dr. S. Jung, T. Reichart // Handelsblatt Research Institute. 2015. 102 p. URL: http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/files/Studie_Inkubator.pdf (accessed 15.01.2018).

Таким образом, стимулируется региональная инновационная кооперация, где локальные субъекты инновационной деятельности лучше понимая слабые и сильные стороны региона, гораздо более эффективно усиливают потенциал его развития. В рамках программы правительства ФРГ «Конкуренция высокотехнологичных кластеров» независимое экспертное бюро ежегодно выбирает 5 региональных кластеров, обладающих самыми передовыми технологиями и наиболее внушительным инновационным потенциалом в области ключевых технологий будущего. После этого участники программы получают до 200 млн евро на 5 лет для реализации своего проекта.

Подводя итог, необходимо отметить следующий факт: согласно оценке Всемирного экономического форума инновационная мощь Германии является одной из самых примечательных в мире, а в глобальном рейтинге конкурентоспособности Германия из 140 стран заняла 5–6-е место в 2016–2017 гг. И хотя ряд мер немецкого правительства отличается некоторой неэффективностью (особенно в условиях недостаточности венчурного капитала), государственная экономическая политика, предпринимательские кредиты и иные характерные только для немецкой экономики финансовые мероприятия по поддержке национальной инновационной деятельности все же смогли обеспечить предприятия необходимым импульсом к развитию собственного научного потенциала. Корпорации, кооперируясь с малыми и средними предприятиями, играют ключевую роль в финансировании НИОКР в Германии, а продуманное прямое финансирование целевых программ позволяет успешно развиваться национальной инновационной активности без ущерба для качества инновационной мысли и без «поддержания на плаву» заведомо неликвидных идей, способствуя также развитию структурно отсталых территорий.

6. Греченко А. А. Совершенствование системы государственной поддержки малых и средних инновационных предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4. С. 397–403.
7. Национальные инновационные системы: монография / под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. М.: МАКС Пресс, 2011. 296 с.
8. Ратнер С. В., Алексеенко А. А. Проектное финансирование инновационной деятельности // Качество. Инновации. Образование. 2009. № 4. С. 16–21.
9. Финк Т. А. Реализация программ поддержки малого и среднего бизнеса в условиях рыночной экономики // Молодой ученый. 2013. № 4. С. 311–314.
10. Промышленная политика европейских стран. Доклады Института Европы / Учреждение Российской академии наук, Ин-т Европы РАН. № 259 / под ред. Н. В. Говоровой. М.: Институт Европы РАН, 2010. 214 с.

REFERENCES

1. Derevyanchenko A., Zverev A. Innovative activity of leading German companies. *Ekonomist = The Economist*. 2010;9: 37–42. (In Russ.).
2. Romanova E. V. The German way to the world leaders in the field of innovations. *Voprosy ekonomicheskoi i politicheskoi geografii zarubezhnykh stran = Issues of the economic and political geography of foreign countries*. 2011; 19:182–199. (In Russ.).
3. Mukhamedyarov M. A. Innovation management. Moscow: Infra-M; 2008. 176 p. (In Russ.).
4. Shvetsov D. E. Comparative analysis of the state innovation policy of the world's "triad". 2011. URL: <http://geopub.narod.ru/student/shvecov/1/5.htm> (accessed 28.05.2016). (In Russ.).
5. Erfolgsfaktoren fuer die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet [Success factors for the establishment of incubators in the Ruhr area]. D. Heilmann, Dr. S. Jung, T. Reichart. *Handelsblatt Research Institute*. 2015. 102 p. URL: http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/files/Studie_Inkubator.pdf (accessed 15.01.2018).
6. Gretchenko A. A. Improvement of the system of state support for small and medium-sized innovative enterprises. *Audit i finansovyi analiz = Audit and financial analysis*. 2009;4: 397–403. (In Russ.).
7. National innovation systems: A monograph. Ed. by V. P. Kolesov and M. N. Os'mova. Moscow: MAX Press; 2011. 296 p. (In Russ.).
8. Ratner S. V., Alexeenko A. A. The project financing of innovation. *Kachestvo. Innovatsii. Obrazovanie = Quality. Innovations. Education*. 2009;4:16–21. (In Russ.).
9. Fink T. A. Implementation of programs to support small and medium-sized businesses in a market economy. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*. 2013;4: 311–314. (In Russ.).
10. Industrial policy of European countries. Reports of the Institute of Europe No. 259. Ed. by N. V. Govorovaya. Moscow: Institute of Europe, Russian Academy of Sciences; 2010. 214 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Эльмира Мехдятовна Хайретдинова — аспирантка экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия

elmira.kh@hotmail.com

Вера Андреевна Зубенко — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия

vzoubenko@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elmira Mekhdyatovna Khayretdinova — Postgraduate Student, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

elmira.kh@hotmail.com

Vera Andreevna Zubenko — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of World Economics, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

vzoubenko@yandex.ru

Промышленная политика: современные вызовы цифровизации

Ф. С. Амирханова,
кандидат экономических наук,
сотрудник кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия
farida-amirkhanova@yandex.ru

Industrial Policy: Modern Challenges of Digitalization

F. S. Amirkhanova,
Ph.D. in Economics, employee of the Department of Political Economy of the Faculty of Economics, Moscow State University. M.V. Lomonosov, Moscow, Russia
farida-amirkhanova@yandex.ru

Выход в свет монографии «Промышленная политика в эпоху цифровой трансформации экономики», вышедшей под редакцией С. А. Толкачевы, имеет важное значение. В 1990-е гг. отечественные экономисты вели активные дискуссии о содержании и самой необходимости промышленной политики для страны, делающей переход от плана к рынку. Однако в современных условиях развития мировой экономики и тенденций ее деглобализации тема промышленной политики, способной эффективно воздействовать на экономику и формирующейся на технологическом базисе четвертой промышленной революции, становится весьма актуальной. Рассматриваемая монография представляет собой глубокое научное исследование истоков, направлений, форм, возможностей промышленной политики перед лицом современных вызовов. Анализ строится на принципах экономической теории, обширном статистическом материале, актуальных данных, статистических и математических методах.

Следует также отметить, что вопросы полномасштабного перехода промышленного сектора на новые информационные технологии и сопутствующие радикальные изменения бизнес-моделей пока мало исследованы в отечественной литературе, и монография начинает восполнять этот пробел.

Книга отличается строгой внутренней логикой. В первой главе раскрывается сущность новой индустриальной революции как цифровой трансформации. Авторы начинают с исследования цикличности развития технологических укладов. Предлагаемая научная гипотеза состоит в том, что процессы смены техноло-

гических укладов (производственный, транспортный, информационно-коммуникационный) корреспондируют с циклами протекционизма, фритредерства и империализма в мировой экономике. При этом прослеживается соответствие между вышеприведенным характером технологического уклада и режимом внешнеэкономической политики. По мысли авторов, первый этап — протекционизм во внешнеэкономической деятельности — связан преимущественно с интенсивным развитием производственных технологий. Второй этап — фритредерство — сопровождается активным развитием средств транспорта, поскольку это позволяет повысить эффективность международной торговли. Наконец, третий этап — империализм (экспорта капитала) — нуждается в более развитых средствах обработки и передачи информации для более эффективного удаленного управления предприятиями.

Данная классификация технологических укладов позволяет объяснить не только ретроспективную динамику мирохозяйственных связей, но и дает ключ к пониманию текущей экономической ситуации. В работе показано, что для современного периода характерно начало экспансии нового производственного уклада, который «требует» новых форм протекционистской политики. Правительства делают акцент на нетарифных ограничениях (усложненные таможенные процедуры, санитарно-гигиенические требования и др.), прямых государственных субсидиях и стимулировании рещоринга, означающего возвращение производства, выведенного ранее за рубеж. Рещоринг отражает насущную потребность ведущих держав мира в реиндустриализации и восстановлении

сократившейся промышленной базы, что обусловлено во многом появлением технологий и бизнес-моделей, обеспечивающих возможность отказа от аутсорсинга и выноса производства за рубеж.

Важное место в монографии занимают теоретические и практические аспекты эффективной цифровизации производства. «Промышленный интернет вещей» (Industrial Internet of Things-IIoT), под которым подразумевается использование сети вычислительных инфокоммуникационных устройств в производственном процессе, рассматривается как главный источник роста производительности труда в промышленности и основа новой индустриальной революции.

В связи с тем, что экономика, основанная на частной собственности, трансформируется в так называемую сервисную экономику, ни одна компания теперь не способна владеть всей цепочкой создания стоимости с участием всего комплекса цифровых услуг. Авторы делают вывод, что переход промышленных компаний от модели производства товаров к модели поставщика услуг в более широком социально-экономическом контексте означает парадигмальный сдвиг к экономике нового типа. Возникает новая социально-экономическая система на рыночной базе, где многие товары и услуги уже не приобретаются в собственность покупателя. Реализация основных правомочий собственника в традиционном смысле становится настолько неэффективной, что лишает смысла сам институт собственности в прежних формах реализации.

Авторы справедливо замечают, что цифровая трансформация бизнеса, необходимая промышленным машиностроителям и производителям продуктов для конечных пользователей, должна начинаться с руководства, по принципу «сверху-вниз», что вовлекает людей, процессы и технологии каждой компании.

В развитие темы новой индустриальной революции в монографии много внимания уделено важным практическим вопросам адаптации блокчейн-технологий к реализации промышленной политики, направленной на укрепление национальной безопасности. Исследуются фундаментальные свойства самого блокчейна и его функциональные возможности в различных сферах применения, а также его роль и место в реализации промышленной политики предприятиями и организациями оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Для решения проблемы с нехваткой денег у научных организаций и предприятий ОПК предлагается в закрытом режиме отрасли внедрить параллельный контур безналичных расчетов, которые можно заменить технологиями блокчейна и криптовалюты. Предложены различные ступени применения технологии блокчейна

на организациях и предприятиях ОПК — создание биржи криптовалют ОПК, выпуск так называемых токенов — криптографических аналогов ценных бумаг, построение на основе данной технологии эффективной системы калькуляции затрат и пр.

Рассмотрена возможность расширения сферы применения блокчейна в решении проблемы обеспечения национальной безопасности путем создания на его основе соответствующей информационно-аналитической системы (ИАС). В результате внедрения блокчейн-технологий реализуются три категории сетевых функций (криптовалюта (Блокчейн 1.0), умные контракты (Блокчейн 2.0) и приложения (Блокчейн 3.0), которые можно положить в основу разработки программно-информационных и аналитических средств ИАС.

Отталкиваясь от исследования сильных и слабых сторон зарубежного опыта новой промышленной политики, в частности опыта стратегии реиндустриализации, положенной в основу общей экономической политики Д. Трампа в отношении индустрии, и оценки ее первых итогов и возникающих сложностей, авторы монографии переходят к теме реиндустриализации и импортозамещения в России. При исследовании фактического хода импортозамещения в наиболее успешных отраслях (аграрно-промышленном и оборонно-промышленном комплексах, сельскохозяйственном машиностроении, машиностроении для ТЭК и фармацевтике), авторы книги отмечают, что положительные сдвиги в области импортозамещения пока весьма незначительны.

Среди причин такого положения вещей названы низкая производительность труда, напрямую связанная с критическим значением фактора износа основных фондов в обрабатывающей промышленности, и отсутствие важного организационного обстоятельства — вертикальной интеграции промышленных групп. В монографии акцентируется необходимость целенаправленной организационной работы по конструированию вертикально-интегрированных и многоотраслевых корпораций, которые будут занимать максимально выгодные места в глобальных цепочках добавленной стоимости. В настоящее время в России все внутренние рынки промышленной продукции высоких переделов заняты транснациональными гигантами, а мы, по образному выражению авторов, «пытаемся встроиться в глобальные цепочки стоимости в качестве «пятых подползающих».

Авторы убедительно полемизируют с неолиберальными экономистами, объявляющими любые внерыночные меры государства по содействию импортозамещению заведомо неэффективными и отрицающими любую возможность сознательной проектной деятельности

государства по продвижению вверх в глобальных цепочках добавленной стоимости. Справедливо указано, что импортозамещение в России реализуется не как фундаментальная стратегическая задача, на которую работают все прочие методы государственного регулирования, а в качестве некоего обременения для достижения иных, преимущественно монетарных, целей. Политика импортозамещения выступает в качестве своеобразного посредника для сохранения банковской системы. Таким образом, «переход к системно-стратегической концепции импортозамещения требует пересмотра макроэкономической политики и отказа от таких либеральных принципов, как жесткая монетарная политика, свободно плавающий валютный курс и отсутствие валютных ограничений». Эти меры вместе с действенным переходом к настоящему стратегическому планированию, на который также указывают авторы, могут, по нашему мнению, оздоровить общеэкономическую ситуацию и способствовать эффективному импортозамещению в России.

В заключительной части монографии, посвященной региональному измерению промышленной политики России, несомненную практическую ценность представляет предложенный методологический подход к оценке экономической эффективности функционирования промышленного комплекса региона как региональной хозяйственной системы. Данный подход, базирующийся на математическом инструментарии ранговой статистики и использовании официальной региональной статистической информации, позволяет проводить анализ не от достигнутого уровня, а на основе оценки «расстояния» до эталона и сводить показатели различных аспектов хозяйствования к одной шкале, что обеспечивает комплексность получаемой оценки.

В работе также успешно анализируется роль особых экономических зон в реализации промышленной политики России, проблемы их функционирования, возможности использования кластерного подхода как инструмента пространственного регулирования ускоренного социально-экономического развития страны, введение инструмента «Территория опережающего социально-экономического развития», а также проблемы и перспективы создания центров компетенций по импортозамещению сельскохозяйственной продукции как стратегического условия инновационного развития реального сектора экономики на муниципальном уровне.

Но наряду с несомненными достоинствами в работе имеются отдельные недостатки, которые, возможно, будут учтены авторами при ее переиздании. Так, в первой части второй главы, посвященной развернутому обзору современных теорий промышленной политики на Западе, информационно насыщенный материал из иностранных

источников должным образом не переосмыслен и не отредактирован. Смешиваются, например, и фактически приравниваются друг к другу понятия «промышленная политика» и «отраслевая политика». В этом видится слепое следование терминологии первоисточника и проблема недостаточно продуманного перевода. Особняком стоит добротный анализ азиатской модели управления как основы азиатского «экономического чуда», но читатель обязан этим не столько автору подраздела, сколько качественному переводу книги Д. Стадвелла «Азиатская модель управления: Удачи и провалы самого динамичного региона в мире» (М.: Альпина Паблишер, 2017), на котором базируется данное изложение.

Кроме того, название второй части третьей главы, посвященной проблематике влияния современного состояния мирового рынка энергоносителей на промышленное производство в России, не совсем точно отражает ее содержание. Раздел, безусловно, насыщен значимой информацией, но акценты сделаны прежде всего на ретроспективном анализе этапов социально-экономического развития Российской Федерации начиная с 1970-х гг., когда цены на нефть оказывали существенное влияние на экономический рост и промышленное производство, и подробном рассмотрении последствий сланцевой революции в США и ее влияния на промышленный рост. При этом, хотя в начале автор декларирует важность оценки мер, необходимых для сохранения прочных конкурентных позиций России на мировых энергетических рынках и использования потенциала нефтегазового комплекса для ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики, в итоге он ограничивается общими рассуждениями в духе «ключевую роль в адаптации российской экономики к условиям новой нормальности будут играть не только цена на нефть и природный газ, а способность национальной экономики быстро развивать отрасли производства, способные расширять выпуск и замещать импортную продукцию товарами высокого качества, производить товары как для внутреннего, так и для внешнего рынка».

Однако указанные недочеты ни в коей степени не умаляют научной ценности работы.

В завершение отметим, что представленная монография «Промышленная политика в эпоху цифровой трансформации экономики» под редакцией С. А. Толкачева является собой многогранное, актуальное и комплексное рассмотрение проблем промышленной политики в эпоху цифровой экономики, имеющее важное теоретическое и прикладное значение. Она может быть полезной как для студентов экономических вузов, экономистов-профессионалов, так и для всех, интересующихся данной проблематикой.