

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

Отделение общественных наук

Секция экономики

Основатели журнала:

Торгово-промышленная палата РФ

Всероссийский институт научной
и технической информации РАН

Институт экономики РАН

Центральный экономико-математический
институт РАН

Государственный университет управления

Волгоградский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
НАУКА
СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ

№ 3 (78) 2017

Москва

Научный журнал
Основан в 1998 г.
академиком Дмитрием Семеновичем Львовым.
Выходит 4 раза в год

Главный редактор – Г.Б. Клейнер

Редакционная коллегия:

Р.М. Качалов (зам. главного редактора,
ответственный секретарь),
В.Л. Макаров (зам. главного редактора),
М.Ф. Мизинцева (зам. главного редактора),
Ю.М. Арский, Я.В. Данилина, О.В. Иншаков,
А.И. Ставчиков, Д.Е. Сорокин

Редакционный совет:

Л.А. Аносова, А.А. Анфиногентова,
С.Д. Бодрунов, С.Д. Валентей,
В.А. Волконский, С.Ю. Глазьев,
В.Г. Гребенников, Р.С. Гринберг, А.Г. Грязнова,
В. Драшкович (Черногория), В.В. Ивантер,
О.В. Иншаков, С.Н. Катыйрин, Г.Б. Клейнер,
Б.Н. Кузык, В.В. Кулешов, В.И. Маевский,
В.Л. Макаров, П.А. Минакир, А.Д. Некипелов,
В.В. Окрепилов, В.М. Полтерович,
С. Роузфилд (США), В.А. Цветков,
М.А. Эскиндаров

Адрес: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47,
комн. 314

Тел.: 8 (499) 724 21 39, 8 (968) 721 90 39

Факс: (7) (495) 718 96 15

e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru

Интернет-адрес: <http://ecr-journal.ru/>

<https://www.facebook.com/ecr.journal/>

Зав. редакцией О.А. Плетененко

Отдел рукописей Т.П. Володина

Маркетинг А.А. Кобылко

Художник М.К. Гуров

Содержание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Мокий В.С., Лукьянова Т.А.
Междисциплинарные взаимодействия
в современной науке:
подходы и перспективы 7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Миркин Я.М., Добашина И.В.
Российская экономика:
вызовы и сценарии
волатильного будущего 22

Маневич В.Е.
Макроэкономическая ситуация
в российской экономике в 2015–2016 гг.
и перспективы экономического роста 39

Соболева И.В., Чубарова Т.В.
Вызовы для социальной
политики России:
необходимость новой модели 55

Лившиц В.Н., Лившиц С.В.
Бедность и неравенство доходов
населения в России и за рубежом.
Часть 1 70

Смоляк С.А., Аркин В.И.,
Сластников А.Д.
Нетрадиционная версия метода ДДП
для оценки недвижимости в условиях
неопределенности 87

Прокопьев М.Г.
Эффект переноса изменений
импортных и экспортных цен
в цены внутреннего рынка:
методические аспекты 105

Павлов Р.Н.
 Политэкономический анализ
 современных тенденций развития
 социального предпринимательства 116

Атаров Н.З.
 Стратегии и факторы
 импортозамещения на рынке
 продукции фондообразующего
 машиностроения России 129

Андрукович П.Ф.
 «Человеческий фактор»
 в истории изменений списков
 индекса Доу–Джонса 137

ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ

*Сорокожердьев В.В.,
 Константиныди Х.А.*
 Национальные экономики
 в условиях глобальных
 и локальных трансформаций 155

*Клейнер Г.Б., Щепетова С.Е.,
 Качалов Р.М.*
 В круге света системной парадигмы 159

КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ

Девятнадцатый
 всероссийский симпозиум
 «Стратегическое планирование
 и развитие предприятий» 163

VIII Всероссийский симпозиум
 по экономической теории – СЭТ2018 166

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Пирогов Н.Л.
 Инновационный вектор развития
 (рецензия на монографию
 «Коллективные формы хозяйствования
 в современной экономике») 168

Contents 172

Информация для авторов 174

Как подписаться на наш журнал 176

Журнал зарегистрирован в *Российском индексе научного цитирования (РИНЦ)*, включен в базу данных *Russian Science Citation Index (RSCI)* на платформе Web of Science.

Журнал включен ВАК Минобрнауки России в Перечень ведущих научных журналов и изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 15 сентября 2000 г., свидетельство о регистрации ПИ № 77-5426.

Ответственность за подбор и изложение фактов в подписанных статьях несут их авторы. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакции и не налагают на нее никаких обязательств.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями, установленными редакцией. Рукописи, не соответствующие требованиям, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ: ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

В.С. Мокий, Т.А. Лукьянова

Статья посвящена обоснованию естественной связи между различными видами классических научных подходов и их системными аналогами. С учетом этой связи предлагается общая классификация научных подходов, различающихся идентификационными признаками, функциональными особенностями и оптимальными сферами применения. Общая классификация формирует единый контекст, позволяющий уточнить содержание определений классических научных подходов и их системных аналогов, а также осознанно употреблять эти определения в рамках единого семантического поля научного познания. Упорядочение научных подходов в рамках такой классификации позволяет дать логическое обоснование широкому спектру междисциплинарных взаимодействий в современной науке. Особое внимание уделено классификации системных подходов. В качестве критерия классификации использованы мировоззренческая позиция и интерпретация понятия «система», лежащие в основе соответствующего подхода. Обосновывается предположение, что отдельные виды системных подходов имеют разную зависимость от решения общефилософских проблем системного ис-

© Мокий В.С., Лукьянова Т.А., 2017 г.

Мокий Владимир Стефанович – директор Института трансдисциплинарных технологий, Нальчик, vmokiy@yandex.ru

Лукьянова Татьяна Александровна – ведущий специалист, Институт трансдисциплинарных технологий, Нальчик, luktania@mail.ru

¹ Авторы статьи выражают признательность члену-корреспонденту РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН, д.э.н., профессору Г.Б. Клейнеру за конструктивные замечания, которые были учтены при написании статьи.

следования. Показано, что возникновение парадоксов системного мышления свойственно только тем видам системных подходов, в которых органически связывают объект исследования с его осознанием как определенной целостности (обобщенной субъективной характеристики объекта исследования, обладающего сложной внутренней структурой) и целого (обобщенного идентификационного признака объекта). Для системно-трансдисциплинарного подхода, который связывает объект исследования с его осознанием, как единого (объективного начала любого систематизированного множества) парадоксы системного мышления заменяются императивами и максимами, проявляющимися не только в структуре системы дисциплинарных знаний, но и в характере внешних и внутренних взаимодействий объекта как фрагмента единой упорядоченной среды.

Ключевые слова: междисциплинарные взаимодействия, междисциплинарность, мультидисциплинарность, трансдисциплинарность, системный подход, системное мировоззрение.

JEL: A12, B49, F63.

ВВЕДЕНИЕ

Динамичное изменение международной обстановки и общей картины развития, возникшее на рубеже XX–XXI вв., требует новых подходов в научной и практической деятельности, в области управления глобальным социально-экономическим процессом. Такие подходы должны иметь более интегрированный характер, позволяющий одновременно опираться на многие дисциплины и средства в целях работы со всем комплексом социальных, экономических и экологических вопросов развития, которые взаимно усиливают друг друга и не могут решаться поодиночке (Medium-Term Strategy..., 2014). В таких условиях именно междисциплинарная деятельность должна стать основным руководящим принципом всей предстоящей работы (Preliminary proposals..., 2012). Эффективное осуществление всего спектра междисциплинарной деятельности нуждается в более высоких

уровнях научного понимания, оценки и моделирования природных, социально-экономических, технологических, культурных явлений и феноменов (Пястолов, 2016).

Обоснованные надежды на достижение такого уровня понимания связаны с развитием классических научных подходов, системных подходов, системного мировоззрения и научного мировоззрения в целом. Успешность такого развития предполагает сохранение естественных логических связей между классическими научными подходами и их системными аналогами. Учитывая содержание этих связей, появляется возможность сформировать общую классификацию научных подходов с указанием их конкретных идентификационных признаков и оптимальной сферы применения в решении сложных многофакторных проблем природы и современного общества. Такая классификация формирует единый контекст, позволяющий уточнить содержание определений классических научных подходов и соответствующих им системных научных подходов. Контекст превращает эти определения в *контекстуальные определения* (соответствующие определенной логике). Это обстоятельство, с одной стороны, позволяет осознанно употреблять такие контекстные определения в семантическом поле научного познания, устраняя основания для непрекращающихся «войн определений», а другой – способствует достижению одной из главных целей науковедения – обеспечить повышение эффективности научной деятельности. Это означает, что у исследователя, создающего или предлагающего новый научный подход, появляется возможность изначально соотнести его с предлагаемой классификацией подходов и тем самым определить его общенаучный уровень, требования, предъявляемые к подходам этого уровня, а также оптимальную сферу его практического применения. В нашем случае упорядочение научных подходов в рамках их общей классификации позволяет дать логическое обоснование существованию широкого спектра междисциплинарных взаимодействий в современной науке.

1. КЛАССИФИКАЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ

Наука – это один из основных способов познания мира, особая сфера человеческой деятельности. Развитие науки происходит вследствие естественного усложнения в сознании человека картины мира, объектов и предметов исследования. Тем самым человек изначально является центральным движущим элементом науки. Вследствие различного понимания и отношения людей к сути и содержанию потребностей, благ и ценностей, имеющих непосредственное отношение к результатам познания мира, современная наука оказалась разделенной на три составляющие: фундаментальную науку, производящую знания, которые пользуются спросом на рынке; науку, действующую в интересах общественного блага; науку как движущую силу коммерческой деятельности (Доклад ЮНЕСКО по науке..., 2015). Эти составляющие науки различаются содержанием мотивации, объемом материальных вложений, уровнем интеллектуальных затрат, степенью контроля со стороны социума, а также зависимостью результатов деятельности от моральной ответственности. В свою очередь, философы науки считают, что современная наука также представлена тремя ее основными видами: классическим, неклассическим и постнеклассическим. Утверждается, что вещественная реальность *классической* науки как совокупность тел в пространстве существует вне человека. В реальности *неклассической науки* «совокупность тел» сменяется «сетью взаимосвязей», окружающей человека. И лишь в реальности *постнеклассической науки* человек включается в образ сети таких взаимосвязей (Черникова, 2011). Тем самым реальность науки может трактоваться в широких пределах – вне норм морали и нравственности, присущих человеку, и с учетом таковых. В условиях, когда наука и представления о ней лишены единства по форме, содержанию и отношению к морали и нравственности, не-

возможно удовлетворить потребность в новых подходах, позволяющих работать со всем комплексом социальных, экономических и экологических вопросов развития общества.

В попытке преодолеть такую раздробленность науки научное сообщество вынужденно принимать определенную систему правил, норм и эталонов, называя ее *научной рациональностью*. Если разные научные сообщества принимают различные рациональности, преследуя одну и ту же цель, то они могут выглядеть друг для друга иррациональными. В ситуации выбора приходится либо отчаянно отстаивать свою точку зрения, либо полагаться на веру в принимаемую рациональность, довериться авторитету научного сообщества (Порус, 1995). Мы уверены, что существует и третий выход. Им является переход к научной рациональности, основанной на объективных императивах и максимах единого мира, единой науки и единого однозначного представления о ней. Такому переходу во многом будет способствовать принятие научным сообществом общей классификации научных подходов. Такая классификация способна продемонстрировать естественное логическое развитие научных подходов в направлении их возможностей: от *линейной* логики подходов классической науки – к *контекстной* логике системных подходов, способных интегрировать не только знания науки, но и все комплементарные знания других способов познания мира: мифа, философии и религии. Такая классификация научных подходов способна играть роль ориентира при выборе необходимых подходов к решению сложных многофакторных проблем природы и современного общества.

Мы считаем, что в своей массе научные подходы к познанию мира можно разделить на две основные группы. К подходам первой группы, которые обеспечивают становление у человека научного мировоззрения, относятся *монодисциплинарные* подходы академических научных дисциплин. Подходы второй группы обуславливают *расширение горизонтов* сформировавшегося научного

мировоззрения, а также обеспечивают весь спектр междисциплинарных взаимодействий в науке и практике. К этой группе относятся *интердисциплинарные* подходы (от лат. *inter* – среди дисциплин), а именно: *меж*-, *мульти*- и *трансдисциплинарные*. Принадлежность подхода к определенной группе закрепляется в его определении конкретными идентификационными признаками. Такими признаками являются наличие картины мира, определяющей горизонты научного мировоззрения, приемов и способов научного исследования, а также возможность определения уровня осознаваемой моральной ответственности за результаты и последствия теоретического исследования и профессиональной деятельности.

Дисциплинарный подход – это способ становления научного мировоззрения в рамках локальной картины мира, методологии и адекватного по своим объяснительным возможностям языка, формирующего основы осознаваемой моральной ответственности за результаты и последствия теоретического исследования и профессиональной деятельности. Для дисциплинарных подходов характерна линейная логика в познании и понимании объекта. Линейной логике соответствует процесс, в ходе которого знания об объекте последовательно складываются сначала в *предметы исследования*, а затем и в его *монодисциплинарный образ*. Поэтому дисциплинарные подходы предназначены прежде всего для получения максимального количества знаний об объекте, выделения в объекте предметов исследования, а также формирования теоретических принципов и приемов монодисциплинарного исследования.

Усложнение монодисциплинарных образов объектов и предметов исследования, которое является неизбежным в процессе развития познания, создает условия для возникновения *междисциплинарных взаимодействий* в науке. Такие взаимодействия осуществляются в рамках *меж*-, *мульти*- и *трансдисциплинарных* подходов. Следует различать созвучные термины: междисципли-

нарность и междисциплинарные взаимодействия. *Междисциплинарность* – это термин, обозначающий возможность расширения научного мировоззрения посредством использования знаний и познавательных средств различных монодисциплин. *Междисциплинарные взаимодействия* – это термин, обозначающий интегрирующие факторы, способствующие образованию логических структур комплементарных монодисциплин, которые приводят к расширению горизонтов научного мировоззрения.

Применительно к обобщенной классификации научных подходов их контекстные определения будут выглядеть следующим образом.

Междисциплинарный подход – это способ расширения научного мировоззрения в направлении обогащения знаний, методологии и языка одной научной дисциплины за счет знаний, методологии и языка другой научной дисциплины, формирующий моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности, уровень которой определяется рамками взаимодействующих дисциплин. Междисциплинарные подходы осуществляют поиск в объекте сходных предметных областей. Наличие сходных предметных областей позволяет использовать методологию одной дисциплины для решения проблем другой дисциплины. Например, выводы о состоянии кровеносной системы биологических объектов делаются на основе давления – физической величины, характеризующей силу, приложенную к единице площади.

Поиск и практически полезное использование знаний сходных предметных областей в разных дисциплинах привели к формированию множества междисциплинарных подходов, реализованных в бинарных дисциплинах: биофизика, геофизика и т.п. Главным идентификационным признаком междисциплинарных подходов является установление подчиненности между взаимодействующими дисциплинами. «Ведущей» является та дисциплина, которая формирует проблематику

и цели междисциплинарного исследования, а также с позиции которой проводится окончательная трактовка результатов междисциплинарного исследования. «Ведомая» дисциплина предоставляет для этого исследования лишь свой методологический аппарат (Мокий, 2009). Так, например, биофизика исследует живое с точки зрения физических процессов, происходящих в нем. Физическая химия объясняет химические явления и устанавливает их закономерности на основе общих принципов физики и т.п.

Мультидисциплинарный подход – это способ расширения научного мировоззрения в направлении *целостного* образа объекта исследования, формирующий моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности, уровень которой определяется рамками существующей научной парадигмы. Мультидисциплинарные подходы позволяют осуществить поиск сочетания не только сходных предметных областей, но и тех из них, которые не имеют сходства, но существенны для исследуемого объекта или решения проблемы. Поэтому в рамках мультидисциплинарных подходов появилась возможность исследовать одно и то же явление методологией разных дисциплинарных и междисциплинарных подходов. Преимущество мультидисциплинарных подходов заключается в том, что результаты дисциплинарных исследований раскрывают различные аспекты объекта или проблемы, которые могут быть изложены и оценены в едином ключе. На этом основании мультидисциплинарные исследования определяются как исследования, проводимые в рамках нескольких дисциплин и преследующие несколько самостоятельных целей, но объединенных единым целевым контекстом (Petts, Owens, Bulkeley, 2008). По своей сути мультидисциплинарные подходы представляют собой метод экспертных оценок или метод экспертных групп. Успешность этих методов гарантируется *консенсусом* мнений глубоко интегрированных ученых, представляющих различные дисциплины. В свою очередь, кон-

сensus обусловлен *компромиссами*, достигаемыми в рамках норм профессиональной и деловой этики. Главными идентификационными признаками мультидисциплинарных подходов являются: наличие целевого контекста исследования, не принадлежащего какой-то одной дисциплине, а также консенсуса и компромиссов, обуславливающих *интерсубъективный* (принимаемый большинством) результат исследования объекта или решения проблемы.

Анализ принципов, которые реализуют в себе комплексные, плюродисциплинарные, полидисциплинарные, кроссдисциплинарные, наддисциплинарные и им подобные подходы, свидетельствует о том, что они тождественны по своей сути мультидисциплинарному подходу.

Трансдисциплинарный подход – это способ расширения научного мировоззрения в направлении *единого* образа объекта исследования, формирующий осознаваемую моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности на основе объективного должностования и обязательности элементов единого мира. Трансдисциплинарные подходы возникли вследствие необходимости исследования объектов и проблем повышенной сложности без их отрыва от окружающей среды. В отсутствие строгих идентификационных признаков трансдисциплинарность зачастую воспринимается не как научный подход, а как *особый тип научных исследований*, который идет через, сквозь границы многих дисциплин, выходя за их пределы, что следует из смысла самой природы приставки «транс» (Князева, 2011).

Призывы двигаться через и сквозь границы многих дисциплин без соответствующей концепции и методологии вызывают справедливый скепсис у приверженцев академических научных дисциплин. Под напором этого скепсиса отдельные виды трансдисциплинарных подходов начали использовать синтез линейных логик, присущих монодисциплинарным подходам. Такие виды транс-

дисциплинарных подходов наглядно проявляются во взаимодействии ученых – носителей мировоззрения научных дисциплин в рамках междисциплинарного и мультидисциплинарного подходов, допускающих *субъективный контекст* в интерпретации дисциплинарных знаний и результатов использования дисциплинарных методов. Именно по этой причине трансдисциплинарность стала отказываться от установления какой-либо общей теоретической структуры. Она начала призывать к большей рефлексивности, открытости для взаимодействия с другими методологиями и практиками и готовности уступить место другим подходам, если они будут более адекватны современным вызовам (Max-Neef, 2005). Такая трансдисциплинарность играет роль «слабой» трансдисциплинарности (по классификации М.А. Мах-Нееф), а ее трансдисциплинарные подходы, по сути, сблизились с мультидисциплинарными. Следуя духу принципов теоретико-методологического плюрализма и эпистемологического анархизма П. Фейерабенда, ст. 7 Хартии Первого всемирного конгресса по трансдисциплинарности (1994) провозгласила, что трансдисциплинарность не составляет ни новой религии, ни новой философии, ни новой метафизики или науки наук (Charter of Transdisciplinarity..., 1994).

Однако Ж. Пиаже и Э. Янч, первыми осознавшие неизбежность появления трансдисциплинарности, представляли ее иначе, как новую область знаний, отличную от междисциплинарности и мультидисциплинарности. Поэтому участники Международного симпозиума по трансдисциплинарности, прошедшего под эгидой ЮНЕСКО в Париже в 1998 г., закрепили необходимость существования в науке именно «сильной» трансдисциплинарности. В резолюции симпозиума сказано, что трансдисциплинарность изначально задумана как метаметодология, поэтому трансдисциплинарной подход принимает в качестве объекта именно разные методики различных дисциплин для того, чтобы *преобразовать* и *превзойти* их (Transdisciplinarity..., 1998). Поэтому отличительной особен-

ностью трансдисциплинарного подхода как «сильной» трансдисциплинарности является его способность разместить дисциплинарные знания о мире, объекте исследования, их предметные области внутри *глобальной системы*, без строгих границ между дисциплинами, а также предложить методологию исследования объекта в рамках такой глобальной системы (Piaget, 1974). В таком качестве «сильная» трансдисциплинарность (по классификации М.А. Мах-Нееф) реализована в системно-трансдисциплинарном подходе.

2. ФИЛОСОФСКИЕ ОСНОВАНИЯ ОБОБЩЕННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ СИСТЕМНЫХ ПОДХОДОВ

2.1. Различия позиций древнегреческой и античной философии в определении понятия «система»

Системный подход в широком смысле представляет собой явное выражение процедур определения объектов как систем и способов их специфического системного исследования (Садовский, 1974). Несмотря на множество определений, большая их часть сводится к тому, что сегодня под системой понимается совокупность определенных дисциплинарных знаний, предметных областей, частей и фрагментов объекта или самих объектов, находящихся в закономерной связи. Роль «закономерной связи» в такой системе способны играть гармония, производственная необходимость, естественные обстоятельства, объективные закономерности, предписанные правила, нормы и т.п.

Истоки системной методологической концепции, провозглашающей существенные признаки системы, такие как единство и целостность, были заложены в научное мировоззрение древнегреческой (Платоном) и античной (Плотином) философией. Эти философы выделились своим принципиально

разным пониманием сути единого и целого как основы познаваемого мира. Различие их мировоззренческих позиций в конечном счете не только обусловило разное понимание системы, но и оказало существенное влияние на содержание одной из трех главных областей системного подхода, обозначенной как *общие философские проблемы системного исследования*.

У Платона мир представляет собой *Целое*. Целое состоит из частей. Части Целого могут иметь самостоятельное значение, собственные цели, задачи и законы развития. Поэтому платоновская система меряется множеством (числом) объединяемых ею частей (Платон, 2006). У Плотина мир представляет собой *Единое*. В едином мире нет частей, но есть фрагменты самого Единого, которые объединены в нем особым (всеобщим) порядком (Плотин, 1995). Такие фрагменты вне Единого самостоятельного значения не имеют. Поэтому познавать Сущее (Единый мир) следует при помощи поиска единства в себе или, по крайней мере, той наукой, которая сама зиждется на едином и единстве, утверждал Плотин. В отсутствии, частей платиновская система представляет собой *порядок*, обуславливающий единство фрагментов/элементов мира и их взаимодействий. Сама же платиновская система меряется *единицами* такого порядка. Эти различия в конечном счете обусловили два основных направления современного системного подхода – соответственно *холистическое* и *единоцентрическое*.

Платоновское понимание системы было развито философом Я. Смэтсом в «принцип целостности» (холизм). В контексте холизма целостность объекта как системы и устойчивость ее развития обусловлены согласованностью взаимодействия всех ее частей или подсистем. Такая согласованность подразумевает поиск и достижение гармонии в отношениях частей. Возможные конфликты в отношениях устраняются путем поиска и достижения *компромиссов*. Широкое распространение в обществе технических и информационных систем способствовало тому, что холистический под-

ход стал основным трендом в междисциплинарных исследованиях в XX в.

Необходимо отметить, что в концепции холизма остается открытым вопрос: *какими должны быть* объективные нормативные значения отношений подсистем в рамках общей системы, чтобы сама такая система поэтапно продвигалась в направлении общей цели? В этой связи справедливо критикуется статус *универсальности* в понимании системы в рамках общей теории систем Л. фон Берталанфи, поскольку в данной постановке игнорируется основная проблема системологии – *раскрытие системообразующего фактора* (Анохин, 1978). Кроме того, изучая подсистемы, научное познание оставляет без внимания их взаимодействие с той большой системой, в которую они входят и которая оказывает определяющее воздействие на всю глобальную систему в целом. Иными словами, чтобы понять целостность или единство (глобальной системы), ее системный анализ непременно должен быть дополнен глубоким системным синтезом. Здесь необходим совершенно новый научный инструментарий (Гвишиани, 2002).

Такой научный инструментарий содержит подход, основанный на философских предпосылках платиновского единогоцентризма и его понимания системы. В концепции единогоцентризма мир представляет собой не совокупность объектов, а единую упорядоченную среду. В такой среде *системой* является *всеобщий порядок*, обуславливающий ее единство. Поэтому с позиции единогоцентрического подхода основой устойчивого развития мира является *безусловное требование* того, чтобы параметры, характеристики, взаимодействия и результаты развития объектов не нарушали единство образованных ими вертикальных и горизонтальных функциональных ансамблей любого уровня действительности. При этом каждый объект должен реализовывать этот порядок не только во внешних взаимодействиях в составе функционального ансамбля, но и во внутренних взаимосвязях собственных элементов-фрагментов (Мокий, Лукьянова, 2015).

Это обстоятельство позволяет осуществить системный синтез дисциплинарных и междисциплинарных знаний посредством методологии сильной трансдисциплинарности, использующей модели *единиц порядка* (трансдисциплинарной системы). Под термином «трансдисциплинарная единица порядка» понимается не единица измерения, как, например, в математике или физике, а логически завершенное устройство и гармоничное сочетание *фрагментов* пространства, *признаков* информации и *периодов* времени в рамках единого мира, в рамках каждого его фрагмента, на каждом уровне действительности (Мокий, Мокий, Никифоров, 2014). Такие методологические приемы позволяют заранее предполагать наличие необходимых элементов и связей в мире, в исследуемом объекте, а также содержание их организующего влияния на объекты и окружающую их среду. Тем самым появляется возможность решить основную проблему системологии – *раскрыть* и *описать* суть системообразующего фактора, а также предложить принцип тотального изоморфизма, необходимого для формирования общей теории систем как академической научной дисциплины.

2.2. Обобщенная классификация системных подходов

Арсенал современных познавательных средств, созданный в основном классической наукой, имеет ярко выраженную аналитическую природу и не пригоден для анализа целостности, иерархичности и организованности, присущих системе. Но системное мышление (а точнее, системное мировоззрение) может быть развито путем *модификации* *наличных познавательных средств* (Садовский, 1974). Логично, что с учетом различия приведенных выше мировоззренческих позиций и интерпретаций понятия «система» такая модификация научных подходов будет состоять из аналогичных, но уже системных подходов в их классификации.

Подходами к познанию мира и исследованию сложных объектов и многофакторных проблем, представленных в традиционном образе системы, в образе некой «глобальной системы» или в образе трансдисциплинарных функциональных ансамблей, являются: системно-дисциплинарные, системно-междисциплинарные, системно-мультидисциплинарные и системно-трансдисциплинарные.

Системно-дисциплинарный подход – это способ корректного выделения и моделирования объекта или проблемы в образе локальной дисциплинарной системы, позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующую системно-дисциплинарную методологию. Системно-дисциплинарные подходы демонстрируют особый способ интеграции дисциплинарных знаний в ходе классического системного исследования, приводящий к позитивным результатам. К процессу такой интеграции допускаются не все существующие знания, а только те, которые специально отбираются исследователем по определенным критериям при моделировании объекта как системы (совокупности определенных дисциплинарных знаний и предметных областей, частей или фрагментов объекта или самих объектов, находящихся в закономерной связи). В этом случае системно-дисциплинарные подходы, по сути, являются *формой восприятия* методов и принципов классического системного исследования, которая используется специалистами конкретных научных дисциплин, работающих в области конкретного научного знания.

Развитие системно-дисциплинарных подходов способствовало появлению в среде многообразного дисциплинарного знания так называемых *эмпирических системных научных дисциплин* (системных теорий – Systemics), например: системная психология, системная биология, системная психиатрия и т.п. Используя системно-дисциплинарный подход, исследователь, с одной стороны, сознательно избавляет образ объекта от характеристик, несущественных для целей конкретного системного исследования. С другой стороны, в такой

модели системы он упорядочивает отношения знаний по конкретным предметным областям объекта. Например, для того чтобы определить общее состояние здоровья человека как биологической системы, достаточно из сотни возможных физиологических анализов получить лишь несколько, относящихся к общему анализу крови. В таком конкретном системном исследовании не принимаются во внимание психофизическое состояние человека и прочих систем организма, возможно приведших к таким показателям анализа крови. Но результаты такого конкретного системного исследования позволяют точнее определить сферы других конкретных системных исследований и обосновать необходимость применения других видов системных подходов.

Системно-междисциплинарный подход – это способ корректного выделения и моделирования объекта или проблемы в образе локальной междисциплинарной системы, позволяющий применить к их исследованию и решению комплементарные системно-дисциплинарные методологии. Системно-междисциплинарные подходы демонстрируют способ интеграции дисциплинарных знаний сходных предметных областей объектов в рамках моделирования их отношений как системы. В результате такой интеграции происходит усложнение логики и методологии системных исследований, обогащение языка системных теорий (эмпирических системных дисциплин). В своей высшей форме системно-междисциплинарные подходы способны формировать так называемые *междисциплинарные системные парадигмы*.

Следует отметить, что системно-дисциплинарные и системно-междисциплинарные подходы в меньшей степени зависят от картины мира в ее общенаучном смысле. Ее место занимает так называемая локальная или частнонаучная картина мира, объекта и предмета исследования. Например, «частнонаучная картина мира» в *неоклассической* экономической парадигме представлена совокупностью взаимодействующих агентов (физических или юридических лиц). Согласно «картине мира»,

на которую опирается *институциональная* экономическая парадигма, агенты действуют в экономическом пространстве, наполненном разнообразными институтами – формальными и неформальными правилами, соглашениями, общепринятыми традициями, нормами и т.п. «Картина мира» в *эволюционной* экономической парадигме усложняется за счет рассмотрения популяции агентов и институтов в многопериодном ракурсе. «Картина мира» *системной* экономической парадигмы фокусирует внимание на экономическую систему, которая включает в качестве главных объектов исследования проекты, процессы, а также объекты, не имеющие традиционной организационной формы фирмы или некоммерческой организации. Исследовательский аппарат системной экономической парадигмы должен быть пригоден как для единообразного описания организаций, сред, процессов и проектов, так и для анализа особенностей их взаимодействия в экономике (Клейнер, 2016).

Системно-дисциплинарные и системно-междисциплинарные подходы в большей степени зависят от эмпирического описания процедур системного исследования, от способов моделирования объекта и его предметных областей в образе системы, подкрепленных их строгим математическим выражением. При этом принцип упрощения образа объекта и его предметных областей при его системном моделировании переносится и на формирование локальных (частнонаучных) картин мира. Поэтому упрощение картины мира, субъективное избавление ее от некоторых характеристик, несущественных для целей конкретного системного исследования, может привести к тому, что неучтенными могут оказаться объекты или их характеристики, которые в определенных условиях начнут играть роль определяющих факторов развития мира, объекта как системы.

Устранить это обстоятельство позволяют следующие два подхода обобщенной классификации системных подходов: системно-мультидисциплинарный и системно-трансдисциплинарный. Отличительная особен-

ность этих подходов состоит в том, что они в меньшей степени зависят от эмпирического описания процедур системного исследования. Они в большей степени зависят от существующих общеполитических решений, от образа естественнонаучной картины мира, влияющих на содержание онтологических и гносеологических аспектов исследования систем, оценку перспектив и основных направлений развития системных исследований (Садовский, 1974). В этом случае важными для развития этих видов системного подхода являются эвристические, систематизирующие и мировоззренческие функции картины мира, которые сами имеют системную организацию. Важными являются представления о пространстве и времени как философских категориях, имеющих непосредственное отношение к фундаментальным объектам (мир, Вселенная), а также определение понятия «истина» в субъективном (*относительная истина*) и объективном (*абсолютная истина*) контексте, обуславливающих соответственно целостность или единство объекта как системы.

Системно-мультидисциплинарный подход – это способ корректного выделения и моделирования сложного объекта или сложной многофакторной проблемы в образе *целостной мультидисциплинарной системы*, позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующий комплекс системно-дисциплинарных методологий. Формирование целостности объекта предполагает нахождение порядка сочетания и согласованности сходных и несходных предметных областей. При этом сами предметные области играют роль элементов «платоновской системы». Это обстоятельство задает вектор поиска *относительной* (интерсубъективной) истины, уменьшая область возможных компромиссов и консенсусов. Так, например, сегодня предпринимаются попытки устранить недостатки экономической науки путем вовлечения в системную экономическую парадигму новых объектов и предметов исследования (увеличивая тем самым численность частей *целостной мультидисциплинарной системы*). При этом

недостаточно внимания уделяется очевидному факту, что основной недостаток современной методологии развития экономической науки заключается в том, что она не отражает закономерностей развития мира, закономерностей развития природы и общества. В результате современная экономическая теория приспособилась к реальной жизни и стала ее толковать в манере субъективистского мироощущения. Все это говорит о том, что экономическая теория должна иметь системное, научно обоснованное содержание, искать пути своего генетического оздоровления и развития в системе *более общего уровня* (Зарнадзе, 2016).

Отсутствие или непринятие во внимание объективного системообразующего фактора, имеющего непосредственное отношение к такой системе «общего уровня», наделяет системно-мультидисциплинарный подход *парадоксами* системных исследований. Суть парадоксов системных исследований демонстрирует следующее утверждение: *для того чтобы корректно выделить самоорганизующуюся систему, мы должны знать условия и причины самоорганизации; для того же, чтобы понять эти условия и причины, мы должны выделить самоорганизующуюся систему как необходимый момент их теоретического изучения* (Садовский, 1974).

Возможно, при построении, исследовании и управлении техническими системами, сложными системами «человек–машина» можно пренебречь неопределенностью, которую приносят парадоксы системных исследований. В этом случае системные исследования и их результаты могут находиться в сфере *относительной* (интерсубъективной) истины. Однако когда речь идет о системном исследовании геологических, социальных, экологических и экономических процессов, то их результаты должны максимально исключать любые парадоксы и неопределенности. Иными словами, в этом случае системные исследования и их результаты должны находиться в сфере *абсолютной* истины.

Системно-трансдисциплинарный подход – это способ корректного выделения и мо-

делирования сложного объекта или сложной многофакторной проблемы в образе *единой трансдисциплинарной системы*, позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующую трансдисциплинарную методологию. Статус единого объекта свидетельствует о необходимости интеграции (*директивного размещения*) знаний, сходных и несходных предметных областей объекта или сложной многофакторной проблемы в соответствии со структурой и принципами, заранее определенными всеобщим порядком (*трансдисциплинарной системой*). Порядок, обуславливающий единство, не *выявляется* в ходе системного исследования и не *формируется* субъективно, как это делается в системно-мультидисциплинарных подходах. Он *постулируется* посредством моделей трансдисциплинарной единицы порядка. Благодаря этим моделям исследователь уже не только оперирует имеющимися знаниями сходных и несходных предметных областей, их взаимодействием, а изначально определяет их необходимое число и виды, а также характер и последствия такого взаимодействия. В этом случае появляется возможность обосновать параметры системообразующего фактора глобальной системы, его объективные нормативные значения, а также определить вектор поиска решений в контексте законов коэволюции – совместного направленного развития фрагментов любого сложного объекта на любом уровне действительности.

Тем самым образ трансдисциплинарной системы способен играть роль универсального образа системы. Внутри этой системы дисциплинарные знания о мире, объекте исследования, сходные и несходные предметные области, а также функциональные ансамбли объектов располагаются без строгих границ между дисциплинами, но в соответствии с объективной истиной – того, как должно быть, чтобы существовали единый мир, единые объекты, единство их многообразных отношений. В таком качестве системно-трансдисциплинарный подход играет роль научной дисциплины (метанауки), предоставляющей

возможность свести знания человечества во всеобъемлющую, согласованную науку, основанную на едином комплексе понятий и метаязыке (Мокий, Лукьянова, 2016).

Признание таких результатов научного познания позволит своевременно, с помощью прежде всего системных подходов и в рамках общественных институтов сформировать «дорожную карту» устойчивого развития, обосновать содержание, последовательность и продолжительность ее этапов. Немаловажным является технико-технологическое сопровождение такого развития, разработанного с помощью подходов, составляющих основу предлагаемой классификации. В этой связи можно прогнозировать расцвет технологий, эксплуатирующих в своей основе физическую природу системообразующего фактора. Эти обстоятельства станут условием перехода общества к научно обоснованному управлению глобальным социально-экономическим процессом, адаптированным к индивидуальным местным контекстам и потребностям развития, а также к приоритетам в разных странах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на то что современная наука находится во фрагментированном состоянии, она обладает необходимыми подходами к решению сложных многофакторных проблем природы и общества. К таким проблемам относится управление процессом устойчивого социально-экономического развития. Однако чем сложнее проблема, тем строже требования к теоретико-методологическому содержанию научного подхода и к уровню осознаваемой моральной ответственности специалистов за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности. Эти требования и уровни ответственности удалось ранжировать посредством классификации научных подходов (см. таблицу). Одним из главных аспектов

Таблица

Общая классификация классических и соответствующих им системных подходов в науке

№ п/п	Обобщенная классификация классических подходов	Обобщенная классификация системных подходов
1	<i>Дисциплинарный подход</i> – это способ становления научного мировоззрения в рамках локальной картины мира, методологии и адекватного по своим объяснительным возможностям языка, формирующего основы осознаваемой моральной ответственности за результаты и последствия теоретического исследования и профессиональной деятельности	<i>Системно-дисциплинарный подход</i> – это способ корректного выделения и моделирования объекта или проблемы в образе локальной дисциплинарной системы, позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующую системно-дисциплинарную методологию
2	<i>Междисциплинарный подход</i> – это способ расширения научного мировоззрения в направлении обогащения знаний, методологии и языка одной научной дисциплины за счет знаний, методологии и языка другой научной дисциплины, формирующий моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности, уровень которой определяется рамками взаимодействующих дисциплин	<i>Системно-междисциплинарный подход</i> – это способ корректного выделения и моделирования объекта или проблемы в образе <i>локальной междисциплинарной системы</i> , позволяющий применить к их исследованию и решению комплементарные системно-дисциплинарные методологии
3	<i>Мультидисциплинарный подход</i> – это способ расширения научного мировоззрения в направлении <i>целостного</i> образа объекта исследования, формирующий моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности, уровень которой определяется рамками существующей научной парадигмы	<i>Системно-мультидисциплинарный подход</i> – это способ корректного выделения и моделирования сложного объекта или сложной многофакторной проблемы в образе <i>целостной мультидисциплинарной системы</i> , позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующий комплекс системно-дисциплинарных методологий
4	<i>Трансдисциплинарный подход</i> – это способ расширения научного мировоззрения в направлении <i>единого</i> образа объекта исследования, формирующий осознаваемую моральную ответственность за результаты и последствия теоретических исследований и профессиональной деятельности на основе объективного должностования и обязательности элементов единого мира	<i>Системно-трансдисциплинарный подход</i> – это способ корректного выделения и моделирования сложного объекта или сложной многофакторной проблемы в образе <i>единой трансдисциплинарной системы</i> , позволяющий применить к их исследованию и решению соответствующую трансдисциплинарную методологию

моральной ответственности специалистов является признание ими необходимости использовать определенные научные подходы на определенных этапах решения сложной многофакторной проблемы, последовательно осуществляя весь спектр междисциплинарных взаимодействий.

Благодаря успехам в сфере образования численность людей на Земле, обладающих научным мировоззрением, достигла такого уровня, который позволил сформировать в обществе осознаваемую необходимость перехода к научно обоснованному управлению глобальными процессами устойчивого социально-экономического развития на всех его

уровнях: от семьи до Организации Объединенных Наций. В таких условиях междисциплинарные взаимодействия, а также подходы, посредством которых они осуществляются, приобретают первостепенное значение. Широкое распространение таких подходов и их системных аналогов будет способствовать массовому процессу расширения горизонтов научного мировоззрения, а следовательно, и повышению уровня моральной ответственности людей за осуществление и последствия своей деятельности. В результате в научном сообществе будет неизбежно формироваться мнение, что управление глобальными процессами социально-экономического развития

возможно лишь в условиях *объективной* истины – того, как *должно быть*, чтобы существовал единый мир в его многообразных отношениях.

Список литературы

- Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы: Избр. тр. / отв. ред. Ф.В. Константинов, Б.Ф. Ломов, В.Б. Швырков. М.: Наука, 1978.
- Гвишиани Д.М. Пределы роста – первый доклад Римскому клубу / Институт истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН, 2002 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ihts.ru/~biosphere/Mag_2/gvishiani.htm#_Toc10288479 (дата обращения: 20.12.2016).
- Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году. Резюме. ЮНЕСКО, 2015 [Электронный ресурс]. URL: https://en.unesco.org/unesco_science_report (дата обращения: 03.12.2016).
- Зарнадзе А.А. О единстве, целостности и институциональности системы управления: Институциональная экономика и современное управление / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Изд. дом ГУУ, 2016.
- Клейнер Г.Б. Эволюция ведущих парадигм современной экономической науки: Институциональная экономика и современное управление. М.: Изд. дом ГУУ, 2016.
- Князева Е.Н. Трансдисциплинарные стратегии исследования // Вестник ТГПУ. 2011. № 10 (112). С. 193–201.
- Мокий В.С. Основы трансдисциплинарности. Нальчик: Республиканский полиграфкомбинат им. Революции 1905 г., 2009.
- Мокий В.С., Лукьянова Т.А. От философии науки – к императивам устойчивого развития // *Universum: Общественные науки: электрон. науч. журн.* 2015. № 10 (19) [Электронный ресурс]. URL: <http://7universum.com/ru/social/archive/item/2679> (дата обращения: 20.12.2016).
- Мокий В.С., Лукьянова Т.А. От дисциплинарности к трансдисциплинарности в понятиях и определениях // *Universum: Общественные науки: электрон. науч. журн.* 2016. № 7 (25) [Электронный ресурс]. URL: <http://7universum.com/ru/social/archive/item/3435> (дата обращения: 28.10.2016).
- Мокий М.С., Мокий В.С., Никифоров А.Л. Методология научных исследований: учеб. для магистров. М.: Юрайт, 2014.
- Платон. Парменид, Кратил и другие диалоги. М.: Наука, 2014.
- Плотин. Эннеады. Киев: УЦИММ-ПРЕСС, 1995.
- Порус В.Н. Системный смысл понятия «научная рациональность»: Рациональность как предмет философского исследования / ред. Б.И. Пружинин, В.С. Швырев. М.: Ин-т философии РАН, 1995.
- Пястолов С.М. Генезис и перспективы трансдисциплинарности // *TERRA ECONOMICUS*. 2016. Т. 14. № 2.
- Садовский В.Н. Основания общей теории систем. М.: Наука, 1974.
- Черникова И.В. Философия и история науки: учеб. пособие / 2-е изд., испр. и доп. Томск: НТЛ, 2011.
- Charter of Ttransdisciplinarity, adopted at the First World Congress of Trandisciplinarity, Convento da Arrábida, Portugal, November 2–6, 1994 [Electronic resource]. URL: <http://ciret-transdisciplinarity.org/chart.php#ru> (access date: 03.12.2016).
- Max-Neef M.A. Foundations of transdisciplinarity // *Eco-logical Economics*. 2005. № 53. P. 5–16.
- Medium -Term Strategy (2014–2021). Doc. 37 C/4. UNESCO, 2014 [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002278/227860e.pdf> (access date: 10.09.2016).
- Petts J., Owens S., Bulkeley H. Crossing boundaries: Interdisciplinarity in the context of urban environments // *Geoforum*. 2008. № 39 (2). P. 593–601.
- Piaget J. L'épistémologie des relations interdisciplinaires // *Internationales Jahrbuch für interdisziplinäre Forschung*. 1974. Vol. 1. P. 154–172.
- Preliminary proposals by the Director – General concerning the draft Medium-Term Strategy (37 C/4) and draft Programme and Budget (37 C/5). Doc. 190 EX/19. UNESCO, 2012 [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/>

images/0021/002175/217551e.pdf (access date: 10.09.2016).

Transdisciplinarity. Stimulating Synergies, Integrating Knowledge. UNESCO, Division of Philosophy and Ethics. 1998 [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0011/001146/114694eo.pdf> (access date: 03.12.2016).

Рукопись поступила в редакцию: 30.03.2017 г.

INTERDISCIPLINARY COLLABORATION IN CONTEMPORARY SCIENCE: APPROACHES AND PERSPECTIVES

V.S. Mokiy, T.A. Lukyanova

Mokiy Vladimir S. – Institute of Transdisciplinary Technologies, Nalchik, Russia, vmokiy@yandex.ru

Lukyanova Tatyana A. – Institute of Transdisciplinary Technologies, Nalchik, Russia, luktania@mail.ru

The authors explain a natural connection between diverse principles of academic approaches and their system analogs. The authors suggest usage of general classification of scientific approaches different by identification features, functional peculiarities and optimal scopes of application, but relative due to the found connection. General classification forms a basis for clarification of meaning of academic and system approaches and consciously use of right terms within one semantic field of scientific cognition. Ordering of scientific approaches within such a classification allows rationalizing a wide variety of interdisciplinary collaborative works in contemporary science. Special attention is given to the classification of systematic approaches. As a classification criterion, worldview and interpretation of the concept “system” that underlie in the basis of the appropriate approach are used. The assumption is justified that certain types of systematic approaches have different dependence on the decisions of general philosophical problems of system research. It is shown that the emergence of systems thinking paradoxes is peculiar only to those types of systems

approaches which are organically linked with the object of research with its knowledge as a certain *integrity* (generalized subjective characteristics of the research object which has a complex internal structure) and the *whole* (generalized object identification attribute). For systematic approaches, which connect the object of research with its knowledge as a *one* (objective start of any systematic set), paradoxes of systems thinking are replaced by the imperatives and maxims manifested not only in the structure of the system of disciplinary knowledge, but also in the nature of external and internal interactions of the object as a fragment of One orderly medium.

Keywords: interdisciplinary collaboration, interdisciplinarity, multidisciplinary, transdisciplinarity, systemic approach, systemic ideology.

JEL: A12, B49, F63.

References

- Anokhin P.K. (1978). Philosophical aspects of the theory of a functional system. Ed. by F.V. Konstantinov, B.F. Lomov, V.B. Shvyrvkov. Moscow, Nauka (in Russian).
- Charter of Transdisciplinarity, adopted at the First World Congress of Transdisciplinarity (1994). Convento da Arrábida, Portugal, November 2–6 [Electronic resource]. URL: <http://ciret-transdisciplinarity.org/chart.php#ru> (access date: 03.12.2016).
- Chernikova I.V. (2011). Philosophy and history of science: A textbook. Tomsk, HTL (in Russian).
- Gvishiani D.M. (2002). Limits of growth – the first report to the Club of Rome. Institut istorii estestvoznaniya i tekhniki im. S.I. Vavilova RAN (in Russian) [Electronic resource]. URL: http://www.ihst.ru/~biosphere/Mag_2/gvishiani.htm#_Toc10288479 (access date: 20.12.2016).
- Kleyner G.B. (2016). Evolution of the leading paradigms of modern economic science: Institutional economics and modern management. Moscow, Izdatel'skiy dom GUU (in Russian).
- Knyazeva E.N. (2011). Transdisciplinary research strategies. *Tomsk state pedagogical university bulletin*, no. 10 (112), pp. 193–201 (in Russian).
- Max-Neef M.A. (2005). Foundations of transdisciplinarity. *Ecological Economics*, no. 53, pp. 5–16 (in Russian).

- Medium-Term Strategy (2014–2021). (2014). Doc. 37 C/4. UNESCO [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0022/002278/227860e.pdf> (access date: 10.09.2016).
- Mokiy M.S., Mokiy V.S., Nikiforov A.L. (2014). The methodology of scientific research: A textbook for masters. Moscow, Yurayt (in Russian).
- Mokiy V.S. (2009). Basics of transdisciplinarity. Nal'chik, GP KBR Respublikanskiy poligrafkombinat im. Revolyutsii 1905 g. (in Russian).
- Mokiy V.S., Lukyanova T.A. (2015). From the philosophy of science – to the imperatives of sustainable development. *UNIVERSUM: Social Science*, no. 10 (19) (in Russian) [Electronic resource]. URL: <http://7universum.com/ru/social/archive/item/2679> (access date: 20.12.2016).
- Mokiy V.S., Lukyanova T.A. (2016). From disciplinarity to transdisciplinarity in concepts and definitions. *UNIVERSUM: Social Science*, no. 7 (25) (in Russian) [Electronic resource]. URL: <http://7universum.com/ru/social/archive/item/3435> (access date: 28.10.2016).
- Petts J., Owens S., Bulkeley H. (2008). Crossing boundaries: Interdisciplinarity in the context of urban environments. *Geoforum*, no. 39 (2), pp. 593–601.
- Piaget J. (1974). L'épistémologie des relations interdisciplinaires. *Internationales Jahrbuch für interdisziplinäre Forschung*, vol. 1, pp. 154–172.
- Plato (2014). *Parmenides, Cratylus and other dialogues*. Moscow, Nauka (in Russian).
- Plotinus (1995). *Enneads*. Kiev, UTsIMM-PRESS (in Russian).
- Porus V.N. (1995). System sense of the concept of “scientific rationality”: Rationality as an object of philosophical research. Ed. by B.I. Pruzhinin, V.S. Shvyrev. Moscow, Institut filosofii RAN (in Russian).
- Preliminary proposals by the Director – General concerning the draft Medium-Term Strategy (37 C/4) and draft Programme and Budget (37 C/5). (2012). Doc. 190 EX/19. UNESCO [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002175/217551e.pdf> (access date: 10.09.2016).
- Pyastolov S.M. (2016). Genesis and perspectives of transdisciplinarity. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 14, no. 2 (in Russian).
- Sadovskiy V.N. (1974). *Foundations of the general theory of systems*. Moscow, Nauka (in Russian).
- Transdisciplinarity. (1998). *Stimulating Synergies, Integrating Knowledge*. UNESCO, Division of Philosophy and Ethics [Electronic resource]. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0011/001146/114694eo.pdf> (access date: 03.12.2016).
- UNESCO Report on Science: Towards 2030. (2015). [Doklad YuNESKO po nauke: na puti k 2030 godu]. Summary. UNESCO (in Russian) [Electronic resource]. URL: https://en.unesco.org/unesco_science_report (access date: 03.12.2016).
- Zarnadze A.A. (2016). On the unity, integrity and institutionality of the management system: Institutional economics and modern management. Ed. by G.B. Kleynera. Moscow, Izdatel'skiy dom GUU (in Russian).

Manuscript Received 30.03.2017

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА:
ВЫЗОВЫ И СЦЕНАРИИ
ВОЛАТИЛЬНОГО БУДУЩЕГО¹

Я.М. Миркин, И.В. Добашина

Раскрыта модель российской экономики и финансовой системы как исходной точки для сценарного прогноза и разработки макроэкономических стратегий на горизонте 2017–2025 гг. Дан анализ основных черт этой модели как «латиноамериканской»: огосударствление, сверхконцентрация собственности, сырьевая экономика, зависимость от мировых цен на сырье, избыточные административные издержки, тяжелые налоги, очень высокая волатильность и риски, максимальная офшоризация, дефицит прямых иностранных инвестиций, слабое финансовое развитие, деформации в кредите, проценте и валютном курсе рубля, спекулятивные финансовые рынки, зависящие от кэрри-трейдеров. Сделан анализ текущей экономической и финансовой политики, ограничивающей рост и технологическую модернизацию. Объяснены факторы, стабилизовавшие экономику в 2014–2017 гг. Дан прогноз изменения экономической ситуации в России, макроэкономической и финансовой политики в 2017–2019 гг. в зависимости от изменения мировых цен на нефть и другое сырье (пять вероятностных сценариев). Раскрыты внешние и внутренние риски макроуровня в ближайшие 10–15 лет. Представлено четыре вероятностных сценария эконо-

© Миркин Я.М., Добашина И.В., 2017 г.

Яков Моисеевич Миркин – д.э.н., профессор, зав. отделом международных рынков капиталов ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН, Москва, yakov.mirkin@gmail.com

Ирина Викторовна Добашина – к.э.н., доцент, Финансовый университет при правительстве РФ, Москва, irina421@gmail.com

¹ Статья подготовлена по результатам доклада, сделанного на пленарном заседании Восемнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», 11–12 апреля 2017 г.

мического будущего на период до 2025 г.: «Цунами», «Замороженная экономика», «Управляемый холод», «Новый курс». Детально раскрыта формула политики «Нового курса», направленного на создание условий в России для сверхбыстрого экономического роста, ускоренной технологической модернизации, повышения качества и продолжительности жизни. Представлены ключевые идеи кредитной, денежной, валютной, налоговой, бюджетной, ценовой, регулятивной и инвестиционной политики, а также политики в области структурных реформ и развития регионов. Приведены КРП «Нового курса», объяснены основные теоретические идеи («рациональный либерализм»), лежащие в его основе.

Ключевые слова: экономический рост, финансовая политика, макросценарии, государство развития (developmental state), новый курс, рациональный либерализм, стратегия.

JEL: F43, O10, O20.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ И ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Какую модель экономики за четверть века создали в России? Экономику латиноамериканского типа, сверхконцентрация собственности (все – в контрольных пакетах, небольшое число акций в свободном обращении; 300–400 публичных эмитентов) и огосударствление (в банках – примерно 60%, в реальном секторе – 60–65%). Экономика вертикалей, олигополий, ресурсы сверхконцентрированы в Москве, малый и средний бизнес подавлен (его доля в России – 20–25%, при 50–60% в развитых странах). Доля теневого сектора, по оценке Всемирного банка, выше 40%. Низкая роль венчурного капитала, нет органичной среды для инноваций. Результат – уникального масштаба офшоризация экономики, в которой примерно 70–80% прямых иностранных инвестиций в офшоры и из офшоров. Страна – как цех, операционная структура, из которой выводятся прибыли, активы, ликвидность, потому что риски, налоги и издержки зашкаливают.

Сверхвысокие административные издержки. Объемы Уголовного кодекса РФ и Ко-

декса РФ об административных нарушениях со дня их рождения выросли в два с лишним раза. Как только повсеместно появились информационные системы, дающие возможность обработки больших массивов данных, немедленно начался быстрый рост объема отчетности, регистрации, контроля, надзора, подмены измерениями и формой сущностей в деятельности. За год выпускается в 3 раза больше федеральных нормативных актов, чем 15 лет назад. В 2016 г. – более 10 тыс. указов, законов, распоряжений, приказов, постановлений и т.п. На уровне субъектов РФ по одной только Москве в 2016 г. было выпущено 4,9 тыс. указов.

Экономика и ее финансовый сектор сверхволатильны. Они функционально зависят от мировых цен на сырье, курса доллара к евро (двух мировых резервных валют), а в части финансовой устойчивости – от потоков горячих денег нерезидентов. Нет ничего более изменчивого, чем эти ключевые переменные в глобальных финансах.

Стремительно милитаризирующаяся экономика имеет все снования попасть в ту же ловушку, что и в 1980-е гг., и стать «стальной машиной» с ограничениями в гражданском потреблении.

И все-таки Россия – большая индустриальная экономика. В 2013 г. она составляла 2,8% глобального ВВП, в 2016 г. – уже только 1,8%. Одновременно с этим произошла «деиндустриализация» страны. Промышленное производство в 2016 г. в России составило 89% уровня 1991 г. В США – наоборот, оно увеличилось на 60%. Мы превратились в задний, ресурсный двор ЕС и Китая, в «экономику сырья против бус», а точнее, «сырья против поставок оборудования, технологий, инструмента и шмоток». Зависимость от импорта средств производства сегодня составляет 70–90% (в 2014 г. – 75–95%)².

С одной стороны, великая сырьевая держава. Россия занимает 2–3-е места в мире по производству нефти; алмазов – 1-е место; при-

² Минпромторг, данные за 2014 г. (приказы об импортозамещении начала 2015 г.).

родного газа – 2-е место; ячменя – 1-е место; алюминия – 2-е место; титана – 2-е место; золота – 3-е место; платины – 2-е место; серебра – 4-е место; урана – 6-е место; стали – 5-е место; пшеницы – 4-е место; ржи – 2-е место; лесоматериалов – 6-е место; меди – 7-е место; цинка – 11-е место. Россия занимает 2-е место по экспорту вооружений. Россия – один из крупнейших производителей минеральных удобрений. Крупнейший экспортер пшеницы на мировые рынки. С военной точки зрения, по-прежнему сверхдержава, с избытком обладающая стратегическим ядерным вооружением.

С другой стороны, мы утратили «экономику средств производства». В 1990 г. Россия производила 74,2 тыс. металлорежущих станков, в 2016 г. – 3,9 тыс. шт. (в 2015 г. 2,9 тыс. шт.), т.е. чуть больше 300 металлорежущих станков в месяц, или несколько процентов от их выбытия. Добыча нефти в 1990 г. составляла 516 млн т, в 2016 г. – столько же (2015 г. – 502 млн т); однако – меньше газа, угля, чугуна, стали, цемента, стальных труб в сравнении с 1990 г.³

Транспорт: Россия выпускает 17–18 троллейбусов и 7–8 трамваев в месяц – большое достижение 2016 г. Сметесь? А это в 4–5 раз больше, чем в 2015 г.

Товары для населения: по данным Росстата в России производится (2015–2016 гг.) один пылесос на 3500 семей в расчете на год, одна микроволновка – на 160 семей, одна соковыжималка – на 980 семей, одна кофемолка – на 1500 семей в расчете на год, одна электромясорубка – на 100 семей, один пиджак – на 70 мужчин (мальчиков), одна рубашка – на 20 и одно пальто (полупальто) на 500 мужчин, одна юбка в год – на 25 женщин (и девочек старше 4 лет), одна пара женских брюк – на 15 женщин, одна пара женских шорт – на 160, одно пальто (полупальто) на 65 женщин.

В России так и не создали «экономики инноваций», персональные компьютеры производятся в размере одной штуки на 500 человек в год.

³ Здесь и далее: Росстат. База данных о производстве продукции в натуральном выражении ЕМИСС.

Инфраструктура: доля дорог, не отвечающих нормативным требованиям, по России – 62%, местных дорог – 45%. Здания в неудовлетворительном состоянии по России – в здравоохранении – 48, музеев – 40, школ – 10–15, театров – 39%. Доля уличной водопроводной сети, нуждающейся в замене, по России достигает 44,4%, доля такой же уличной канализации – 4–3,6% (Росстат, 2015).

За всем этим огромный дефицит в инвестициях на модернизацию экономики. По оценке Всемирного банка, только нужна в инвестициях в инфраструктуру – 1 трлн долл.⁴

ДЕМОГРАФИЯ И РОСТ

Российская демография – «мина» для экономического роста. Ожидаемая продолжительность жизни в 72 года, а это 100–104-е места в мире (ВОЗ, 2015–2016). Прогноз Росстата по численности населения на 2035 г. – 147,1 млн человек (146,8 млн человек в 2017 г.). Это «мертвая» зона при (пока) отсутствии стимулов для массовой возвратной миграции «лучших мозгов», наиболее квалифицированных кадров назад в Россию (неблагоприятный баланс выгод, издержек и рисков).

СОБСТВЕННОСТЬ

В среднем бизнесе 70–80% компаний имеет трех крупнейших собственников, в абсолютном большинстве случаев один из них обладает контролем над компанией (больше 50% капитала)⁵. В крупном и среднем бизнесе

⁴ Российская Федерация. Пути достижения всеобъемлющего экономического роста. Всемирный банк, декабрь 2016 г.

⁵ Исследование, проведенное ИК «Еврофинансы» в 2011–2012 гг. (на базе данных аналитической системы «Спарк»).

часть собственности «отдана на кормление», «на откуп» или в «квазисобственность» менеджеров, по сути создавая отношения неофеодализма и приватизации государства. В мелком бизнесе собственность еще более концентрирована. «Кусковая» собственность в экономике вертикалей, из этого следуют высокие транзакционные издержки, в будущем – неизбежны масштабные переделы собственности. Огосударствление, неофеодализм, избыточный контроль в капиталах – все это неизбежно рождает пренебрежение интересами и правами собственников, попытки отъема активов, в том числе со стороны государства (примеры – реструктурирование контроля в крупных корпорациях, программа реновации жилья и пр.).

В то же время за четверть века возникла массовая собственность как основа будущего. 78,8 млн человек являются прямыми собственниками жилья, 41 млн – земельных участков, 9,8 млн – нежилых зданий и помещений (Росреестр). Больше 30 млн квартир приватизировано (Росстат). На Московской бирже зарегистрировано почти 200 тыс. живых розничных счетов. Циркулируют акции, облигации, деривативы (МБ, март 2017). В России действует более 20 тыс. акционерных обществ и 60 тыс. обществ с ограниченной ответственностью (2013). Более 10% акционерного капитала Газпрома – у населения, в собственности у 300–400 тыс. человек (по данным «Газпрома»). Почти 200 тыс. физических лиц являются акционерами Сберегательного банка (по данным Сбербанка). Не менее миллиона человек в России – реальные собственники действующего бизнеса, они или работают в нем, или просто «сочувствуют», но жестко следят за тем, как он работает. Добавим еще более 150 тыс. индивидуальных (фермерских) хозяйств и 3,6 млн индивидуальных предпринимателей (2017, ФНС). Все это – огромная сила, никакая партия не сравнится по численности с великой армией личных собственников.

ИНСТИТУТЫ

Модель «экономики поручений». Отчасти проектное управление, КРІ заданы формой целевых программ (федеральных, региональных). Но в целом преобладание государственного управления по поручениям (исполнение не выше 50% даже на самых высоких уровнях государственного управления). Поток решений – как реакции на поручения. Перепроизводство неисполняемых стратегий (по оценке, достигается не больше 20–30% объявленных целей).

Качество институтов – от среднего до низкого. Рейтинг Doing Business – 40-е место в мире (2017 г.) (Всемирный банк). Индекс восприятия коррупции – на 134-м месте (2016 г.) (Transparency International). Примерно 60% собственников и директоров средних и малых предприятий считают, что ведение бизнеса в России не является безопасным⁶: 19% респондентов считают, что уголовное преследование используется как инструмент передела собственности. Еще 44% заявляют, что это случается периодически. До 80% уголовных дел, возбужденных правоохранительными органами по экономическим статьям, не доходят до суда (проводятся обыски, допросы сотрудников предприятий, партнеров, изымаются документы и др.)⁷. 32% собственников и высших менеджеров считают, что в результате уголовного преследования их бизнес будет

⁶ Здесь и дальше – Опрос: мнение собственников и руководителей высшего звена средних и малых компаний об административной среде в Российской Федерации. Выполнено по заказу Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей с 21 по 31 марта 2016 г.

⁷ Реформа уголовного экономического законодательства. Приложение к Среднесрочной программе социально-экономического развития России до 2025 г. «Стратегия роста» (программа разработана в рамках поручения Президента РФ от 14 июля 2016 г. № Пр-1347). Приложение № 14 из 19.

полностью разрушен, 46% – частично разрушен, 5% уйдут в тень.

Сочетание жесткого административного подхода с кронизмом⁸ (государственный сектор, крупнейшие корпорации под контролем государства и «либеральный» (финансовый) сектор) формально воспроизводит практику развитых экономик с эффектом «одежды, сшитой не по размеру» (деформации, подверженность внешним шокам, кризисы, избыточное финансовое регулирование).

Сверхдорогое государство: его избыточное конечное потребление составляет более 19% ВВП, а это выше, чем в США, Китае и других быстрорастущих азиатских экономиках.

ЗРЕЛОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Развивающаяся экономика среднего уровня зрелости, занимающая по ключевым позициям 40–60-е места в мире. По индексу человеческого развития – на 49-м месте (2016, UNDP), по индексу глобальной конкурентоспособности – на 43-м месте (Всемирный экономический форум), по индексу глобальной инновационности – на 43-м месте (2016, WIPO, INSEAD, Cornell University).

МОДЕЛЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Перед нами из года в год один и тот же коллективный человек. Он таков, какой он есть столетия – по характеру и сущности. Полити-

⁸ Кронизм – фаворитизм по отношению к давним друзьям, особенно при назначении их на административные должности, вне зависимости от их профессиональной пригодности. Таким образом, кронизм противоречит принципу меритократии. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1533690>.

ческая система, собственность, модель экономики, структура финансов – плоть от его плоти. Быть субординированным, прилепиться для защиты к чему-то большому (государство, корпорация) и не верить, что это большое тебя защитит, поэтому и вести себя как «волчонок» в лесу (переменчивость, отчаянность, агрессивность). Низкий уровень принятия рисков и инноваций, низкая мобильность.

В экономике и финансах действует модель, близкая к континентальной (со всеми отклонениями, характерными для развивающихся рынков) в отличие от англосаксонской модели (ее безуспешно пытаются привить с начала 1990-х гг.). Для бизнеса – собственность у немногих с преобладанием контрольных пакетов, с преимущественно долговой системой финансирования (через банки) и преобладающей долей государства как экономического агента. В финансах – подавленная (в сравнении с банками и кредитами) роль открытых финансовых рынков, прежде всего акций и деривативов. Невозможность американской модели венчурного финансирования – вместо этого активное участие государства (через его же финансовые институты) в инновациях.

МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА: ОТ ЧЕГО ИДЕМ?

За четверть века создана мелкая финансовая система, не адекватная размерам реальной экономики. Доля России в глобальных финансовых активах никогда не превышала 1,8% (McKinsey Global Institute), сегодня, по нашей оценке, с учетом девальвации рубля и «финансового замораживания» 2014–2017 гг. она не выше 0,5–0,6%. Насыщенность экономики деньгами и кредитами – около 50% ВВП, 60–70-е место в мире; у Китая – в 4 раза выше, азиатских стран «экономического чуда» – в 2–3 раза, развитых стран – в 1,5–2,5 раза. Двухзначный процент по кредитам – один из самых высоких в мире. Десятки тысяч проектов, тысячи про-

мысленников не могут получить деньги. Все могут создать, произвести, а дешевых денег нет. Вместо потока прямых иностранных инвестиций – спекулятивный кэрри-трейд⁹. Российские города, малые поселения отчаянно нуждаются в модернизации и задыхаются от дефицита денег.

Потенциально двузначная потребительская инфляция, «встроенная» в экономику олигополий с высоким немонетарным компонентом. Валютный курс упал за три года почти в два раза. Очень высокая финансовая волатильность: каждый год на десятки процентов – в проценте, валютных курсах, в рыночной стоимости финансовых активов. Три финансовых кризиса и три *взрывных девальваций* рубля в период 1997–2014 гг.

Тяжелейшее налоговое бремя – около 40% ВВП – на уровне развитых стран ЕС, они давно прошли модернизацию, их экономика растет с черепашьей скоростью в 0,5–1% в год. Чтобы случилось «экономическое чудо» и догоняющая модернизация, нужны налоги в 26–32% ВВП и ударные налоговые стимулы за рост и обновление технологий и оборудования. Норма инвестиций – 18–19%. Чтобы экономика стабильно росла, нужно от 28–30% и выше, в Китае – 45–46%. Еще одно условие сверхбыстрого роста – удешевление государства. В России государство обходится дороже, чем в Китае и азиатских экономиках, большинстве развитых стран. Конечное потребление государства в ВВП в России достигает 18%, в Китае – 13–14%¹⁰.

⁹ Кэрри-трейд – спекулятивная стратегия, использующая разницу между доходностями/уровнем ссудного процента на национальных финансовых рынках при закреплённом/укрепляющемся курсе валюты страны, являющейся объектом кэрри-трейд. Например, доллары/евро вкладываются в рубль под высокий процент (или в рост на рынке акций), стабильный или даже укрепляющийся рубль дает возможность их вывести через некоторое время обратно, обратить рубль «назад» в доллары/евро, получив очень высокую по мировым меркам валютную прибыль.

¹⁰ Более подробно финансовые условия перехода к сверхбыстрому экономическому росту см. (Финансовые стратегии..., 2014).

Регулирование финансового сектора: «производительность» Банка России – 500–600 нормативных актов в год, что в 3 раза больше, чем в 2005 г., и в 2 раза больше, чем в 2010 г. В 2014–2016 гг. сеть банков и небанковских финансовых институтов сокращается со скоростью 10–15% от их численности в год.

И все-таки Россия – крупнейший финансовый рынок в Восточной Европе и на постсоветском пространстве. Его доля – примерно 60–65% финансовых активов стран в этом районе мира. В Евразийском экономическом союзе более 90% объемов финансовых рынков и активов принадлежит России. Российский финансовый рынок развит технологически. Московская биржа – национальное достояние, входит в линейку крупнейших бирж мира – 2-я по объему оборота облигаций, 3-я по числу заключаемых контрактов по дериватам, 24-я по объему торгов акциями, 12-я по капитализации рынка акций¹¹. Очень значимы внебиржевые торговые системы – общенациональные вычислительные сети. Финансовые рынки открыты, связаны с международными, доля нерезидентов по разным сегментам колеблется от 15–18 до 40–50% и выше.

ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ «КАПКАНЫ»

Экономика в крайне сложных внешних условиях. Это, по сути, капкан из ограниченных, сдерживающих рост. Кратное обрушение цен на сырье (нефть, газ, металлы, продовольствие) и циклическое укрепление доллара США, давящее вниз на цены всех активов – еще на два-три года (академический прогноз см. http://www.mirkin.ru/_docs/book083.pdf). Официальная политика США и ЕС – сокращение доли России на рынках сырья ЕС. Следствие – долгосрочные риски будущего сжатия

¹¹ Investor Presentation. Moscow Exchange. 2017. August.

физического объема поставок сырья на экспорт (в 2014–2016 гг. они не реализовались).

Технологические санкции направлены на ограничение добычи сырья, что создает дополнительные долгосрочные риски для экономики, функционально зависящей от импорта оборудования.

В экономике России – очень высокие технологические риски. Модернизация 2000-х – начала 2010-х гг. была основана на поставках технологий и оборудования из ЕС – ключевого клиента России (50% ее внешнего товарооборота). Санкции и падение цен на нефть радикально изменили картину. Сегодня формула модернизации – Восток (Китай + Южная Корея) + ЕС + импортозамещение (попытка восстановить собственное производство средств производства). Но никто сегодня не знает, удастся ли получить в Китае действительно качественные технологии и оборудование. Никто не скажет, насколько удачна будет попытка импортозамещения в производстве средств производства. И поэтому неизвестно, как работает эта формула и каким будет отрыв России от Запада в технологиях через 10 лет. Не станем ли мы больше похожи на паровоз?

Все это – открытые вопросы. В 2016 г. восстанавливался импорт средств производства из ЕС (был провал на 35–40%, особенно из Германии). По мнению бизнеса (авторами проведен опрос около 40 собственников компаний), переориентация на импорт оборудования с Востока особых сложностей не вызвала. Конечные эффекты можно будет увидеть только в перспективе.

На «внешний капкан» мы ответили «внутренним». Вместо политики активного стимулирования роста началась политика урезаний, торможений, скрытого роста налогов, дележа сокращающегося пирога вместо его приращения. Счастье сверхвысокого процента, замораживания кредита и денежной массы! Самоистязание – в том, как свободно, с ударом падает валютный курс. А когда все приспособились к дешевому рублю и он начал стимулировать экономический рост, возврат в зону его переоцененности (на основе

подросших цен на нефть и, больше всего, кэрри-трейда). Из России вымело весь запас портфельных инвестиций, накопленных с начала 2000-х гг., четверть иностранных ссуд, выданных крупным сырьевым компаниям. Накопленные прямые инвестиции в 2015–2016 гг. сократились на 40%.

Еще один риск – *опустынивание регионов*. Продолжение сверхконцентрации людей, денег, бизнеса, собственности, финансовых институтов в Москве при попытках оживления отдельных «резерваций» за счет специальных льгот (особые зоны, территории опережающего развития (ТОР), крупные региональные проекты по указанию свыше и т.п.). За пределами Москвы – сжатие кредитов, тотальный дефицит инвестиций, кроме тех, что присылают из столицы. Все это резко повышает хрупкость экономики, выстраивает территориальные линии ее будущих разломов, если она вдруг попадет в катастрофические условия, как это было в 1990–1991 гг. Сверхцентрализованные системы крайне неустойчивы, подвержены негативному отбору, в них подавлены стимулы развития, и они опрокидываются при любом сильном воздействии извне.

ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА НЕ РАЗБИЛАСЬ?

Если так ужасающе «капканы», то почему экономика до сих пор не упала камнем вниз в 2014–2015 гг. и не разбилась? Ответов много – например, девальвация, а значит, поощрение экспорта из России, меньшая выгода импорта. Сырьевые компании сохранили прибыльность даже при падении цен на нефть, газ, металлы – их рублевые издержки отстали от роста выручки, полученного от девальвации рубля. К этому прибавим эмбарго – получим рост в аграрном секторе; фармацевтике; в компаниях, получающих заказы там, где они всегда раньше проигрывали иностранцам. Плюс ВПК и связанные с ним поставщики – по нашей оценке (опрос до

40 собственников компаний), они были «зава-лены заказами». Рост ВПК в 2016 г. более 10% говорит сам за себя¹². Был использован накопленный в золотые годы «жирок» (крупные международные резервы и внебюджетные резервные фонды, низкий государственный долг, позитивный торговый баланс), и запасы еще не разошлись. И еще – серая экономика, неформальный сектор – великое лекарство бед народных в моменты кризиса.

Наконец в 2014–2015 гг. не только то-пливо, но и пшеница, цветные металлы, удо-брения, древесина – вывоз в натуральном вы-ражении рос, как на дрожжах. Когда смотришь на данные про миллионы тонн и миллиарды кубометров, то кажется, что никакого кризиса не было. Вся экономика в поте лица добывала и вывозила, копала и опять вывозила, хотя и получала в валюте намного меньше. За немно-гими исключениями – черная металлургия, и снова, *там, где должна была случиться пере-стройка экономики*, – машины, оборудование и транспортные средства.

БОЛОТНАЯ ЭКОНОМИКА, СИДЯЩАЯ НА МИНЕ

Что в итоге получилось? «Болотная экономика», живущая около нуля. То припод-нимет голову, то опустит. Внутри экономики, даже когда она пытается приподняться, тлеют два кризиса. Большие и затяжные минусы во всем, что касается населения: реальные дохо-ды, розница, социальная сфера, инвестиции в инфраструктуру для населения. Кризис дохо-дов и потребления домашних хозяйств.

Еще один кризис, обещающий годы вя-лости, – *инвестиционный*. В производстве кон-струкционных материалов, в строительстве, во вложениях в основной капитал в реальных

ценах – падение на длинной дистанции. При низкой норме накопления (инвестиции/ВВП) такие экономики, как российская, не растут, а существуют, тихо жалуясь.

Так что наше хозяйство напоминает че-ловека, у которого был сильный сердечный приступ, а лечили его странным образом: свя-зывали руки, закатывали в холодные мокрые простыни. Но он выжил и пытается встать, пройти по коридору и дальше как-то жить. Тем более что ему торжественно вручили «пару костылей», и он в принципе может на них опереться.

О чем речь? В нашей слабо ходящей экономике все-таки есть устойчивые «остров-ки роста». И это – сырье, с ним пока более-менее порядок, крупнотоннажная химия, металлы. Внешний спрос не падает, и экс-портерам помогла девальвация рубля. И еще есть взрывной рост в военно-промышленном комплексе (более 10%), в аграрном секторе и фармацевтике (рост в 4–5%). Откуда это сча-стье? Там созданы «парники» – искусственно нормализованы условия для бизнеса. На рын-ке кредиты под низкий процент недоступны. В этих отраслях – все наоборот, но не за счет сложившихся рыночных условий, а за счет процентных субсидий из бюджета и установ-ленных государством приоритетов в кредито-вании с стороны крупнейших банков с госу-дарственным участием. Для других сегментов экономики бюджетные средства в дефиците. В этих отраслях, наоборот, существуют мас-совые возможности для получения бюджет-ных субсидий и государственных закупок. Ве-лики налоговые стимулы. И экономика ВПК, сельского хозяйства, фармацевтики в ответ немедленно начинает подниматься.

Но общий пейзаж – серый. Финансовые рынки крайне волатильны, вслед за нефтью и курсом доллара. Инвестиционные горизонты короткие. Тем более что под экономику по-степенно, день за днем, закладывается новая мина. Какая? Каждый день мы наблюдаем, как *готовится четвертая взрывная деваль-вация рубля*, похожая на сценарии 1998, 2009, 2014 гг. Стабилизация рубля при очень высо-

¹² Послание Президента РФ Федеральному Собранию. 1 декабря 2016 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>.

ком проценте (в рублях) вызывает приток спекулятивных денег, прежде всего из-за рубежа, в кэрри-трейд. Тем самым запущен обычный механизм подготовки будущего финансового кризиса в России (и не только), который сбавал уже 3 раза!

ДОЛГОСРОЧНЫЕ СЦЕНАРИИ: 2017–2025 гг.

Первый сценарий. «Цунами». Вероятность сценария – 0,1–0,15. Внешний удар (доллар до 1,0–0,95 к евро, цены на нефть до 25–30 долл. за баррель, финансовая инфекция от шока на рынке акций США, приступ долгового кризиса в Европейском Союзе или иные системные риски). Обострение кризиса внутри России, политический шторм, замыкание, антизападничество, маргинализация идей, уход в «башню из слоновой кости». Бойкот, страна, завернутая в санкции. Ситуация схожа с азиатским способом производства по Марксу.

Страна раритетной техники. Милитаризованная экономика, существующая по формуле: «сырьевая + аграрная + военная». Морально устаревающая страна. Негативный кадровый отбор. Сверхвысокие политические риски. Страна надломлена.

Попытка «рвануть вперед» (в среднесрочном периоде ежегодный рост ВВП – на 5–7%, норма накопления – до 30–35%, бум военных расходов и мегапроектов). Возможный результат: «упремся лбом» в технологический тупик или бойкот. Техническое отставание – до 30–40 лет. Рост конечного потребления государства – до 20–22% ВВП (18% ВВП в 2016 г.). Сокращение потребления домашних хозяйств. «Опустынивание» полок магазинов.

На горизонте в 5–10 лет – резкое замедление экономики до 0–2% (или даже минусового «роста»).

Печатный станок. Дефицит бюджета покрыт нерыночными кредитами/займами Банка России. Фиксированный валютный

курс. Замораживания цен. Возникновение дефицита продовольствия. Дальнейшее огосударствление: 80–90% экономики – в руках государства. Сжатие финансового рынка в десятки раз. Неконвертируемая валюта, закрытый счет капитала. Снижение производительности труда и реальных доходов населения (Миркин, 2011, с. 411–414).

Второй сценарий. «Замороженная экономика».

Вероятность сценария – 0,45–0,50. Полузакрытая стагнационная экономика с устаревающими технологиями, большими амбициями и растущей концентрацией сил и средств в ВПК. Стабилизация на более низком уровне экономики. Все процессы заморожены, за граница заинтересована в том, чтобы не было хаоса, всплеск социальных, макроэкономических и финансовых рисков, постепенное сокращение зависимости от России как «якорного» поставщика сырья. «Типичная» латиноамериканская экономика со сверхвысокой концентрацией собственности, огосударствлением, избыточными издержками регулирования. Полурыночная среда, олигополии.

На горизонте в 5–10 лет? Технологическое устаревание – год от года. Изолированная со стороны индустриальных стран, сохраняющих тем не менее потоки сырья из России. Дальнейшее упрощение структуры экономики. Деиндустриализация. Естественно, низкие темпы экономического роста в 0–2%. Норма накопления – 18–24% ВВП. Волатильность экономики: то резко вниз, то прыжок вверх вслед за мировыми ценами на сырье, динамикой мегарасходов в России (ВПК, мегапроекты).

Вечные скачки курса рубля – от 40 до 100 р./долл. и ниже. Ежегодно заносимые финансовые инфекции и шоки. Финансовые рынки: капитализация пляшет от +20–30 до –20–30%. Холодные спекулятивные рынки. Рост рисков неконвертируемости рубля, закрытия счета капиталов (полного или частичного). Низкая монетизация (М2/ВВП) – 40–55% ВВП, кредиты – 35–45% ВВП. Процент – выше 10–20%.

Инфляция постоянно стремится за 10%. Встроенный немонетарный рост цен. Высокое налоговое бремя. Доходы правительства/ВВП – 36–40% и выше. Конечное потребление государства – 17–19%. Редкие острова иностранных инвестиций в сырьевые проекты. «Опустынивание», утечка мозгов и капиталов, низкий рост производительности труда, «замораживание» реальных доходов населения.

Рапорты о трудовых победах и успехах экономики. Сползание к дестабилизации в перспективе.

Третий сценарий. «Управляемый холод». Вероятность сценария – 0,30–0,35. Замена большинства управляющих во всех эшелонах власти, приход команд «спасения в минуты роковые» – молодых технократов, действующих под лозунгами рациональности, развития, модернизации. Кадровые перестановки в рамках неизменной системы ценностей и вертикали власти. Аналог – Испания Франко середины 1950-х – начала 1960-х гг.

Последствия – менее однозначный, усложненный аналог второго сценария. Та же модель экономики – с элементами модернизации, реконструкции, «новыми деталями». Эффективность чуть выше, волатильность чуть мягче, сползание к дестабилизации в будущем чуть замедленное.

Четвертый сценарий. «Внезапный поворот», или «Новый курс». Вероятность сценария – 0,05–0,1.

Попытка создать собственное «экономическое чудо», уйти в финансовый форсаж, совершить максимум для того, чтобы высвободить энергию бизнеса и среднего класса, сделать все, чтобы центрами экономической политики были качество и продолжительность жизни в России, рост имущества семей из поколения в поколение.

Другая риторика. В экономике – быть «либеральнее самых либеральных». Тезис для тех, кто вовне – «ведь у нас очень либеральная, проевропейская страна». Политика дешевого кредита, дешевого процента, умеренно

заниженного валютного курса рубля, сильных налоговых стимулов за рост и модернизацию, сокращения налогового бремени, урезания издержек регулирования, подавления немонетарной инфляции, сильного антимонопольного регулирования, максимума льгот для среднего и малого бизнеса, стимулирования роста активов среднего класса.

В политическом плане – новый взгляд на эволюцию Европы (мост «ЕС + Россия» = интегрированная экономическая система). Замораживание внеэкономических конфликтов. Курс США и Германии на реальную интеграцию России. «Втягивание» России для противовеса радикализму, набирающему силу на Востоке.

Выход на устойчивую долгосрочную траекторию роста в 5–8%. Норма накопления – около 30% ВВП. Рост – все менее за счет сырья. Новая индустриализация. Активный трансфер технологий и «мозгов» в Россию.

Только четвертый сценарий смешивает все карты на столе. Он дает возможности смягчить, а в будущем и урегулировать геополитические конфликты. Он создает в России энергетику, которая «съедает» все риски, оставляет людей и капиталы дома, собирает вокруг Москвы бизнесы и государства и делает невозможной саму мысль об отъезде. Из удачного проекта не уходят и не уезжают. В него стремятся.

Первый–третий сценарии делают экономическую и социальную стабильность с годами все более хрупкой. Заранее известно, что неизбежны ее сломы. Если не сегодня, то через пять лет, не через пять, так через десять. По статистике в развивающихся экономиках кризисы происходят с частотой один-два раза в 10–15 лет, особенно когда страна настолько зависит от курсов иностранных валют, мировых цен на сырье, доступа к импорту технологий и пр. И при этом страна находится под внешним идеологическим и силовым давлением, набирающим со временем обороты.

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ СЦЕНАРИИ: 2017–2019 гг.

Первый сценарий – «болотная» экономика (цена на нефть – от 40 до 50 долл.). Вероятность сценария – 0,4–0,45. Экономический рост – около нуля, может быть, чуть-чуть выше нуля, в еле заметных плюсах, когда мимо окон пробегают озябшие существа, которые еще способны торопиться. Стабилизация, плато, отдельные быстро растущие островки хозяйства – там, где государство вкладывает деньги или дает сильные преференции в налогах, кредите, проценте. Все более-менее сыты. Денег и кредитов мало, инфляция низкая, рубль слишком тяжел, налоги подступают – в доме холодно. Финансовые рынки – в подмороженном состоянии. Внутри могут расти риски будущего: технологический риск, опустынивание регионов, хрупкость при крупных колебаниях в мировых ценах на сырье или других глобальных переменных. Сохраняется сверхволатильность в экономике и финансах, а через них – и в политических структурах. По-прежнему высока роль (и она растет) горячих денег нерезидентов. Экономика всегда готова сорваться в пламя кризиса, как только за рубежом случается какое-то острое, системно значимое событие (1997–1998, 2008, 2014 гг.).

Все эти экономические риски встроены в экономику, висят, как дамоклов меч, над ней. И создают тот холодок неизвестности, который возникает даже при самой благоприятном развитии событий. Экономика с крайне неустойчивым движением, в любой момент готовая сорваться.

Второй сценарий – более уверенный рост экономики, источник которого – высокие мировые цены на сырье (цена на нефть – выше 50 долл.). Вероятность сценария – 0,15–0,2. Рапорты о победах, восстановлении, о том, что мы – лучше всех. Рубль – крепче, добыча – увереннее, банки – крупнее, экономические власти – «умнее всех» на свете. Все это достигается за счет увеличения цен на сырье,

но не за счет инвестиций, обновления, потому что с ними в прошлые годы имел место глубокий провал, а вкладываются обычно на три-четыре года вперед. По виду – рост, по смыслу – только видимость.

Такой сценарий, если он вдруг продлится 3–5 лет, опасен тем, что при той же по смыслу хозяйственной политике, что и в 1990-е – начале 2010-х гг., валютный дождь снова зальет старые раны в экономике России и подавит все желания ее реструктурировать, и так не слишком энергичные. Результат – тот же, что и в первом сценарии: растущие риски, сверхволатильность.

Третий сценарий – замедленное падение экономики (цены на нефть – от 33 до 40 долл.). Вероятность сценария – 0,2–0,25. Реальный сектор вновь начнет краснеть минусами; рубль, сжав зубы, уйдет за 70 р., разгонится инфляция. Экономическая политика – все та же стабилизация, держать и не пущать, делить сжимающийся пирог. Больной, едва вставши с кровати, вновь переживет приступ безразличия и анемии и вернется под одеяло. Минфин и Банк России ответят на падение новым закручиванием гаек, а нам придется молиться о том, чтобы от их лечения – битьем и связыванием – не развился новый финансовый кризис. Заранее неизвестно, что надломится в экономике, где самое хрупкое место – это банки, долги, заработные платы, цены, рубль, моногорода или многое другое, но когда усталость и риски достигают своего максимума, это обязательно случится. Многократно доказано историей кризисов. Где тонко, там когда-нибудь порвется.

Что хорошего в третьем сценарии? Это – перепутье. Вновь станут горячими дискуссии о том, что делать дальше. Можно жить как вчера – от одного занесенного кризиса к другому, а можно отбросить рапорты об успехах и еще раз задуматься, куда и с какой экономической политикой идти. Жить в своем хозяйстве на коленях, уговаривая себя, что давно встал во весь рост, или в самом деле начать путь в экономику, которая должна расти, как на дрожжах.

Четвертый сценарий (его вероятность – 0,1–0,15) – резкое похолодание в экономике, финансы, цены, системные риски вырываются из-под контроля. Новая волна кризиса. Одна из возможных причин – дальнейшее укрепление доллара, резкие скачки вниз цен на нефть и газ, финансовые инфекции из-за рубежа. Другая причина – какой-то «черный лебедь», крупный риск, который придет из внутренней экономики как следствие «великих холодов» 2014–2016 гг. Пример такого риска – падение рубля в связи с «внезапной остановкой» капиталов и поворотом их прочь из России в операциях типа кэрри-трейд, которыми сейчас стабилизирован рубль. Такой валютный кризис может произойти в случае какого-то крупного изменения во внутренней политике или за рубежом, который напугает спекулянтов, и они начнут избавляться от рубля. Курс рубля – сегодня во многом спекулятивный – держится на высокой цене на нефть (а она изменчива, как погода) и горячих деньгах тех, кто зарабатывает на кэрри-трейд.

Пятый сценарий («Внезапный поворот», или «Новый курс») – поворот властей к энергичному стимулированию роста (аналогичный долгосрочный сценарий см. выше). Шансы на эту нечаянную радость – 0,05–0,1, хотя такая политика обсуждается. Попытка перенести «экономическое чудо», случившееся в аграрном секторе и военно-промышленном комплексе (там созданы именно такие условия), на всю экономику.

Формула пятого сценария:

– (минус) рост доступности кредита (прежде всего в регионах), умеренно мягкая денежная политика;

+ снижение процента (инструментов много);

+ подавление немонетарной инфляции (цены и тарифы, регулируемые государством);

+ умеренно слабый валютный курс рубля;

+ сильные, простые налоговые стимулы за рост и модернизацию + ускоренная амортизация;

+ максимум льгот прямым иностранным инвестициям;

+ дерегулирование (в настоящее время – рост нормативных актов по ярко выраженной экспоненте);

+ переход к осторожному снижению общего налогового бремени (при таких налогах экономики не растут);

+ бюджетные инвестиции в экономику (в том числе за счет роста государственного долга до 30–35% ВВП);

+ ускоренная амортизация;

+ как следствие – рост нормы инвестиций (хотя бы до 27–28%, сегодня – чуть больше 18%);

+ максимум льгот для среднего класса в приобретении имущества, для инвестиций в социальную инфраструктуру регионов;

+ максимум ресурсов в регионы – «зоны национального бедствия»;

+ структурные реформы (разгосударствление, децентрализация, создание конкурентной среды, сильное антимонопольное регулирование, приватизация, защита собственности, независимые суды и т.п.). Нет реформам за счет населения. Только те, что ведут к росту его доходов и активности;

+ администрация развития;

+ перезагрузка отношений с Западом.

И все это очень осторожно, мягко, постепенно, часто методом проб и ошибок, а в том, что касается валютного курса и денежной политики, непублично. Ничто из этой политики не может существовать само по себе. Если что-то отдельно, то обязательно приведет к деформациям. Только системное лечение. Все лекарства должны быть применены сразу или, если речь идет о структурных реформах, обозначен тренд (они в полную силу смогут вернуться позже).

И еще здесь нет закрытого счета капитала. Это политика «высвобождения» бизнеса и среднего класса, резко понижающая их риски и регулятивное бремя. Она создает яркую социальную и экономическую динамику вместо асфальта, дает строить в России надолго. Нет надобности быстрее бежать в обменные

пункты или сбрасывать нажитое на счета за границей.

Все это приведет к совершенно другой атмосфере в бизнесе – «высвобождению», «легкому дыханию», снижению рисков, снижению налогового и административного бремени. К другим длинным деньгам и инвестиционным горизонтам. Россия вместо страны, вывозящей капитал 20 с лишним лет (кроме 2006 и 2007 гг.), может стать страной – импортером капитала, страной деофшоризации. Зачем вывозить, если можно строиться и качественно жить дома.

Мечты? Конечно, но шансы у них есть. Только такой курс, проводимый год за годом, вместе с сильной промышленной политикой может вывести нашу экономику из зоны сверхвысоких рисков 1990–2010-х гг. Тогда мы сможем (лет через 15) решить задачу модернизации, безопасности, качества жизни на уровне развитых стран мира.

ИДЕОЛОГИЯ «ПЯТОГО СЦЕНАРИЯ» (НОВЫЙ КУРС)

Какова цель? Открытая, социальная рыночная экономика, прошедшая модернизацию, универсальная, создающая высокую добавленную стоимость, обеспечивающая качество и продолжительность жизни на уровне первых 10 стран мира. Испания и Южная Корея смогли сделать это. Из беднейших – в страны, занимающие 4-е место по продолжительности жизни (Испания – 82,8 года) и 11-е (Корея – 82,3 года) (2015, ВОЗ). В России в 2016 г. – 72,1 года (100-е место).

От какой реальности отталкиваемся? Рыночные силы действуют в российской экономике с огромным трудом. Можно еще 25 лет ждать, когда в царстве олигополий и государственных гигантов свободные рыночные силы устранят деформации в структуре экономики, рисках, проценте, инфляции, валютном курсе, доступности кредитов, модели

финансового рынка, уровне финансового развития и т.п. Или не устроят.

Какими должны быть инвестиции, чтобы темпы роста и модернизации были выше 3–4%? Норма инвестиций – 28–29% ВВП (в Китае – 46%), а лучше бы – за 30% ВВП.

А как это сделать, если доступ к длинным деньгам за рубежом ограничен? Ответ: стимулировать рост изнутри, последовательно разворачивать структурные реформы (но только те, которые выгодны населению, среднему классу, малому и среднему бизнесу).

Плюс максимум льгот для прямых иностранных инвестиций в несырьевые отрасли (сейчас – наоборот). Когда экономика уходит за 3–4% роста, перед ней не устоять. На такой рынок стремится каждый, несмотря на региональные конфликты, нарушения прав человека и т.п. Но прямые иностранные инвестиции (ПИИ), втягиваясь в кровь экономики, неизбежно подталкивают ее к либерализации.

Кстати, длинных денег в ПИИ всегда было мало. И больше всего – в сырье. А спекулятивных – очень много. Это одна из деформаций в сравнении с азиатскими экономиками, экономиками стран Восточной Европы.

Не в этом ли расхождение с экономической школой «мейнстрима»? Да, это ключевое различие. Эта школа продолжает главную идею последних 25 лет: сначала стабилизировать экономику, подавить инфляцию, провести структурные реформы (суды, защита прав собственности), а затем, оттолкнувшись от этих мер, отправиться в рост. Следуя такой логике, 25 лет подавляем инфляцию, замораживаем денежную массу, утюжим все налогами, душим правилами, чтобы взять все под контроль. Результат – вечное торможение. Вместо защиты собственности – концентрируем ее, убиваем средний бизнес. В итоге получили экономику – задавленное существо с мелкой финансовой системой, резко упростившееся, сложенное из олигополий, пронизанное вертикалями, на каждый чих извне отвечающее острыми кризисами. Неслыханное сочетание высоких налогов, рисков и административного бремени, выгоняющее людей, капиталы и собственность

из страны. А рост? Рост, конечно, был, но не органический. Спасибо буму мировых цен на сырье в 2000-х гг. И еще «спасибо» мегапроектам типа Олимпиады начала 2010-х гг.

В «пятом сценарии» – другой подход. Сначала потыкать этого неподвижного слона – экономику – «палочками» (они же – экономические инструменты), расшевелить его, чтобы он начал двигаться, расти, а затем войти в структурные реформы. Когда экономика начинает расти, окно возможностей всегда расширяется, появляется возможность сделать то, что недавно было нельзя, когда все еле дышало и сводилось к дележу сжимающегося пирога.

Подумать только, за 25 лет не нормализовать процент, курс, цены, кредит, инвестиции! Стать задним, сырьевым двором ЕС и Китая, создать модель экономики «обмен сырья на бусы и технологии»! И ждать еще 25 лет? Каким неудачником должна быть экономическая школа, являющаяся «мейнстримом» в России! Япония начала 1950-х гг. и 1975 г. – две разные страны. Южная Корея начала 1960-х и конца 1980-х гг. – совершенно разные экономики. И каждый знает, что означала последняя четверть века для Китая.

Есть ли еще «идеологические» различия? То, что предлагается сделать, можно назвать «рациональным либерализмом». На том краю – рыночный фундаментализм или, скорее, формальный, словесный либерализм, потому что на практике он оборачивается самым изощренным усилением администрирования.

Очень разное понимание экономической природы человека и бизнеса. В «пятом сценарии» – человек действующий, творящий, тот, кто готов строить свой дом и бизнес в России на поколения вперед. На той стороне – человек, вывозящий капиталы, вечно нарушающий законы, уходящий в валюту, ворующий, обходящий правила; у него нет инвестиционных проектов. Отсюда экономика заборов, надзоров, замораживания, чтобы не распоясались, создания избыточных резервов, ручного управления.

Роль государства. Государство за 25 лет не смогло нормализовать рыночные

условия (конкуренцию, процент, инфляцию, курс обмена, кредит, инвестиции). Тушило папиросы на теле экономики (тормозить, морозить, резервировать, приводить в порядок, вычищать, брать под контроль, консолидировать, упаковывать). Когда все искажено, государству приходится искусственно создавать «нормальные» условия в островках экономики, к которым у него есть интерес. Сегодня это ВПК, аграрный сектор, Дальний Восток, сырье, чуть-чуть инновации. Подставлять костыли, чтобы экономика могла хоть как-то двигаться. Процентные субсидии (вместо низкого процента), кредиты по низким ставкам (вместо общедоступного дешевого кредита), десятки видов бюджетных преференций, финансовые институты развития, ОЭЗы, ТОРы, свободные порты, докапитализации, специальные механизмы рефинансирования Банка России и т.п. Система кормлений, распределений, прежде всего в пользу крупнейших и своих. Все это может продолжаться бесконечно, пока такой экономической политике государства не придет конец с каким-нибудь кризисом.

У школы «мейнстрима» вся эта «костыльная экономика» будет неизбежно востребована в том же размере, что и 20 лет назад. Идеология та же, результаты будут теми же.

В «пятом сценарии» ищется другое – «государство развития». ЦБ развития. Минфин развития. Любое ведомство – развития. В них все – политика, действия, КРІ должны быть починены росту, модернизации, качеству жизни. Как в тех 15–17 странах, которые совершили экономическое чудо после Второй мировой войны. В государстве развития есть понимание того, что искривленная модель экономики, которая сложилась, уже не подлежит амбулаторному лечению. Она настолько деформирована, в ней настолько рыночные силы загнаны в угол, что она может быть нормализована только хирургическим вмешательством.

Что это значит? Ручная, осторожная нормализация, подкрутка к «формуле роста» кредита, процента, валютного курса, налогов,

бюджета, немонетарной инфляции, снижение размера административного бремени и т.д. Каждый шаг направлен не на усиление вертикалей, а на высвобождение рыночных сил. Для этого есть десятки инструментов косвенного и прямого регулирования, хорошо известных в рыночной практике. Абсолютно все они есть уже сегодня в арсенале финансовых и экономических властей. Похоже на настройку музыкального инструмента – здесь подкрутишь, там подвертишь, тут немного припустишь.

Неприятно, конечно, – вроде бы расширение вмешательства властей (но другого – «государства развития»). Затем, когда состояние больного нормализовано, – отпустить его на свободу, пусть ходит сам, убрать большинство костылей и подпорок. Либерализация после оперативного вмешательства государства – так всегда происходило в странах «экономического чуда».

Какой должна быть «экономика роста»? Чтобы выйти на 3–4% роста и норму инвестиций в 28–29% ВВП, экономике нужны кредиты хотя бы под 6–7% (общая практика, а не результат процентных субсидий). Умеренно мягкая денежная политика, насыщенность кредитами и деньгами выше 70% ВВП (в 2010-е гг. – 45–50%, у развитых стран – около 90–100% и выше, в Китае – около 200%).

Налоговое бремя – гораздо меньше, с таким быстро не растут. Сокращение налогов и квазиналогов – хотя бы до 34–35% ВВП (в России – 41% ВВП; Китае – 28,6; США – 32%) (МВФ, 2015). Очень мощные налоговые льготы за рост и модернизацию. Замораживание на 3–4 года цен и тарифов, регулируемых государством. Внутри них такие резервы, что монополиям хватит и на инвестиции, и на хлеб с маслом. Снижение инфляции за счет этого не меньше чем в 2 раза.

Умеренно ослабленный рубль. Таким он был бы, по нашей оценке, на уровне 71–72 р. за долл. Сокращение гигантского, уникального в мире разрыва между реальным и номинальным эффективными курсами рубля. Все – для роста прямых иностранных инвестиций в 2–3 раза. Максимум льгот (сейчас все наоборот).

Рост государственного долга до безопасных 30–35% как источника вложений в экономику. Сокращение в 2–3 раза издержек регулирования. Увеличение финансовых ресурсов в распоряжении корпораций в 1,5–2 раза (ускоренная амортизация, меньше налогов).

Последовательное разгосударствление, малая приватизация, вывод непрофильных активов из государственных монополий – все, чтобы начать деконцентрацию, вернуться к доле государства в экономике и банковской системе хотя бы на уровне 45–50% (вместо 60–70%). Реформа судов – сразу же (это часть «Стратегии роста»). Декриминализация – сразу же.

Кто-то собирается запустить печатный станок? Никак нет, он уже давно запущен: 1,5 трлн р. в балансе АСВ – как кредит, выданный ЦБР под 1–2%. Это и есть ничем не обеспеченная эмиссия на покрытие черных дыр в балансах банков. В 2015–2016 гг. кредиты (требования) к финансовому сектору выросли на 50%, к экономике – на 10% (с учетом инфляции, следовательно, упали), к населению – даже номинально сжались на 5%. Кредиты малому бизнесу физически сократились. Все это и есть необеспеченная эмиссия, когда весь рост кредитов уходит в избыток ликвидности банков, варящийся внутри финансов, в котле Москвы, в Москве и Московском регионе на счетах в ЦБР находится 87% остатков средств коммерческих банков, больше 50% кредитов в экономике – в Москве (а еще несколько лет назад было по-другому).

В этой деформированной среде (в которой еще и расцвел, как перед 1998, 2008–2009, 2014 гг., кэрри-трейд) рыночные силы плохо действуют. Кредит, как кровь через бляшки, еле-еле добывается до экономики, до регионов, до бизнеса, особенно до мелкого и среднего. В этой ситуации ничего не остается, как попытаться «принудительно» вернуть кредит в реальный сектор, одновременно нормализуя процент. Похоже на интенсивную терапию в медицине. Пока не заработает рынок.

Отсюда – все идеи, критикуемые кудринским блоком, о «выделении средств» на

рост. Нам и самим они не нравятся. Временная конструкция, костыль. А что делать? Вы ведь уже эту систему создали, а рынок не работает.

Деньги будут раздавать «по своим»? Опять приоритетным, крупнейшим компаниям? Нет, конечно. Не столько крупным (они все равно будут: такова система), но прежде всего в портфели кредитов мелких и средних, в регионы, местным банкам, в массовую жилищную ипотеку. Туда, где мы должны расти, – в регионы. Вместо задранного процента и процентных субсидий – под низкий процент, с ограниченной процентной маржой, в портфели кредитов хорошего рыночного качества, под 6–7% у конечного заемщика, чтобы давить вниз на ссудный процент по многим каналам – через институты развития (и они уже есть), специализированные механизмы рефинансирования ЦБР (и они уже есть).

И все это очень осторожно и только по схеме системного лечения, вместе с другими лекарствами (налоги, валютный курс и т.п.). Конечно, «Стратегию роста» делали не только макроэкономисты, но и предприниматели, и у них – огромная тяга к тому, чтобы точно сказать, сколько денег им нужно, чтобы расти: 1,5 трлн р. в год? А это всего-то 25 млрд долл. – смешные деньги в сравнении с 400 млрд долл. международных резервов. В любом случае эти числа ничем по смыслу и идеологически не отличаются от лимитов на 1,5 трлн р., выданных АСВ Центральным банком, или, например, план Трампа инвестировать 1 трлн долл. в инфраструктуру США.

Сначала – политические реформы, потом – все остальное? Скажите это людям в Китае, Южной Корее, Испании. С этим подходом они бы до сих пор жили в своих «беднейших» странах. Другое дело, всегда был автор экономического чуда, первое лицо или тот, кто пользовался безусловной поддержкой первого. И всегда, как в случае Франко, автором экономического чуда в Испании в конце 1950-х – начале 1960-х гг., есть шансы на неожиданный поворот. Никто даже не упоминал имени Дэн Сяопина в начале 1970-х гг. как

человека, кто мог бы повернуть Китай после Мао Цзэдуна.

В чем состоит искусство возможного? «Пятый сценарий» – от рыночников до мозга костей. Конечно, мы хотели бы представить, что живем где-нибудь в Германии, или Франции, или даже США... Но мы – в другой реальности. Нельзя убить двузначную инфляцию, когда она встроена в саму основу системы. И даже если ее заглушить, она будет вспыхивать при первом же «удобном» случае, потому что не лечится сама болезнь.

Правильное инженерное решение – симулировать экономику, обеспечить ей сверхбыстрый рост, усиливая ее рыночные основания, приводя к нормальным рыночным условиям, диверсификации собственности, росту доли среднего и малого бизнеса (до 55–60%, в 2010-е гг. она составляла 20–25%) и среднего класса с его недвижимостью и капиталами. И, как следствие, неизбежно приходится к либерализации всех видов, как это не раз происходило, но только в других странах.

Это искусство, творчество, когда макроэкономический инженер говорит: «Годится любой инструмент, лишь бы служил росту, инвестициям, качеству жизни и давал основу для перехода в развитый рынок». И еще: «Пройдем по острию ножа. Вместо равновесия угасания, холодеющей экономики, которую все время закатывают под асфальт, развитие, устойчивость, набор скорости и реструктурирование, устранение деформаций на подъеме». И еще: «Доверие к людям, которые делают бизнес, к среднему классу. Они сами все сделают – нужно только дать им возможности».

Список литературы

- Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр, 2012.
- Мезоэкономика развития / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2011.

Миркин Я. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: Кнорус: Гелеос, 2011. С. 411–414.

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.

Среднесрочная программа социально-экономического развития России до 2025 года «Стратегия роста». М.: Институт экономики роста им. П.А. Столыпина. 2017. Февраль. URL: <http://институтроста.рф/strategy/>.

Финансовые стратегии модернизации экономики / под ред. Я.М. Миркина. М.: Магистр, 2014.

Рукопись поступила в редакцию 21.06.2017 г.

RUSSIAN ECONOMY: CHALLENGES AND SCENARIOS OF VOLATILE FUTURE

Y.M. Mirkin, I.V. Dobashina

Mirkin Yakov M. – National Research Institute of World Economy and International Relations after E. Primakov Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, yakov.mirkin@gmail.com

Dobashina Irina V. – Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, irina421@gmail.com

The model of domestic economy and financial system as a starting point for scenario forecasting and development of macroeconomic strategies on the horizon of 2017–2025 is disclosed. The analysis of the basic features of this model as “Latin American” is given: overconcentration of ownership; resource-based economy; dependence on world oil, natural gas and metal prices; excessive administrative costs and heavy taxes; very high volatility and risks; maximum offshoring; shortage of FDI; weak financial development; distortions in credit supply, interest rates and RUB / USD exchange rates; speculative financial markets dependent on carry traders. We provide the analysis of current economic and financial policies, which limit growth and technologi-

cal modernization. The drivers that stabilized the economy in 2014–2017 are explained. The forecast of changes in the economic situation in Russia, macroeconomic and financial policies in 2017–2019 is given, depending on changes in world prices for oil and other natural resources (five probabilistic scenarios). The international and domestic macro risks are revealed in the next 10 to 15 years. Four probabilistic scenarios of the economic future for the period until 2025 are presented: “Tsunami”, “Frozen Economy”, “Controlled Cold”, “New Deal”. The “New Deal” policy formula aimed at creating conditions in Russia for ultra-fast economic growth, accelerated technological modernization, improving quality of life and life expectancy is detailed. The key ideas of credit, monetary, currency rate, tax, budgetary, price, regulatory and investment policies, as well as policies in the field of structural reforms and development of regions are presented. This article gives KPI of the New Deal. The article explains the basic theoretical ideas («rational liberalism») underlying the new economic policy.

Keywords: economic growth, financial policy, macro-scenarios, development state, New Deal, rational liberalism, strategy.

JEL: F43, O10, O20.

References

- Financial strategies of economic modernization (2014). Mirkin Y.M. (ed.). Moscow, Magistr (in Russian).
- Grinberg R.S. (2012). Freedom and fairness. Russian temptation of a false choice. Moscow, Magistr (in Russian).
- Meso-economics of development (2011). Kleiner G.B. (ed.). Moscow, Nauka (in Russian).
- Mirkin Y.M. (2011). The financial future of Russia: extremes, booms, systemic risks. Moscow, Knorus, Geleos (in Russian).
- Polterovich V.M. (2007). Elements of the theory of reforms. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Program of middle-term (economic) development of Russia up to 2025 «Growth strategy» (2017). Moscow, Stolypin Institute of the Growth Economy. February (in Russian). URL: <http://институтроста.рф/strategy/>.

Manuscript received 21.06.2017

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В 2015–2016 гг. И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В.Е. Маневич

В статье представлен анализ факторов, определивших изменение макроэкономической ситуации в российской экономике в 2015–2016 гг. Последовательно рассмотрены отношения с остальным миром, динамика прибыли корпораций, распределение совокупного дохода между видами деятельности, изменения инвестиционного спроса. В заключительных разделах статьи кратко проанализированы особенности бюджетной и монетарной политики, проводившейся в 2015 и 2016 гг., и ее влияние на макроэкономическую ситуацию. В статье обосновывается вывод, что в 2015–2016 гг. во внешнеэкономических связях стало складываться новое структурное равновесие, создающее предпосылки для возобновления экономического роста. Сократилось активное сальдо счета текущих операций и пассивное сальдо финансового счета, а также пассивное сальдо счета услуг и счета инвестиционных доходов. Главный вывод, который можно сделать на основе сопоставления платежных и балансов за 2015 и 2016 гг. и ряд предшествующих лет, заключается в том, что наращивание стоимостного объема экспорта не является необходимым условием равновесия платежного баланса. Вполне возможно сохранение приемлемого уровня импорта даже в случае падения мировых цен на нефть и резкого сокращения поступлений от экспорта при условии благоприятного изменения (или целенаправленного регулирования) трансграничного движения капитала. Регулирование

© Маневич В.Е., 2017 г.

Маневич Виталий Ефимович – д.э.н., профессор, руководитель научного направления «Экономическая политика» Института экономики РАН, Москва, maneitch.vitaly@yandex.ru

трансграничного движения капитала – значительно менее затратный путь достижения равновесия платежного баланса, чем наращивание физических объемов экспорта энергоносителей. Движение к новому равновесию вызвало ряд положительных эффектов: сократилась доля чистого экспорта в ВВП; уменьшился объем добавленной стоимости, перераспределяемой в пользу отраслей и корпораций, ориентированных на экспорт; увеличилась прибыль, полученная в обрабатывающих производствах, инфраструктурных отраслях, сельском хозяйстве; уменьшилась зависимость бюджета от нефтегазовых доходов. Движение к новому равновесию платежного баланса способствовало стабилизации экономики, однако само по себе оно не могло обеспечить переход экономики в стадию роста. Для возобновления роста нужен импульс, исходящий от инвестиционных расходов правительства и потребительского спроса.

Ключевые слова: платежный баланс, валютный курс, прибыль, инвестиции, бюджет, дефицит, кредит, денежная база, российская экономика.

JEL: E00, E22, E52, H50, O11.

Анализ динамики макроэкономических показателей российской экономики в годы депрессии имеет значение не только для понимания механизма экономического спада, но в значительной мере – функционирования российской экономики на всех стадиях делового цикла. Кризис обостряет и выявляет противоречия национальной экономики, которые в благоприятные времена находятся в латентном состоянии, обнажает зависимости, которые в годы подъема не привлекали внимания исследователей и не учитывались при разработке экономической политики.

В настоящей статье представлен анализ (разумеется, неисчерпывающий) факторов, определяющих изменение макроэкономической ситуации в российской экономике в 2015–2016 гг. Учитывая, что внешний сектор оказывает во многом определяющее влияние на кратко- и среднесрочные изменения макроэкономической ситуации, мы начнем наш анализ с рассмотрения экономических отношений с остальным миром, которые отража-

ются в платежном балансе РФ. Затем будут рассмотрены динамика прибыли корпораций, распределение совокупного дохода между видами деятельности, изменения инвестиционного спроса. В заключительных разделах статьи кратко проанализированы особенности бюджетной и монетарной политики, проводившейся в 2015 и 2016 гг., и ее влияние на макроэкономическую ситуацию.

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В 2015 И 2016 гг.

Падение мировых цен на нефть, начавшееся во втором полугодии 2014 г., продолжалось в 2015 г. и первом квартале 2016 г. Начиная со второго квартала 2016 г. экспортная цена нефти постепенно росла, но оставалась ниже, чем в соответствующие месяцы 2015 г., поэтому поступления от экспорта энергоносителей сократились по итогам 2015 и 2016 гг. В целом экспорт товаров, выраженный в долларах США, уменьшился в 2015 г. более чем на 30%, в 2016 г. – почти на 20%. Тем не менее начиная со второго полугодия 2015 г. российская экономика спонтанно нащупывала новое равновесие в отношениях с остальным миром.

Отметим два важнейших отличия в структуре платежного баланса за 2015 и 2016 гг.

Во-первых, резкое сокращение экспорта в 2015 г. сопровождалось еще более быстрым сокращением импорта. В результате сохранился значительный чистый экспорт, а сальдо счета текущих операций даже увеличилось. Напротив, в 2016 г., при дальнейшем значительном сокращении экспорта объем импорта остался примерно на том же уровне, что и в 2015 г. В результате чистый экспорт сократился в 1,6 раза, а сальдо счета текущих операций – почти втрое (в 2,8 раза).

Во-вторых, пик вынужденного погашения внешних обязательств был пройден

еще в первом полугодии 2015 г. Если в 2015 г. российским банкам и корпорациям пришлось сократить свою внешнюю задолженность на 71 млрд долл., то в 2016 г. – только на 4 млрд долл. В 2015 г. увеличившееся сальдо текущих операций почти полностью уравновешивалось погашением внешней задолженности. Дополнительным источником погашения внешней задолженности явилось *сокращение иностранных активов*.

Напротив, по итогам 2016 г. сальдо счета текущих операций (25 млрд долл.) хотя и сократившееся почти втрое, все же значительно превосходило объем погашения внешней задолженности (4 млрд долл.). В результате по итогам 2016 г. возобновился вывоз капитала и ускорился прирост валютных резервов.

Однако от квартала к кварталу 2016 г. ситуация качественно изменялась. Как видно из табл. 1, в первом квартале в основном еще сохранялись тенденции, характерные для предшествующего года: значительное сальдо счета текущих операций на $\frac{2}{3}$ уравновешивалось погашением обязательств.

Но уже во втором квартале 2016 г. в платежном балансе произошли серьезные изменения: как счет текущих операций, так и финансовый счет приблизились к внутреннему равновесию. В третьем квартале счет текущих

Таблица 1
Платежный баланс за 2016 г., млрд долл.

Показатель	I квар- тал	II квар- тал	III квар- тал	IV квар- тал	Год
Счет текущих операций	12,9	1,8	0,2	10,1	25,0
Чистые принятые обязательства*	–8,7	5,4	–3,5	7,0	–4,3
Чистое приобретение активов*	1,6	2,8	–6,4	19,0	12,5
Изменение валютных резервов	2,6	4,4	3,1	–1,8	8,2

* Включая капитальные трансферты («счет операций с капиталом») и чистые ошибки и пропуски.

Источники: Банк России; расчеты автора.

операций практически достиг равновесия (сальдо счета текущих операций составило всего 0,2 млрд долл.); равновесие финансового счета было достигнуто благодаря репатриации иностранных активов, которая превысила сокращение обязательств и создала прирост валютных резервов.

Главный вывод, который можно сделать из сопоставления платежных балансов за 2015 и 2016 гг. и ряд предшествующих лет, заключается в том, что наращивание стоимостного объема экспорта не является необходимым условием равновесия платежного баланса. Вполне возможно сохранение приемлемого уровня импорта даже в случае падения мировых цен на нефть и резкого сокращения поступлений от экспорта при условии благоприятного изменения (или целенаправленного регулирования) трансграничного движения капитала. Регулирование трансграничного движения капитала – значительно менее затратный путь достижения равновесия платежного баланса, чем наращивание физических объемов экспорта энергоносителей.

В 2016 г. сложились условия для укрепления курса рубля, который постепенно повышался начиная со второго квартала 2016 г. Укрепление курса рубля сдерживалось политикой наращивания валютных резервов, проводившейся Центральным банком¹.

В ходе дискуссии о желательной динамике валютного курса в российской периодике обсуждается стимулирующее (или дестимулирующее) воздействие валютного курса на экспорт и импорт, бремя обслуживания и погашения задолженности, выраженной в иностранной валюте, на динамику внутрен-

них цен². Но существуют и другие, не менее важные макроэкономические последствия занижения (или завышения) валютного курса, которые практически не привлекают внимания экспертов и разработчиков экономической политики. В частности, динамика валютного курса в сочетании с количественными показателями платежного баланса влияет на структуру использования ВВП, а именно на долю чистого экспорта в ВВП и, следовательно, на совокупную долю потребления и накопления.

Как видно из данных табл. 2, объем чистого экспорта, *выраженный в долларах*, в 2015 г. был меньше, чем в 2012–2014 гг., однако переведенный в рубли по среднегодовому валютному курсу оказался больше, чем в предшествующие годы. Если бы в 2015 и 2016 гг. сохранялся валютный курс 2012 г. (31,07 р. за 1 долл.), чистый экспорт составил бы в 2015 г. не 8,1, а 4,2% ВВП, а в 2016 г. – не 4,9, а всего 2,3% ВВП. Соответственно увеличилась бы доля ВВП, использованного для конечного потребления и накопления. Таким образом, *снижение валютного курса рубля при прочих неизменных условиях ведет к увеличению доли чистого экспорта и уменьшению совокупной доли потребления и валового накопления.*

По итогам 2016 г. (несмотря на повышение среднегодового курса доллара к рублю) снижение положительного сальдо товаров и услуг и одновременное сокращение чистого вывоза капитала привели к уменьшению доли чистого экспорта в ВВП – округленно с 8 до 5%, что теоретически должно означать увеличение доли конечного потребления и валового накопления.

По опубликованным официальным данным трудно судить о структуре использования валового внутреннего продукта в 2016 г.

¹ В Годовом отчете Банка России за 2016 г. (официальный сайт Банка России: www.cbr.ru/publ/God/ar_2016.pdf) отмечается, что прирост валютных резервов был связан с погашением банками своей задолженности перед ЦБ в иностранной валюте (с. 32). Но эффект, вызываемый приростом валютных резервов, не изменяется в зависимости от того, кто создает дополнительный спрос на иностранную валюту – непосредственно ЦБ или его клиенты.

² Аналитики приходят к противоположным выводам относительно желаемого изменения курса рубля – его ослабления или укрепления. За дальнейшее ослабление курса рубля высказываются А.В. Зубарев, П.В. Трунин (2014); В.М. Полтерович и В.В. Попов (2016), за его укрепление – А. Бланк и др. (2012).

Согласно данным Росстата доля чистого экспорта сократилась на 2,9 п.п., и на 0,3 п.п. снизилась доля расходов на потребление. Так, расходы на потребление домохозяйств снизились на 0,9 п.п., а расходы на потребление сектора государственного управления увеличились на 0,6 п.п.

Теоретически доля валового накопления должна была увеличиться на 3,2 п.п., однако согласно официальным данным она увеличилась всего на 1 п.п. (на 0,4 п.п. возросла доля валового накопления основного капитала, на 0,7 п.п. – доля прироста оборотных запасов). Остальное изменение (более 2 п.п.) приходится на долю «статистического расхождения». Такая серьезная неувязка в официальных статистических данных встречается впервые с 1995 г., т.е. за весь период, за который опубликованы данные о структуре использования ВВП. Например, в 2011 и 2014 гг. статистическое расхождение составляет пренебрежимо малую величину, в 2012 г. оно было менее 0,1% ВВП, 2013-м – 0,4 и 2015-м – 0,2% ВВП.

Тот факт, что от снижения курса рубля экспортеры выигрывают, а импортеры проигрывают, практически никто не оспаривает. В то же время не всегда ясно осознается, что выигрыш одних агентов экономики достигается *за счет потерь других*, а не создается простым занижением курса национальной

валюты. Количественно выигрыш равен потерям; следовательно, изменение валютного курса ведет к перераспределению добавленной стоимости между видами деятельности и институциональными секторами национальной экономики.

Выигрыш продавцов иностранной валюты (экспортеров товаров и услуг и импортеров капитала) на заниженном (относительно паритета покупательной способности) валютном курсе мы бы назвали *внутренней экспортной рентой*. Экспортную ренту выплачивают покупатели иностранной валюты или импортируемых товаров. К числу этих покупателей нужно отнести домохозяйства, отрасли, в которых сумма импортируемых материалов и технологий превышает объем экспорта их продукции, экспортеры капитала, иностранные инвесторы и работники, репатрирующие свои доходы, наконец Центральный банк, когда он покупает иностранную валюту для пополнения официальных резервов.

Цена барреля нефти, равная, например, 50 долл., переведенная в рубли по паритету покупательной способности (ППС), представляет собой стоимость товаров и услуг, которые можно купить на внутреннем рынке, эквивалентную стоимости товаров и услуг, покупаемых на мировом рынке за 50 долл. Такова цена барреля нефти, выраженная в

Таблица 2
Чистый экспорт РФ в 2012–2017 гг.

Показатель	Год						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
						I квартал	II квартал
Чистый экспорт, млрд долл.	145,1	122,3	133,7	111,6	63,5	29,3	17,7
Валютный курс, средний за период, р. за 1 долл.	31,07	31,82	37,97	60,66	66,90	58,81	57,14
Чистый экспорт, млрд р.	4508,3	3891,6	5076,6	6769,7	4248,1	1723,1	1011,4
Чистый экспорт, % ВВП	6,7	5,5	6,4	8,1	4,9	8,6	≈4,5*
Гипотетический чистый экспорт при валютном курсе 2012 г., % ВВП	6,7	5,4	5,2	4,2	2,3	4,6	≈2,5*

* Наша оценка.

Источники: Банк России; расчеты автора.

стоимости товаров и услуг в соответствии со сложившимися на внутреннем рынке ценами.

Если валютный курс выше паритета покупательной способности, например, вдвое, это означает, что покупатели долларов, вырученных за 1 баррель экспортируемой нефти, передают продавцам долларов (в данном случае экспортерам нефти) вдвое большую сумму товаров и услуг, чем можно купить на мировом рынке за ту же сумму долларов. Разница между ценой барреля нефти, переведенной в рубли по ППС, и ценой, переведенной в рубли по валютному курсу, представляет собой *экспортную ренту* (или экспортную премию), уплачиваемую покупателем долларов на внутреннем валютном рынке и присваиваемую экспортерами нефти.

На совокупный объем экспортной ренты влияет как валютный курс, так и объем спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем рынке. Сам факт сокращения объема спроса и предложения иностранной валюты, чем бы он ни был вызван, *даже при снижающемся курсе рубля* может приводить, во-первых, к уменьшению доли чистого экспорта в ВВП, а во-вторых, к уменьшению суммы перераспределяемой добавленной стоимости в пользу одних отраслей и секторов внутренней экономики за счет других.

ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В 2015 и 2016 гг. сокращение физического объема ВВП сопровождалось значительным ростом прибыли и одновременным снижением инвестиций, более глубоким, чем снижение реального объема ВВП. При этом как рост прибыли, так и падение инвестиций были далеко не одинаковыми в разных отраслях и видах экономической деятельности.

В этой связи правомерно поставить следующие вопросы.

Чем объясняется рост прибыли в условиях снижения производства?

Чем объясняются различия в динамике прибыли в разных видах деятельности?

Какие факторы обуславливали падение инвестиций, в то время когда росла прибыль?

В этом разделе статьи мы постараемся найти ответ на первые два вопроса. Ответ на третий вопрос мы дадим в следующих разделах.

Теоретически прибыль в определенном виде деятельности или в группе видов деятельности может вырасти в следующих случаях:

во-первых, если в стоимости выпуска сокращается доля промежуточного потребления и увеличивается доля валового внутреннего продукта, или, что равнозначно, если ВВП растет быстрее, чем выпуск товаров и услуг;

во-вторых, если в составе валового внутреннего продукта в рыночных ценах уменьшается доля налогов на продукты и увеличивается доля валовой добавленной стоимости в основных ценах;

в-третьих, если в составе добавленной стоимости уменьшается доля заработной платы и увеличивается доля прибыли.

Как видно из данных табл. 3, в 2012–2014 гг. темпы роста выпуска по базовым видам деятельности и валового внутреннего продукта обнаруживают расхождение в пре-

Таблица 3

Факторы динамики прибыли по базовым видам деятельности, % к предыдущему году

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Выпуск по базовым видам деятельности	103,3	101,0	100,5	95,9	100,4
Валовый внутренний продукт	103,5	101,3	100,7	97,2	99,8
Реальная средняя заработная плата	107,8	104,8	101,3	91,0	100,6
Динамика полученной прибыли*	92,8	91,9	106,1	107,7	113,0

* Сумма полученной прибыли скорректирована по темпам роста ВВП и индексам цен производителей промышленной продукции.

Источники: Росстат; расчеты автора.

делах статистической погрешности. Можно принять, что в 2012–2014 гг. доля промежуточного потребления в стоимостном объеме выпуска значимо не изменялась и на динамику прибыли практически не влияла. Лишь в 2015 г., если приведенные цифры приемлемо точны, доля ВВП в объеме выпуска увеличилась, что как раз могло стать фактором повышения прибыли.

В 2016 г. расхождение между темпами изменения выпуска и валовой добавленной стоимости составило 0,6 п.п., но если это расхождение не явилось результатом статистической погрешности, оно могло быть фактором не роста, а снижения прибыли.

В течение рассмотренного периода, за исключением 2015 г., рост заработной платы опережал рост валовой добавленной стоимости. Опережающим ростом заработной платы можно объяснить снижение прибыли в 2012 и 2013 гг., а падением реальной заработной платы и, возможно, повышением доли добавленной стоимости в объеме выпуска – рост прибыли в 2015, но не в 2016 г.

Остается предположить, что в 2016 г. повышение прибыли в базовых видах деятельности связано с уменьшением доли налогов на продукты и увеличением доли валовой добавленной стоимости в основных ценах. Действительно, в 2016 г. доля чистых налогов на продукты составила 13% ВВП в постоянных ценах 2011 г. и менее 10% ВВП в текущих ценах. Это значит, что отставание темпа роста налогов на продукты от общего темпа инфляции обусловило повышение доходности предприятий по всем видам деятельности на сумму, равную примерно 3% ВВП, т.е. 2,7 трлн р. Из этой суммы, по нашим расчетам, на долю базовых видов деятельности пришлось 1,2 трлн р.

Перераспределение прибыли между видами деятельности происходит в результате неравномерного роста цен и изменения валютного курса, а также объема спроса и предложения иностранной валюты.

В рассматриваемый период отраслевая структура прибыли менялась существенно.

Так, в 2016 г. прибыль, полученная в нефтегазовом комплексе, *снизилась* по сравнению с 2015 г. на 30%, прибыль других базовых видов деятельности *выросла* примерно также (соответствующие данные приведены в табл. 4). В этой связи правомерно поставить вопрос: *связано ли снижение прибыли в нефтегазовом комплексе с ее повышением в других базовых видах экономической деятельности?*

Снижение прибыли в нефтегазовом комплексе вряд ли можно объяснить снижением экспортных доходов, поскольку снижение этих доходов в значительной мере компенсировал возросший среднегодовой курс доллара и опережающий рост цен производителей в добыче полезных ископаемых по сравнению с ценами производителей в других видах деятельности³. Если бы падение прибы-

³ Сумма прибыли, полученной от добычи топливно-энергетических полезных ископаемых и на производстве нефтепродуктов, снизилась в 2016 г.

Таблица 4
Полученная прибыль организаций
(без субъектов малого предпринимательства)
в 2015 и 2016 гг.

Показатель	Год		Увеличение (+), уменьшение (–)
	2015	2016	
По базовым видам деятельности, всего	10 033,0	11 232,1	+1199,1
Из них:			
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2631,9	1719,1	–912,8
производство нефтепродуктов	575,1	543,8	–31,3
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых плюс производство нефтепродуктов	3207,0	2262,9	–944,1
остальные базовые виды деятельности	6826,0	8969,2	+2143,2

Источники: Росстат; расчеты автора.

ли в нефтегазовом комплексе было обусловлено только снижением экспортных доходов или ростом издержек, оно, скорее всего, сопровождалось бы общим снижением суммы прибыли, а не ее ростом. Остается допустить, что в 2016 г. уменьшилась экспортная премия, присваиваемая нефтегазовым комплексом.

Действительно, объем добавленной стоимости, перераспределяемой во внутренней экономике вследствие заниженного (относительно паритета покупательной способности) курса рубля, зависит не только от динамики самого валютного курса, но и от общей суммы иностранной валюты, предлагаемой и покупаемой на внутреннем рынке. Расчет выигрыша нефтегазового комплекса на отклонении обменного курса от ППС представлен в табл. 5.

Как видно из данных табл. 5, экспортные поступления нефтегазового сектора в 2016 г. *уменьшились* по сравнению с 2015 г. округленно на 48 млрд долл. (со 199 млрд до 151 млрд долл.). Поэтому, несмотря на повышение среднегодового курса доллара (с 60,66 до 66,90 р. за 1 долл.), перераспределение добавленной стоимости в пользу нефтегазового комплекса, обусловленное отклонением

по сравнению с 2015 г. на 30%. Поступления от нефтегазового экспорта с учетом повышения курса доллара сократились всего на 15%. Индекс цен производителей в добыче полезных ископаемых составил в 2016 г. 108,5%.

валютного курса от паритета покупательной способности, *сократилось*. Уменьшение выигрыша нефтегазового комплекса равнозначно уменьшению потерь других видов деятельности, следовательно, уменьшение прибыли в добыче и переработке нефти и газа сопряжено с повышением прибыли в других отраслях.

Согласно нашим расчетам выигрыш нефтегазового комплекса на валютном курсе уменьшился на 1175 млрд р. Прибыль в нефтегазовом комплексе в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократилась в номинальном выражении на 944 млрд р., а в реальном выражении (с учетом инфляции цен производителей) – примерно на 1100 млрд р.

Цифры, характеризующие снижение прибыли и уменьшение выигрыша нефтегазового комплекса на валютном курсе, вполне сопоставимы, учитывая неизбежную неточность расчета и неточность самих исходных данных, которые систематически корректируются.

Уменьшение выигрыша нефтегазового комплекса на отклонении валютного курса от ППС, несмотря на повышение среднегодового курса доллара, объясняется тем, что масштабное сокращение объема нефтегазового экспорта (в долларах) «перевесило» эффект снижения валютного курса рубля. Экспорт прочих товаров также сократился, но далеко не в такой степени, как нефти и газа, поэтому эффект снижения курса рубля оказался более действенным, чем эффект сокращения объема

Таблица 5

Экспорт нефти, нефтепродуктов и газа и выигрыш экспортеров на отклонении валютного курса от паритета покупательной способности

Год	Экспорт, млрд долл.	ППС*	Экспорт, млрд р. по ППС	Обменный курс, р. за 1 долл., средний за год	Экспорт, млрд р. по обменному курсу	Выигрыш на обменном курсе, млрд р.
	1	2	3	4	5	6 = 5 – 3
2015	198,9	21,1	4196,8	60,66	12 065,3	7868,5
2016	151,1	22,6	3414,9	66,90	10 108,6	6693,7
Изменение	–47,8		–781,9		–1956,7	–1174,8

* Паритет покупательной способности за 2015 и 2016 гг. рассчитан на основе данных МВФ.

Источники: Банк России, МВФ; расчеты автора.

экспорта. Экспорт транспортных услуг в долларовом выражении увеличился⁴.

В целом выигрыш на валютном курсе экспортеров прочих товаров и транспортных услуг в 2016 г. увеличился по сравнению с 2015 г. на 237 млрд р. (соответствующие расчеты приведены в табл. 6). Таким образом, не менее половины прироста прибыли в базовых видах деятельности (без нефтегазового комплекса) в 2016 г. по сравнению с 2015 г. объясняется уменьшением потерь и увеличением выигрыша на валютном курсе.

ПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Теперь мы постараемся ответить на вопрос: *как на рассматриваемом отрезке времени соотносились между собой динамика прибыли и инвестиций в основной капитал?*

Для сопоставления суммы прибыли и объема инвестиций в текущих ценах необходимо проделать некоторую предварительную работу. В таблице «Финансовые результаты деятельности организаций», публикуемой в

ежемесячном докладе Росстата «Социально-экономическое положение России», представлены данные о *чистой прибыли*, тогда как таблица «Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности», размещаемая на сайте Росстата в разделе «Предпринимательство», содержит данные о *валовых инвестициях*. Чтобы сделать данные о прибыли и инвестициях сопоставимыми, нужно вычислить чистые инвестиции.

Чистые инвестиции по видам экономической деятельности вычисляются как разница между валовыми инвестициями и начисленной амортизацией. Официальная статистика содержит данные о начисленной амортизации только по укрупненным видам деятельности, в частности по обрабатывающим производствам в целом. Для того чтобы получить оценку начисленной амортизации (и, следовательно, чистых инвестиций) по отдельным обрабатывающим производствам, мы принимаем, что отношение амортизации к основным фондам в разных обрабатывающих производствах одинаково. Это, конечно, является сильным упрощением, но все же, как мы полагаем, не исказит (принципиально) общей картины. Получив оценки чистых инвестиций по видам деятельности, мы можем сопоставить их с прибылью или сальдированным финансовым результатом⁵.

⁴ Экспорт прочих (помимо транспортных) услуг осуществляется в основном организациями, которые не относятся к базовым видам деятельности.

⁵ Направления изменений прибыли и сальдированного результата обычно совпадают, но бывают и исключения; так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г.

Таблица 6
Экспорт прочих товаров, транспортных услуг и выигрыш экспортеров на отклонении валютного курса от паритета покупательной способности

Год	Экспорт, млрд долл.	ППС	Экспорт, млрд р. по ППС	Валютный курс, р. за 1 долл., сред- ний за год	Экспорт, млрд р. по обмен- ному курсу	Выигрыш на валютном курсе, млрд р.
	1	2	3	4	5	6 = 5 – 3
2015	159,3	21,1	3361,2	60,66	9663,1	6301,9
2016	147,6	22,6	3335,8	66,90	9874,4	6538,7
Изменение	–11,7		–25,4		211,3	236,8

Источники: Банк России, МВФ; расчеты автора.

Циклические колебания инвестиций и колебания прибыли (в российской экономике, по-видимому, не связанные с фазами цикла) вызывают образование большего или меньшего разрыва между полученной прибылью и инвестициями. Так, в 2012 и 2013 гг. чистые инвестиции по экономике в целом превышали сумму полученной чистой прибыли; напротив, в 2014–2016 г. превышение прибыли над инвестициями стремительно увеличивалось: оно составило 0,4 трлн р. в 2014 г., 2,7 трлн р. – в 2015 г. и 4,4 трлн р. – в 2016 г. Вполне вероятно, что увеличение разрыва между прибылью и инвестициями в 2016 г. способствовало возобновлению массированного вывоза капитала в конце года, особенно нефинансовыми корпорациями, и облегчило размещение новых выпусков государственных облигаций. Вывоз капитала небанковскими корпорациями и физическими лицами составил в 2016 г. (по среднегодовому курсу 66,90 р. за 1 долл.) 2,4 трлн р., прирост внутреннего долга РФ (округленно) был равен 0,5 трлн р.

Как видно из данных табл. 6, в ряде видов деятельности (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и торговля) неизменно наблюдается избыток полученной прибыли над чистыми инвестициями, причем особенно велик избыток прибыли над инвестициями в оптовой торговле. Напротив, в других видах деятельности (сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь и, за исключением 2016 г., электроэнергетика) инвестиции систематически превышают полученную прибыль. Именно эти отрасли в наибольшей степени нуждаются во внешнем (в том числе бюджетном и кредитном) финансировании.

Очевидно, что динамика инвестиций в российской экономике в годы стагнации и депрессии была слабо связана с динамикой прибыли и, следовательно, вызвана другими факторами.

номинальная сумма полученной прибыли выросла на 13%, а сальдированный результат уменьшился на 10%.

Теоретически инвестиции в основной капитал можно разделить на два вида: автономные и индуцированные. Автономные инвестиции обусловлены экзогенными факторами, в частности инвестиционными расходами и капитальными трансфертами сектора государственного управления. Индуцированные инвестиции определяются ростом агрегированного спроса.

Бюджетно-финансовая политика правительства (в частности, дефицитное финансирование расходов) непосредственно влияет на динамику автономных инвестиций. Монетарная политика воздействует на динамику автономных инвестиций в той мере, в какой она способствует финансированию бюджетного дефицита⁶.

Официальные данные свидетельствуют о том, что автономные инвестиции, связанные с бюджетным финансированием, в 2013–2016 гг. монотонно сокращались. Расходы консолидированного бюджета на национальную экономику перестали расти в реальном выражении уже в 2013 г., а в 2016 г. составили около 84% уровня 2013 г. Бюджетные источники финансирования инвестиций в реальном выражении составили в 2016 г. около 75% уровня 2013 г., в том числе финансирование инвестиций из региональных и местных бюджетов – всего 69%.

Индуцированные инвестиции являются реакцией на изменение спроса, в том числе спроса, порождаемого автономными инвестициями. Сила этой реакции зависит от

⁶ В статье (Кудрин и др., 2017) приводится ряд убедительных аргументов против форсированного накачивания ликвидности в банковскую систему и расширения кредитования инвестиционных проектов независимо от их рентабельности. Но эта аргументация «не работает», если речь идет о государственных инвестициях в инфраструктуру и финансировании дефицита бюджета (а не банковских пассивов) за счет эмиссионного ресурса. Вопрос об использовании эмиссионного ресурса для финансирования бюджетного дефицита обходят и авторы «Стратегии роста» Столыпинского клуба (2017), и ее критики.

Таблица 7

Чистые инвестиции, % от чистой прибыли по видам деятельности

Показатель	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего по экономике	92,3	101,7	109,8	95,6	76,4	66,8
Сельское и лесное хозяйство	259,5	216,5	285,3	141,5	101,4	136,1
Добыча полезных ископаемых	42,0	56,4	61,4	38,9	40,5	56,3
Обрабатывающие производства	40,7	45,4	62,1	56,7	38,2	27,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	185,1	234,4	223,3	183,8	107,9	45,2
Строительство	129,7	116,8	163,6	168,8	132,5	138,8
Оптовая торговля	5,2	7,3	7,6	9,4	8,1	11,0
Розничная торговля	71,7	89,4	55,9	86,6	66,4	70,3
Транспорт и связь	270,9	247,9	258,4	235,2	213,5	144,0
Всего по базовым видам деятельности	71,6	81,6	89,3	72,7	54,5	51,2
Другие виды деятельности	412,6	312,6	284,4	320,0	256,4	156,0

Источники: Росстат; расчеты автора.

многих факторов, в том числе от динамики процентных ставок и ресурсов для кредитования. Рост инвестиций, индуцированных растущим спросом, может быть парализован высокими процентными ставками и дефицитом длинных банковских пассивов. Но верно и обратное утверждение: если динамика агрегированного спроса не дает импульса роста инвестиций, ни рост прибыли, ни накопление в банки ликвидности, ни низкие процентные ставки не обеспечат роста индуцированных инвестиций. Динамика потребительского спроса (наряду с динамикой автономных инвестиций) как в 2015 г., так и в 2016 г. не создавала импульсов роста совокупных инвестиций, а скорее способствовала их спаду. Изменить ситуацию может только активная бюджетная и денежно-кредитная политика, направленная на повышение внутреннего агрегированного спроса, в частности дефицитное финансирование расходов правительства⁷.

⁷ Решающая роль государственных инвестиций для возобновления роста обоснована в статье (Аганбегян, 2016).

ДИНАМИКА НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА И ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

Было бы неверно проблему дефицита сводить к изменениям условий внешней торговли. Дефицит формируется не только в результате уменьшения нефтегазовых доходов, но и в результате изменения других доходов и (или) расходов бюджета. Так, в 2016 г. небольшой прирост дефицита был обусловлен не столько сокращением доходов бюджета, сколько увеличением расходов.

Как видно из данных табл. 8, в 2013 и 2014 гг. сокращались не только нефтегазовые доходы, но и другие поступления в бюджет. Уменьшение нефтегазовых доходов составляло половину уменьшения доходов бюджета в 2013 г. и меньше трети – в 2014 г. В 2015 г. нефтегазовые доходы бюджета, выраженные в процентах ВВП, сокращались, но другие доходы в целом росли, так что сокращение нефтегазовых доходов частично компенсировалось ростом других доходов. В 2016 г. прирост прочих (ненефтегазовых) доходов

Таблица 8

Изменение доходов консолидированного бюджета по сравнению с предшествующим годом
(«+» – увеличение, «–» – уменьшение, «0» – без изменений)

Показатели	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы, всего, % ВВП	37,9	36,9	34,4	32,3	32,3
Из них:					
нефтегазовые	12,0	11,5	10,8	7,9	6,4
другие*	25,9	25,4	23,6	24,4	25,9
Изменение доходов по сравнению с предшествующим годом, п.п. ВВП:					
доходы, всего	0,5	–1,0	–2,5	–2,1	0
из них:					
нефтегазовые	–0,1	–0,5	–0,7	–2,9	–1,5
другие	0,6	–0,5	–1,8	0,8	1,5

* Налоги на прибыль организаций, доходы физических лиц, НДС, акцизы, отчисления на социальное страхование, прочие доходы.

И с т о ч н и к и: Росстат; расчеты автора.

(выраженный в процентах ВВП) был равен сокращению нефтегазовых доходов. Этот факт, по-видимому, вполне согласуется с высказанным выше положением, что *сокращение прибыли нефтегазового комплекса сопровождается не абсолютным снижением прибыли по экономике в целом, а ее перераспределением в пользу других секторов и видов деятельности*. С некоторым временным лагом это перераспределение сказывается на доходах бюджета. В среднесрочной перспективе (если этому не помешают внешние шоки или ошибочные меры экономической политики) рост ненефтегазовых доходов бюджета, вероятно, превысит возможное дальнейшее сокращение поступлений в бюджет от нефтегазового комплекса.

Но отсюда следует, что искусственное повышение нефтегазовых доходов бюджета с помощью сознательно занижаемого курса рубля, к чему, по сути дела, призывают руководители Минфина и Минэкономразвития, приведет к сокращению других статей доходов бюджета, не говоря уже о возможном всплеске инфляции.

Рассмотрим источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2015 и 2016 гг.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И БАЛАНС ЦБ РФ

В публикуемой Росстатом таблице «Финансирование дефицита федерального бюджета» движение средств на счетах бюджета отражается в трех статьях: изменение остатков на счетах бюджета, курсовая разница, операции управления счетами бюджета. Если объединить эти три статьи, мы получим укрупненную схему финансирования дефицита федерального бюджета в 2015 и 2016 гг., представленную в табл. 9.

Сокращению остатков на счетах бюджета соответствует в основном использование средств Резервного фонда, которое может отражать совершенно разные экономические процессы. Если на внутреннем валютном рынке существует избыточный спрос на иностранную валюту (относительно ее предложения), тогда продажа валюты Минфином из Резервного фонда равнозначна сокращению валютных резервов. В этом случае дефицит финансируется именно за счет сокращения валютных резервов. Однако если спрос частного сектора на иностранную валюту полно-

Таблица 9
Финансирование дефицита федерального бюджета
в 2015 и 2016 гг.

Показатель	Млрд р.		В % к итогу	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Финансирование, всего	2812,9	3144,7	100	100
Источники финансиро- вания:				
изменение остатков на счетах бюджета	2783,6	2197,4	98,96	69,88
прирост внутреннего долга	15,3	492,4	0,54	15,66
прирост внешнего долга	—	42,8	—	1,36
доходы от привати- зации	7,2	406,8	0,26	12,94
прочие чистые до- ходы	6,8	5,3	0,24	0,17

Источники: Росстат; расчеты автора.

стью насыщен, а спрос на дополнительное предложение валюты Минфином может предъявить только Центральный банк, тогда использование Резервного фонда равнозначно финансированию дефицита за счет эмиссии⁸.

ЦБ может частично или полностью стерилизовать дополнительное денежное предложение, сжимая свой внутренний кредит⁹. Тогда реальным источником финансирования дефицита становится в конце концов сжатие внутреннего кредита ЦБ, а стимулирующий эффект дефицитного финансирования ней-

⁸ В Годовом отчете Банка России за 2016 г. неоднократно повторяется, что финансирование дефицита за счет средств Резервного фонда сопровождается расширением денежного предложения ЦБ, которое затем стерилизуется теми или иными методами. Правда, о стерилизации денежного предложения посредством сжатия внутреннего кредита ЦБ не упоминается.

⁹ Теоретически возможна стерилизация денежного предложения ЦБ в результате сокращения его иностранных активов (продажи части валютных резервов); однако, как видно из табл. 10, на рассматриваемом отрезке времени валютные резервы увеличивались.

трализуется в результате сокращения внутреннего кредита.

Как видно из данных табл. 10, в 2015 г. сжатие внутреннего кредита ЦБ превышало сумму сокращения остатков на счетах правительства и других обязательств ЦБ и прироста иностранных активов. В результате денежная база по итогам 2015 г. сократилась на 288 млрд р. В 2016 г. сокращение внутреннего кредита ЦБ было меньше потенциального прироста денежной базы, связанного с финансированием дефицита и приростом иностранных активов; в результате денежная база увеличилась на 838 млрд р.

В первом квартале 2017 г. повторилась ситуация, сложившаяся в 2015 г.: сжатие внутреннего кредита ЦБ превышало сокращение остатков на счетах правительства и прирост иностранных активов, в результате чего сократилась денежная база. Дефицит в первом квартале 2017 г. финансировался за счет сжатия внутреннего кредита ЦБ и наращивания государственного долга.

КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ БАНКОВ

Сопоставление баланса кредитных организаций за 2015 и 2016 гг. свидетельствует скорее о затухании экономической активности, чем о выходе из рецессии. В 2016 г. продолжалось сжатие кредита, предоставленного ЦБ коммерческим банкам, но при этом резервы ликвидности кредитных организаций в отличие от 2015 г. не сократились, а выросли. В сложившейся ситуации банки предпочитали наращивать резервы ликвидности, а не кредиты. Действительно, кредиты нефинансовым корпорациям в 2016 г. *сократились* на 0,7 трлн р. Параллельно с сокращением кредитов сокращались и депозиты нефинансовых корпораций¹⁰.

¹⁰ Уменьшение кредитов и депозитов нефинансовых корпораций частично (но не полностью) объясняется переоценкой кредитов и депозитов в

Таблица 10
Аналитическое представление баланса ЦБ РФ
в 2015–2016 гг. и первом квартале 2017 г.
(«+» – увеличение, «–» – уменьшение)*

Показатель	2015 г.	2016 г.	I квартал 2017 г.
<i>Активы</i>			
Прирост чистых иностранных активов	123,9	497,4	664,6
Изменение внутреннего кредита ЦБ	–2499,0	–1554,8	–1424,9
Итого изменение активов	–2375,1	–1057,4	–760,3
<i>Пассивы</i>			
Изменение обязательств перед правительством	–1736,0	–1859,0	–427,7
Изменение других обязательств	–351,0	–37,2	6,5
Изменение денежной базы	–288,1	838,8	–339,1
Итого изменение пассивов	–2375,1	–1057,4	–760,3

* Прирост чистых иностранных активов показан в соответствии с данными платежного баланса, переведенными в рубли по номинальному курсу доллара, среднему за период. Соответствующие изменения внесены также в статью «Обязательства перед правительством», включающую счета Правительства РФ и региональных и местных властей, капитал ЦБ и прочие чистые пассивы.

Источники: Банк России; расчеты автора.

Депозиты домохозяйств, хотя и увеличились, но их прирост в 2016 г. был почти в 4 раза меньше, чем в 2015 г. Снижение реальных денежных доходов домашних хозяйств в 2016 г. продолжалось, но в отличие от 2015 г. домохозяйства теперь стремились насколько возможно сохранить уровень потребления, а не наращивать сбережения в форме депозитов.

Судя по Обзору кредитных организаций за январь–март 2017 г., стагнация банковско-

иностранной валюте. В номинальном выражении обязательства нефинансовых корпораций перед банками сократились на 9,5%, без учета валютной переоценки – на 3,5%. См.: Годовой отчет Банка России за 2016 г. С. 43–46.

го кредита в первом квартале текущего года продолжалась и даже усилилась. Ускорилося сжатие кредита ЦБ, предоставленного банкам, продолжалось сокращение кредитования нефинансовых корпораций. Сократились банковские депозиты домашних хозяйств.

Затухание кредитной активности банков было в значительной мере обусловлено политикой высоких процентных ставок, проводимой ЦБ. Ставка по кредитам, хотя и снизилась, оставалась значительно выше средней нормы рентабельности активов или продукции в базовых видах деятельности, возможно, за исключением добычи нефти и газа и производства нефтепродуктов.

С.М. Дробышевский с соавторами (Дробышевский и др., 2016) утверждают, что высокие ставки процента не обязательно препятствуют экономическому росту. Напротив, они могут способствовать росту, поскольку привлекают иностранный капитал, стимулируют сбережения домохозяйств, стабилизируют цены. В подтверждение авторы ссылаются на опыт ряда развивающихся стран (Бразилии, Индии, Турции и др.). В своей аргументации они упускают из виду, что на реальные инвестиции воздействует не сама процентная ставка, а ее соотношение с предельной эффективностью капитала. В развивающихся странах с избытком населения в трудоспособном возрасте предельная эффективность капитала может быть настолько высокой, чтобы двузначная ставка по кредитам стала вполне приемлемой. Но в российской экономике падающая предельная эффективность капитала в сочетании с высокой ставкой по кредитам может парализовать инвестиционный спрос¹¹.

Против снижения процентных ставок иногда выдвигается такой аргумент: если про-

¹¹ Предельная эффективность капитала представляет собой отношение прироста добавленной стоимости или выпуска к приросту основного капитала. О долговременной тенденции к снижению предельной эффективности капитала в российской экономике см. (Маневич, 2017).

изводственный потенциал экономики используется практически полностью, снижение процентных ставок приведет лишь к всплеску инфляции (см. (Кудрин и др., 2017)). Этот довод основан на трактовке экономики как исключительно статичной системы. В действительности рост инвестиций не только создает дополнительный спрос, но и расширяет производственные возможности.

ВЫВОДЫ: ДВИЖЕНИЕ К НОВОМУ РАВНОВЕСИЮ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

Равновесие во внешнеэкономической сфере, характерное для российской экономики накануне кризиса, можно кратко описать следующим образом. Экспорт товаров, большая часть которого приходилась на экспорт энергоносителей, компенсировал, во-первых, определенный уровень импорта потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров; во-вторых, чистый импорт услуг; в-третьих, отрицательное сальдо счета инвестиций, трудовых и прочих доходов; в-четвертых, чистый вывоз капитала.

В результате кризиса 2014–2016 гг. в сфере внешнеэкономических отношений *начало формироваться* новое равновесие. Резко сократилось активное сальдо счета текущих операций и пассивное сальдо финансового счета. Иностранные активы на протяжении ряда кварталов не росли, более того, в отдельные кварталы репатриация иностранных активов служила одним из источников погашения иностранных обязательств. Сократилось отрицательное сальдо счета услуг, инвестиционных и трудовых доходов.

Идеальным воплощением нового равновесия была бы ситуация, когда экспорт товаров и услуг был равен их импорту (чистый экспорт равен нулю), доходы к получению равны доходам к выплате, сальдо счета текущих операций и чистый вывоз капитала равны

нулю. В этом случае экспорт энергоносителей покрывал бы только импорт товаров и услуг, но не чистые доходы иностранных инвесторов и чистый вывоз капитала. Российская экономика в 2016 г. не достигла такого идеального равновесия, но значительно к нему приблизилась, особенно в третьем квартале.

Движение к новому равновесию было вынужденным, оно явилось реакцией на падение мировых цен на нефть и сокращение стоимостного объема экспорта, но тем не менее вызвало ряд эффектов, благоприятных для внутренней экономики.

Во-первых, уменьшилась доля чистого экспорта в валовом внутреннем продукте, следовательно, теоретически должна была увеличиться совокупная доля конечного потребления и накопления.

Во-вторых, благодаря уменьшению объема покупок и продаж иностранной валюты на внутреннем рынке (несмотря на некоторое снижение курса рубля, среднего за год) уменьшился объем добавленной стоимости, перераспределяемой в пользу отраслей и корпораций, ориентированных на экспорт, за счет остальной экономики. Это вызвало повышение прибыли в обрабатывающих производствах, отраслях инфраструктуры, сельском хозяйстве.

В-третьих, ослабела зависимость бюджета от нефтегазовых доходов. По итогам 2016 г. потери бюджета, связанные с уменьшением поступлений от экспорта энергоносителей, были практически полностью компенсированы за счет увеличения других доходов бюджета. При сохранении преимуществ нового равновесия в среднесрочной перспективе рост доходов бюджета, не связанных с добычей и экспортом энергоносителей, вероятно, перекроет возможное дальнейшее сокращение нефтегазовых доходов.

Движение к новому равновесию платежного баланса способствовало стабилизации экономики, однако оно не могло обеспечить переход экономики в стадию роста. Для возобновления роста нужен импульс от автономных инвестиций, прежде всего мас-

сированных расходов правительства на развитие инфраструктуры и социальной сферы, которые возможны только при их дефицитном финансировании. Без импульсов от автономных инвестиций и потребительского спроса накачивание ресурсов в банковский сектор и низкие процентные ставки сами по себе не обеспечат экономического оживления. Однако недостаток долговременных ресурсов и высокие процентные ставки могут подавить импульсы, исходящие от растущего спроса. Для возобновления устойчивого роста нужно гибкое сочетание, взаимное дополнение бюджетной и монетарной политики, причем ведущую роль, по-видимому, должна играть здесь бюджетная политика.

Новое равновесие в отношениях с остальным миром, которое лишь намечалось в основных чертах, оказалось довольно хрупким. В четвертом квартале 2016 г. и первом квартале 2017 г. возросшее сальдо счета текущих операций уравнивалось возобновившимся чистым вывозом капитала. По сути, это означало постепенное восстановление системы прежнего, докризисного равновесия. В первом квартале 2017 г. резко увеличилась доля чистого экспорта в ВВП, и, по-видимому, возрос объем добавленной стоимости, перераспределяемой в пользу экспортеров.

Во втором квартале 2017 г. счет текущих операций практически вернулся к равновесию: он составлял небольшую отрицательную величину (–0,3 млрд долл.). Качественно изменился также финансовый счет платежного баланса. Небольшое сокращение обязательств в первом квартале сменилось во втором квартале их ростом, а рост иностранных активов сменился их сокращением. В целом приток иностранной валюты в результате прироста обязательств и сокращения (репатриации) активов составил во втором квартале 2017 г. 7,9 млрд долл. (с учетом капитальных трансфертов и чистых ошибок и пропусков).

В результате сложилась благоприятная ситуация для дальнейшего укрепления курса рубля, поскольку предложение иностранной валюты существенно превышало спрос на

нее со стороны частного сектора. Однако в апреле–июне 2017 г. курс рубля постепенно снижался, что было связано с наращиванием валютных резервов Центральным банком. Тем не менее среднеквартальный курс рубля во втором квартале оказался все же выше, чем в первом, так что говорить об изменении общего тренда – укреплении курса рубля – пока еще рано.

В случае повышения мировых цен на нефть альтернативой новому витку вывоза капитала является увеличение импорта или сокращение экспорта. Следует исходить из того, что в долгосрочной перспективе экспорт природных ресурсов неизбежно будет сокращаться, и лучше провести это сокращение не вынуждено, а сознательно и превентивно, при благоприятных обстоятельствах, когда снижение физического объема экспорта компенсирует повышение мировых цен.

Список литературы

- Аганбегян А.Г. От рецессии и стагнации через финансовый форсаж – к экономическому росту // Деньги и кредит. 2016. № 12. С. 46–52.
- Бланк А., Гурвич Е., Улюкаев А. Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 4–24.
- Годовой отчет Банка России за 2016 г. Банк России, 2017.
- Дробышевский С.М., Трунин П.В., Бажечкова А.В., Синельникова-Мурылева Е.И. Влияние ставок процента на экономический рост // Деньги и кредит. 2016. № 9. С. 29–40.
- Зубарев А.В., Трунин П.В. Влияние реального обменного курса рубля на экономическую активность в России // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2. С. 92–102.
- Кудрин А., Горюнов Е., Трунин П. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность // Вопросы экономики. 2017. № 5. С. 5–28.

Полтерович В.М., Попов В.В. Валютный курс, инфляция и промышленная политика // Журнал новой экономической ассоциации. 2016. № 1. С. 192–198.

Столыпинский клуб. Стратегия роста. Среднесрочная программа социально-экономического развития страны до 2025 года // Официальный сайт Столыпинского клуба, 2017. URL: stolypinsky.club/strategiya-rosta-3/.

Рукопись поступила в редакцию 23.05.2017 г.

MACROECONOMIC SITUATION IN THE RUSSIAN ECONOMY IN 2015–2016 AND THE PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH

V.E. Manevitch

Manevitch Vitaly E. – Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, manevitch.vitaly@yandex.ru

The article presents the analysis of the factors determining changes in the macroeconomic situation in the Russian economy in 2015–2016. Consistently consider the relationship with the rest of the world, the dynamics of corporate profits, the distribution of total income between activities, changes in investment demand. In the final sections of the article the author briefly analyzes the features of fiscal and monetary policy pursued in 2015 and 2016, and its impact on the macroeconomic situation. It is concluded that in 2015–2016, the Russian economy has formed a new equilibrium, which creates the prerequisites for economic growth. Decreased surplus in the current account and the passive balance in financial account; decreased passive balances in services and investment income accounts. The main conclusion that can be drawn based on comparison of payments and balances for 2015 and 2016 and the number of previous years is that the increase in the value of exports is not a necessary condition of the balance of payments. It is possible to preserve an acceptable level of imports, even if falling world

oil prices and a sharp reduction in export revenues, provided a favorable change (or targeted regulation) cross-border capital flows. Regulation of cross-border movement of capital is significantly less costly way to achieve equilibrium of the balance of payments than the increase in physical volumes of energy exports. Movement to a new equilibrium caused a number of positive effects: decreased the share of net exports in GDP; decreased in the value added redistributed in favor of industries and corporations that are export oriented; increased profits earned in the manufacturing sector, infrastructure sector, agriculture; reduced budget dependence on oil and gas revenues. Movement to a new equilibrium of the balance of payments helped to stabilize economy, however, it could not, by itself, to ensure the transition of the economy in the growth stage. For the resumption of growth it is need the momentum coming from investment government spending and consumer demand.

Keywords: balance of payments, exchange rate, profit, investment, budget, deficit, credit, monetary base, Russian economy.

JEL: E00, E22, E52, H50, O11.

References

- Aganbegian A.G. (2016). From the recession and stagnation through the financial fast & furious to economic growth. *Money and Credit*, no. 12, pp. 46–52 (in Russian).
- Bank of Russia (2017). Annual report of the Bank of Russia for 2016 (in Russian).
- Blank A., Gurvitch E., Uljukaev A. (2012). The exchange rate and the sectoral competitiveness of the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 4–24 (in Russian).
- Drobishevsky S.M., Trunin P.V., Bajechkova A.V., Sinelnikova-Murileva E.I. (2016). The impact of interest rates on economic growth. *Money and Credit*, no. 9, pp. 29–40 (in Russian).
- Kudrin A., Gorjunov E., Trunin P. (2017). Expansionary monetary policy: myths and reality. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 5–28 (in Russian).
- Polterovitch V.M., Popov V.V. (2016). Exchange rate, inflation and industrial policy. *Journal of the New Economic Association*, no. 1, pp. 192–198 (in Russian).

Stolipinsky club (2017). Growth strategy. Medium-term program of socio-economic development of the country until 2025. Stolipinsky club Official website. URL: stolypinsky.club/strategiya-ros-ta-3/ (in Russian).

Subarev A.V., Trunin P.V. (2014). The influence of the real exchange rate on economic activity in Russia. *Problemy Prognozirovaniya*, no. 2, pp. 92–102 (in Russian).

Manuscript received 23.05.2017

ВЫЗОВЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ НОВОЙ МОДЕЛИ

И.В. Соболева, Т.В. Чубарова

В статье проанализированы глобальные и внутренние вызовы, которые стоят перед социальной политикой в России и диктуют необходимость ее пересмотра. В числе общих проблем, с которыми сталкиваются в настоящее время развитые страны, выделены социально-экономические последствия глобализации, развитие технологий и старение населения. Вместе с тем обозначены проблемы, которые характерны для современной России прежде всего низкая, хотя и постепенно увеличивающаяся продолжительность жизни населения; низкий уровень жизни значительной части граждан, обусловленный недостаточностью трудовых доходов и социальных трансфертов; высокое неравенство, в значительной степени связанное с искаженной дифференциацией зарплаты и неэффективным налогообложением; снижение социальной защищенности в сфере труда, нестабильность доходов и затрудненный доступ к социальной инфраструктуре, что порождает неуверенность в завтрашнем дне; несбалансированность территориального размещения населения, рабочих мест и социальной инфраструктуры. В статье выделены перспективные направления развития социальной политики развитых стран. Обрисованы контуры новой модели социальной политики для России, направленной на развитие национального человеческого потенциала и основанной на диалектическом единстве социальной и экономической политики при лидирующей роли государства. Обоснованы такие

© Соболева И.В., Чубарова Т.В., 2017 г.

Соболева Ирина Викторовна – д.э.н., главный научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, irasobol@gmail.com

Чубарова Татьяна Владимировна – д.э.н., главный научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, t_chubarova@mail.ru

ее приоритеты как обеспечение достойной занятости и поддержка отраслей социальной сферы при подчиненной роли социальных трансфертов. Реализация такой модели социальной политики, по мнению авторов, выступает необходимой предпосылкой устойчивого социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: социальная политика, социальное благосостояние, глобальные вызовы, национальные вызовы, национальный человеческий потенциал, достойная занятость, социальные инвестиции, трудовые отношения, социальная сфера, социальные трансферты.

JEL: J21, H55, O10.

Начало третьего постсоветского десятилетия ознаменовалось активизацией научных дискуссий о роли социальной политики в развитии общества, ее моделях и механизмах ее реализации. В центре таких обсуждений стоит вопрос о месте государства в решении социальных проблем, об оптимальном сочетании государственных и индивидуальных усилий, принципов коллективной и личной ответственности за обеспечение благосостояния и улучшение социального самочувствия граждан.

Необходимо отметить, что в современной теории сложились различные подходы к социальной политике, и вопрос о том, что входит в ее компетенции, является дискуссионным (Чубарова, 2015а). Однако представляется, что в настоящее время наиболее перспективен широкий подход, методологической основой которого является единство социальной и экономической политики, понимание того, что любое экономическое решение имеет социальную сторону, и наоборот.

В настоящее время важнейшая проблема России – повышение качества жизни человека, определяемое в том числе возможностью удовлетворения социальных потребностей, таких как охрана здоровья, получение образования, наличие жилья и т.д. Социальная проблематика находится в сфере внимания российского государства, о чем свидетельствует ряд важных инициатив, предпринятых в раз-

личных отраслях социальной сферы в начале 2000-х гг. Однако возникают два вопроса, а именно:

- достаточно ли предпринимаемых усилий для прорыва, приводят ли они к положительным результатам в социальном развитии общества;

- насколько устойчивы положительные тренды в обеспечении социального благополучия населения, наметившиеся в период восстановительного роста.

Либерализация цен, политика доходов и приватизация привели к драматическим социальным переменам в российском обществе, многие из которых превратились из трудностей реформ и переходного периода в долгосрочный тренд социального развития страны. Вместо повышения индивидуальной способности обеспечить личное благосостояние реформы привели к расширению круга нуждающихся в социальной защите. В их число вошли не только инвалиды, пенсионеры и безработные, но и значительная часть работающего населения (Глинкина, Чубарова, 2005; Долматова, 2017).

Преодоление экономического спада на рубеже тысячелетий способствовало постепенному улучшению положения большинства населения, но степень этого улучшения существенно отставала от расширения возможностей, открывшихся в условиях благоприятной экономической конъюнктуры. В последние годы вместе с изменением экономической ситуации, падением цен на нефть и сокращением доходов государственного бюджета и в политике, и в теоретических дискуссиях наблюдается пересмотр подходов к механизмам и ресурсному обеспечению социальной политики. На практике это выражается в постепенном свертывании только начавшей укрепляться системы социальных гарантий. Маркеры этого процесса – падение реальных доходов населения и рост бедности, расширение сектора платных услуг в социальной сфере, отказ от индексации пенсий по темпам инфляции, активизация попыток урезать права работающих пенсионеров.

Перед социальной политикой России стоят вызовы – как глобальные, связанные с общими тенденциями развития современного общества, так и национальные, обусловленные конкретным социально-экономическим, историческим и культурным контекстом. От ответа на эти вызовы зависит и *социальное благополучие* людей, и долгосрочная конкурентоспособность *национального человеческого потенциала*, т.е. накопленного населением страны запаса здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализация которого обеспечивает развитие национальной экономики и общественный прогресс.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

Среди наиболее важных тенденций, которые будут оказывать все возрастающее влияние на формирование и реализацию социальной политики, необходимо отметить:

- социально-экономические последствия глобализации;
- развитие новых технологий, прежде всего информационных (ИТ);
- старение населения.

Эти процессы в перспективе приведут к существенным изменениям в социальной организации современного общества.

Глобализация оказывает серьезное влияние на социальную политику, выступая как механизм распространения общих идей, принципов и подходов. Традиционно социальные вопросы были сферой ответственности национальных правительств. Однако сегодня глобальные процессы вносят серьезные изменения во все сферы жизни национальных государств и ведут к усилению международного влияния на решение внутренних социальных проблем. Более того, в современном мире возникают глобальные задачи, которые можно решить только объединением усилий

многих стран, например борьба с распространением инфекционных заболеваний.

В этих условиях растет влияние международных институтов различного уровня на формирование и реализацию национальной социальной политики. С одной стороны, часть полномочий в данной области передается на наднациональный уровень (ООН, Европейский Союз). С другой стороны, такие институты получают возможность навязывать национальным правительствам свою точку зрения на цели и механизмы социальной политики, которые не всегда отвечают интересам той или иной страны (Deacon, 2007). Например, кредиты, предоставляемые Мировым банком (МБ), имеют политическую подоплеку, т.е. выдаются при условии реализации страной-получателем определенной политики. Поэтому государства, получающие поддержку МБ, выстраивают свою социальную политику в соответствии с его рекомендациями. В целом позиция Мирового банка и Мирового валютного фонда по отношению к странам, осуществляющим переход к рыночной экономике, нашла отражение в политике Вашингтонского консенсуса, основанной на либеральных принципах мейнстрима экономической теории (Ананьин, 2010). В частности, МБ исходит из того, что государственная система благосостояния неэффективна, и выступает за развитие частного сектора в социальной сфере.

Глобализация обострила проблему конкурентоспособности. Рассматриваемая с глобальной точки зрения конкурентоспособность представляет собой совокупность факторов, государственных политических практик и институтов, определяющих уровень развития отдельной экономики, а также рост производительности, который подразумевает под собой наиболее эффективное распределение ресурсов и является движущей силой экономического роста (WEF, 2006). В настоящее время практически общепризнано, что важный вклад в повышение конкурентоспособности страны вносит национальный человеческий потенциал. Структурные сдвиги

в экономике диктуют необходимость смены парадигмы конкурентоспособности, а именно переход от конкурентоспособности по затратам (*cost competitiveness*), которая подразумевает снижение издержек на труд, экономию на рабочей силе, к конкурентоспособности, основанной на повышении качества работников, их квалификации и навыков, возрастании роли квалифицированного и более высокооплачиваемого труда и соответственно необходимости вложений в развитие человека.

Новые технологии, прежде всего информационные, в настоящее время проникают во все сферы жизнедеятельности общества, ведут к принципиальным изменениям в организации жизни и работы. Одновременно возникает новая социальная проблема – цифровое (информационное) разделение (*digital divide*), когда у одних граждан есть доступ к электронным источникам информации и услугам, а у других нет. Неравенство в доступе к преимуществам нового устройства экономики и социальной жизни порождает неоднозначное отношение к ИТ. Важно, в каких конкретно социальных условиях они внедряются и какие экономические, политические и идеологические цели при этом преследуются.

Новые технологии требуют новых навыков на рынке труда, связанных с умением перерабатывать большие массивы информации, а также изменений в системе образования, направленных на повышение ее гибкости, переход к обучению в течение всей жизни.

В развитых странах доступ к Интернету достаточно широкий. В Германии, Дании, Норвегии его имеет более 90% домохозяйств. В то же время в Чили – лишь около 60%, в Турции – менее 50% домохозяйств. В России в 2015 г. доступ к Интернету имели 76% домохозяйств в городах и около 60% в сельской местности. Персональными компьютерами на рабочем месте были обеспечены не более половины сотрудников организаций, и лишь одна треть была подключена к сети Интернет (Россия в цифрах, 2016). Значительные резервы существуют в развитии применения ИТ в отраслях социальной сферы, хотя использова-

ние электронного документооборота в здравоохранении и высшем профессиональном образовании выше среднего по стране по всем видам деятельности (см. таблицу).

Вместе с тем важен не просто доступ к ИТ, а наличие у человека соответствующих компетенций. Неумение пользоваться Интернетом в современных условиях можно рассматривать как функциональную неграмотность, которая не только выталкивает человека на периферию рынка труда, ограничивая способность найти хорошо оплачиваемую работу, но и в целом ограничивает возможности реализовать свои социальные и экономические права. В наибольшей степени это касается граждан старших возрастов и социально уязвимых групп населения и требует принятия соответствующих мер.

Информационное общество диктует переход к новому типу занятости, предполагающему иное распределение ролей и факторов производства, более гибкие формы организации трудовых отношений. Для работника это означает, с одной стороны, рост возможностей для самореализации, уменьшение доли рутинных, нетворческих элементов трудового процесса, обогащение содержания труда при одновременном возрастании требований к качеству рабочей силы; с другой стороны, резкое снижение стабильности его социально-экономического положения, усиление неопределенности перспектив трудовой карьеры, готовность к частым изменениям в организации, в том числе сокращениям персонала в результате внедрения новых технологий. Показательно, что на прошедшем в январе 2017 г. экономическом форуме в Давосе этому вопросу, включая проблему трудоустройства работников, которые будут высвобождаться при условии, что этот процесс приобретет массовый характер, была посвящена специальная секция.

Старение населения в глобальном масштабе связано с тем, что численность престарелых растет более быстрыми темпами, чем других групп населения, что приводит к увеличению их доли в общей структуре населения планеты. По данным ООН если в 2015 г.

Таблица

Использование Интернета в организациях социальной сферы в РФ,
% от общего числа обследованных организаций соответствующего вида деятельности

Вид деятельности	Использование электронного документооборота									
	Системы электронного докумен- тооборота					Электронный обмен данными между своими и внешними ин- формационными системами				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	72,8	72,7	75,1	68,8	72,0	35,6	26,6	28,7	55,9	63,4
Высшее профессиональное образование	68,6	69,4	68,5	67,7	71,8	39,5	31,7	31,5	64,3	70,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	74,0	72,9	74,5	68,4	73,6	37,5	28,9	31,7	60,7	69,2
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	41,9	43,2	45,8	43,8	49,6	17,5	13,9	15,0	37,5	45,1
В среднем	61,9	60,4	61,7	58,9	62,7	31,3	24,3	25,7	52,7	59,6
Виды деятельности	Использование сети Интернет для связи с поставщиками и по- требителями товаров									
	Для размещения заказов					Для получения заказов				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	44,6	46,1	49,6	48,4	47,8	6,1	6,8	6,8	6,1	6,3
Высшее профессиональное образование	53,4	52,9	52,6	52,5	52,5	25,9	26,0	27,0	26,1	28,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	58,5	62,5	67,8	66,9	68,0	13,3	15,5	17,6	16,5	17,6
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	23,1	24,5	27,7	28,5	29,3	8,6	8,8	9,5	8,8	9,5
В среднем	39,2	41,1	43,4	41,7	41,3	17,1	18,0	18,9	17,6	18,2

И с т о ч н и к: (Россия в цифрах, 2016).

один из восьми жителей земли был старше 60 лет, то по прогнозу к 2030 г. это соотношение составит 1 к 6, а к 2050 г. – 1 к 5. Согласно прогнозам ООН за период 2015–2030 гг. численность лиц старше 60 лет вырастет на 56% с 901 млн до 1,4 млрд человек, а к 2050 г. численность пожилого населения удвоится, достигнув 2,1 млрд (United Nations, 2015).

Эта тенденция затронула многие страны, особенно развитые, в том числе и Россию (рис. 1). Доля лиц старших возрастов (мужчины от 60 лет и женщины от 55 лет и старше) выросла с 15,4% в 1970 г. до 24% в 2015 г.

В России в 2015 г. на 1000 лиц трудоспособного возраста приходилось 234 человека старше трудоспособного возраста. Согласно

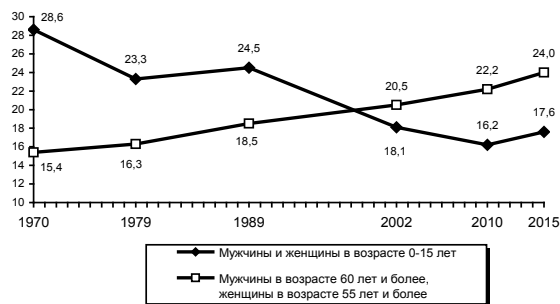


Рис. 1. Изменение удельного веса лиц моложе и старше трудоспособного возраста в общей численности населения России, %

И с т о ч н и к: (Россия в цифрах, 2016).

демографическим прогнозам Росстата к 2030 г. этот показатель достигнет 312–318 человек.

Экономические последствия старения населения очевидны. Это увеличение нагрузки на работающее население и пенсионную систему и в связи с этим – необходимость поиска путей продления трудовой жизни. Кроме того, неизбежно возрастает спрос на услуги социальной сферы, прежде всего здравоохранения. В среднесрочной перспективе мир стоит перед лицом огромного демографического дисбаланса, связанного со снижением численности когорты трудоспособного населения в государствах, население которых начинает стареть, независимо от того, успели ли они достигнуть высокого уровня благосостояния.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

К основным национальным вызовам, стоящим в настоящее время перед социальной политикой России, относятся, на наш взгляд, следующие:

- низкая, хотя и постепенно увеличивающаяся продолжительность жизни населения;
- низкий уровень жизни значительной части граждан, обусловленный недостаточностью трудовых доходов и социальных трансфертов;
- высокое неравенство, в значительной степени связанное с искаженной дифференциацией зарплаты и неэффективным налогово-обложением;
- снижение социальной защищенности в сфере труда, нестабильность доходов и затрудненный доступ к социальной инфраструктуре, что порождает неуверенность в завтрашнем дне;
- несбалансированность территориального размещения населения, рабочих мест и социальной инфраструктуры.

Хотя демографические показатели в последнее время демонстрируют тенденции к улучшению, ожидаемая продолжительность

жизни при рождении в 2016 г. составила в России 71,9 года. Это один из самых низких показателей в развитых странах, который обусловлен высоким уровнем младенческой смертности и смертности населения в трудоспособном возрасте, прежде всего мужчин. Следует также отметить существенный гендерный разрыв в продолжительность жизни – женщины в России живут в среднем на 11 лет дольше, чем мужчины (Россия в цифрах, 2017).

В списке социальных угроз по российскому сценарию снижение доходов значительной части населения до уровня «вползания в бедность» занимает место далеко впереди безработицы. Реальные доходы населения в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизились на 3,2%, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. – почти на 6%. В среднем пенсии сократились на 3,4%, при этом средний размер начисленной пенсии составил 33,7 % среднего размера начисленной заработной платы в стране. Величина прожиточного минимума в 2016 г. составила 9828 р., или 32% среднего дохода.

В результате численность бедного населения (по официальным подсчетам, т.е. со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума) приблизилась в 2016 г. к 20 млн человек (13,5% населения). В 2016 г. модальные среднедушевые денежные доходы населения составили 12 701,2 р. Более 40% населения имеют доход менее 20 тыс. р. в месяц¹.

Рост бедности является не только социальным, но и экономическим вызовом, поскольку означает значимое сокращение в ближайшей перспективе платежеспособного спроса, прежде всего на продукцию реального сектора национальной экономики. Снижение текущих доходов уже привело к резкому сокращению покупательной способности населения по всем основным продуктам питания кроме картофеля. При этом впервые отчетли-

¹ Здесь и далее показатели даны по оперативным данным Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population.

во обозначилась тенденция к «проеданию» сбережений. Если в 2014 г. наблюдалось превышение денежных доходов над расходами на 71,8 млрд р., то в 2015 г. расходы превысили доходы на 418 млрд р.

В России сложился достаточно высокий по мировым меркам уровень социального неравенства, которое усугубляется территориальным неравенством. Коэффициент Джини в 2015 г. составил 0,413, а коэффициент фондов – 15,7 (Российский статистический ежегодник, 2016).

Уровень неравенства в России сопоставим с США, но в нашей стране проблема усугубляется: во-первых, тем, что абсолютные параметры материального благосостояния существенно ниже; во-вторых, резким переходом от скорее эгалитарного к сильно поляризованному обществу, когда жизнь состоятельных граждан фундаментально отличается от жизни малообеспеченных; в-третьих, искаженной дифференциацией трудовых доходов. В стране сложился особый тип дифференциации оплаты труда. В конфигурации факторов, воздействующих на зарплату, доминирующее значение принадлежит таким факторам: как сектор экономики (экспортноориентированный или обрабатывающий); регион (нефтегазовый или из нечерноземной зоны); размер и местоположение населенного пункта, финансовое состояние предприятия. В то же время такие факторы дифференциации, как образование, квалификация, опыт работы, отходят на второй план (Соболев, 2015).

Такой тип дифференциации сформировался под воздействием деиндустриализации экономики, которой сопутствовало снижение качества занятости и социальной защищенности в сфере труда. Индикаторы низкого качества занятости – нарастающий профессионально-квалификационный дисбаланс работников и рабочих мест, широкое распространение неформальных трудовых отношений, высокая доля занятых в неблагоприятных условиях труда, недостаточный уровень оплаты труда, в том числе у значительной части квалифицированных работников. Офи-

циальный минимум оплаты труда (МРОТ) только в последние годы стал превращаться в значимую экономическую величину. В настоящее время отношение МРОТ к прожиточному минимуму составляет менее 60% (МРОТ с 1 января 2015 г. равен 5965 р., а общефедеральный прожиточный минимум для трудоспособного населения составляет 10 404 р.); 10,7% населения относятся к так называемым работающим бедным, т.е. получают зарплату ниже прожиточного минимума для трудоспособных.

Одним из значимых социальных вызовов является рост *сферы неформальных трудовых отношений*. В период кризиса основной причиной стало снижение социальных гарантий со стороны государства. С одной стороны, в условиях отсутствия страхования от безработицы люди не могут позволить себе долго оставаться без работы и легко соглашаются на различные полуофициальные или неофициальные схемы временной занятости. С другой стороны, непредсказуемое поведение государства в отношении пенсионных схем и накоплений граждан толкает их к использованию серых схем оплаты труда. По экспертным оценкам в неформальные трудовые отношения вовлечено в той или иной мере от трети до половины работающего населения страны, а доля теневых выплат в общей сумме зарплаты составляет 25–45% против 10% в развитых странах. Это лишает государственный бюджет значительной доли налоговых поступлений и увеличивает риск бедности и социальных лишений, особенно в условиях кризиса. В неформальном секторе грубо нарушаются права работников, отсутствует социальная защита, невозможно привлечение работодателей к ответственности. С точки зрения вектора развития расширение неформальных отношений – шаг в направлении, противоположном движению к современной социально ориентированной экономике.

Задача *обеспечения безопасных условий труда* в последнее время находилась на обочине российской социальной политики. Между тем происходит рост доли занятых во вредных

и опасных условиях. На многих предприятиях допускаются грубые нарушения законодательства о труде, его безопасности и гигиене². Действующая в стране система компенсаций за работу во вредных и опасных условиях приводит к тому, что вместо вложений в модернизацию производства работодатель предпочитает доплачивать умеренные суммы к заработной плате работника. В краткосрочной перспективе работников это тоже устраивает, поскольку улучшение условий труда приведет к отмене установленных компенсаций и, как следствие, потерям в зарботке.

Сложившаяся система трудовых отношений ограничивает возможности самореализации в сфере труда и способствует снижению уверенности в завтрашнем дне.

Важным фактором, усиливающим неустойчивость положения широких слоев населения, является затрудненный доступ к социальной инфраструктуре в условиях коммерциализации образования и здравоохранения.

В период трансформационного кризиса одновременное падение физического объема ВВП и доли социальных расходов означало резкое сокращение государственной поддержки социальной сферы. При этом сокращение бюджетных затрат аргументировалось необходимостью инвестировать ограниченные ресурсы в проекты, способные принести быструю экономическую отдачу (Ясин, 1997). Результатом стала постепенная *коммерциализация социальных отраслей*, приведшая к снижению качества создаваемых там благ и усилению *неравенства возможностей* удовлетворения социальных потребностей.

Основными итогами постсоветского периода развития сферы *образования* стали 1) рассогласование структуры выпускников образовательных учреждений и потребностей

экономики в кадрах и 2) резкое снижение качества на всех ступенях системы образования, особенно в высшем профессиональном образовании, а внутри него – на гуманитарных и экономических специальностях (Марцинкевич, 2009; Устинова, 2014; Ключарев, 2015).

В настоящее время система высшего профессионального образования почти на две трети, а система среднего профобразования более чем на треть формируются за счет коммерческих студентов. Несмотря на высокую готовность родителей платить за образование детей, в силу низких реальных доходов многих семей распространение платного образования не только подрывает принцип равной доступности, но и налагает на семью тяжелое бремя, которое сопряжено со снижением уровня удовлетворения базовых потребностей – ухудшением питания, отказом от отпусков и в конечном итоге негативно сказывается на здоровье населения.

Коммерческое образование ориентируется не на структуру потребности экономики в профессиональных кадрах, развитие личности, расширение кругозора студентов, воспитание гражданской позиции, а на платежеспособный спрос со стороны абитуриентов и именно под него формирует набор программ и параметры качества. Отсюда структурный перекос – гипертрофированный рост сегмента высшего образования и резкое снижение качества. Расширяясь в ответ на спрос, система высшего образования всасывает весь приток молодежи и обескровливает другие уровни – среднее и начальное профобразование, усугубляя нехватку квалифицированных рабочих кадров. При этом трудоустройство выпускников по специальности даже в Москве в 2016 г. составляет только 60%, в Санкт-Петербурге – 55, в Нижегородской области – 43%.

Еще более тревожная ситуация складывается в *здравоохранении*, где затрудненность доступа к услугам достигла социально опасного уровня. Государственные расходы на здравоохранение на протяжении многих лет составляют чуть более 3% ВВП и в современных условиях постоянно сокращаются в реальном

² В 2015 г. в ходе проверок Рострудом соблюдения трудового законодательства было выявлено 582,3 тыс. нарушений трудовых прав работников, из которых более половины (51,2%) было связано с охраной труда.

выражении. Недостаточность общественных средств, выделяемых на здравоохранение, заставляет значительную часть населения самостоятельно оплачивать необходимые медицинские услуги или прибегать к самолечению. Сфера платных услуг постоянно расширяется, при этом данные показывают, что в частных расходах почти 90% составляют личные расходы из кармана, т.е. непосредственная плата за услугу в момент ее получения пациентом. ВОЗ рассматривает такие расходы как наименее справедливые и регрессивные в плане распределения бремени финансирования здравоохранения в обществе.

Коммерциализация социальных отраслей усугубляет расслоение российского общества, связанное с неравенством денежных доходов. Уже сложно найти «среднего пациента» – богатые и бедные имеют разные запросы и финансовые возможности для получения медицинской помощи. Однако развитие частного сектора может привести к ситуации, когда наиболее требовательные потребители выйдут из государственного сектора, что приведет к формированию двухступенчатой системы – высококачественные услуги в частном секторе для состоятельных и низкокачественное обслуживание в государственной системе для остальных. Возникает реальная опасность распада здравоохранения как системы и маргинализации бедных слоев населения.

Опросы, регулярно проводимые Левада-центром, показывают, что россияне стабильно низко оценивают как состояние своего здоровья, так и состояние системы здравоохранения: число недовольных ее работой заметно превышает количество россиян, оценивающих ее положительно: в 2014 г. более 60% опрошенных были недовольны существующей системой здравоохранения в России (Левада-центр, 2015).

По данным Доклада о человеческом развитии ПРООН, где приведены дополнительные индикаторы благополучия, в России удовлетворены качеством образования 48% населения, медицинской помощи – 38%, уровнем жизни – 55%, в то время как средние дан-

ные по странам с сопоставимым уровнем развития человеческого потенциала составили соответственно 61, 58 и 71% (ПРООН, 2015).

В России развитие отраслей социальной сферы во многом определяется *территориальным (региональным) фактором*, связанным с существенной дифференциацией социально-экономического развития субъектов РФ. Опасная тенденция состоит в том, что в рамках консолидированного бюджета финансирование социальных отраслей все больше перекладывается на регионы. Именно здесь заложены главные стратегические риски, связанные с развитием национального человеческого потенциала. Расходы консолидированных бюджетов регионов на образование в постоянных ценах сократились в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 12%, на здравоохранение – на 8,5%.

Одновременно происходит существенное сокращение социальной инфраструктуры в сельской местности, при этом развитие транспортной системы России отстает от потребности общества. Это приводит к нарушению социальных прав граждан, усилению неравенства доступа населения к социальным благам в зависимости от места проживания и возникновению критически опасных зон.

Таким образом, на наш взгляд, наиболее значимые вызовы для социальной политики России лежат в области *усиления неустойчивости социально-экономического положения работающего населения и гарантий доступа граждан к социально значимым благам*.

ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ: РОССИЯ И МИРОВОЙ ОПЫТ

В области социальной политики российским государством формулируются вполне позитивные задачи, прежде всего обеспечение доступа населения к высококачественным социальным услугам и повы-

шение эффективности социальных расходов. В последнее время в социальной сфере был предпринят ряд масштабных инициатив, таких как национальные приоритетные проекты и майские указы Президента РФ. В послании Федеральному собранию Президент РФ отметил, что «смысл всей нашей политики – это сбережение людей, умножение человеческого капитала как главного богатства России. Поэтому наши усилия направлены на поддержку традиционных ценностей и семьи, на демографические программы, улучшение экологии, здоровья людей, развитие образования и культуры».

Однако предлагаемые меры, на наш взгляд, не могут привести к существенным положительным результатам, что в значительной степени определяется неправильной расстановкой целей социальной политики и выбором путей их достижения. При этом социальная политика должна рассматриваться как активная целенаправленная деятельность, которая становится важным фактором обеспечения благосостояния граждан. Следует признать, что ее формирование в России основано на либеральном теоретическом наследии, не оправдавшем себя в современных условиях.

Главной сферой, где государство в основном выдерживает принятые социальные обязательства, стала финансовая поддержка традиционно уязвимых категорий через денежные трансферты неработающему населению. В настоящее время социальные трансферты в России составляют более половины довольно скудных по меркам развитых стран социальных расходов консолидированного бюджета государства (рис. 2). Такая ситуация усугубляет хроническое недофинансирование социальных отраслей. Сегодня даже представители либерального крыла отечественной экономической мысли открыто признают недостаточность усилий государства по их развитию. Тем не менее бюджетные ассигнования на образование и здравоохранение устойчиво отстают от минимально приемлемых пороговых значений (5% ВВП), а в последние годы имеют тенденцию к снижению.

В современной смешанной экономике институциональная структура социальной сферы достаточно сложная. Наряду с государственными организациями социальные услуги оказывают и самостоятельные частные учреждения, которые действуют на коммерческих принципах, т.е. получают плату с клиентов, и некоммерческие организации, которые используют государственные средства на тех или иных основаниях. В зарубежных странах в социальной сфере хорошо развиты организации некоммерческого сектора. Хотя они и рассматриваются как частные или, точнее независимые от государства, но с экономической точки зрения не получают прибыль, а весь доход направляют на развитие организации и обеспечение уставной деятельности, в том числе оказание услуг. В России некоммерческие организации в социальной сфере пока развиты слабо, чтобы взять на себя весомую часть удовлетворения потребностей населения в социальных благах. Ситуацию осложняет тот факт, что как магистральная линия социальной политики активно развивается оказание платных услуг в государственных учреждениях социальной сферы.

В развитых западных странах генезис участия государства в оказании социальных услуг населению принципиально отличается от России – развитие шло от чисто частных схем к усилению коллективного начала, вплоть до оказания социальных услуг госу-

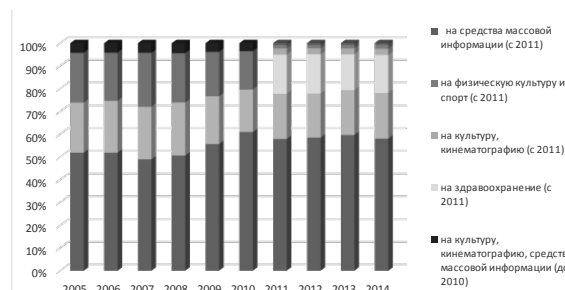


Рис. 2. Структура расходов консолидированного бюджета РФ на социально-культурные мероприятия

дарственными организациями. В России ситуация прямо противоположная: происходит сокращение государственного участия и повышение индивидуальной ответственности за решение проблем благосостояния на основе личного финансирования. Государство заботится об оптимизации, прежде всего бюджетных расходов на социальную сферу, в то время как растущие личные расходы граждан на социальные услуги пока не стали предметом беспокойства с его стороны. Наоборот предлагается развивать в социальной сфере частный сектор, предлагающий платные услуги.

Существенные проблемы возникают и в развитии инфраструктуры социальной отрасли. Они в значительной мере обусловлены так называемой оптимизацией системы соответствующих учреждений. Это приводит к сокращению сети медицинских и образовательных учреждений, особенно в сельской местности. При этом создается впечатление, что подобные оптимизация, модернизация и т.п. становятся самоцелью, а не механизмом развития соответствующей отрасли.

В результате доступ к социальным услугам расширяется лишь для более обеспеченной части населения, создается двухсекторная модель: элитный сектор для тех, кто сможет платить за социальные услуги, и система социального призрения для тех, у кого не будет для этого средств. Это подрывает основы социальной солидарности в обществе и ведет к дискредитации государственных социальных услуг. Отсутствие социальной солидарности проявляется и в поощрении расточительства богатых. Усиленно пропагандируется идея о том, что состоятельные граждане всегда предпочитают платить за услуги.

В то время как в России укореняется мнение, что «были бы деньги, все купим», в средней развитой европейской стране логика совсем другая – обычному человеку, обывателю в хорошем смысле этого слова должно быть комфортно жить в обществе независимо от его/ее доходов. В западных странах потому и сложился средний класс, что там развиты перераспределительные механизмы.

Безусловно, для выработки социальной политики новой России полезно использовать уроки других стран, особенно тех, которые имеют глубокие традиции в формировании государства благосостояния. Более внимательное рассмотрение эволюции теоретических концепций и практических подходов к реализации социальной политики позволяет извлечь немало идей, полезных для выстраивания национальной модели социальной политики в России. В развитых европейских странах уже более полувека назад выбор был сделан в пользу социального государства, берущего на себя ответственность за поддержание благоприятной среды для человеческого развития.

Разговоры о «кризисе» социального государства ведутся уже почти полвека. Тем не менее социальные приоритеты устойчиво сохраняют важную роль в политике большинства европейских государств. Полемика вокруг кризиса государства благосостояния стимулировала появление ряда эмпирических исследований, доказывающих позитивную взаимосвязь между уровнем социальных усилий государства и экономическим ростом (Belletini, Ceroni, 2000). При этом в ходе поиска ответов на новые вызовы были разработаны новые подходы к решению социальных задач, которые могут оказаться весьма полезны и для нашей страны, оказавшейся в схожей ситуации.

Опорные точки нового этапа развития социального государства могут быть суммированы следующим образом. Во-первых, произошел перенос центра тяжести социальной политики в сферу труда, обеспечения достойной занятости, гарантирующей возможности трудоустройства, получения дохода, достаточного для удовлетворения базовых потребностей, здоровых условий труда и формирования механизмов соблюдения трудовых прав и учета интересов работников (ILO, 2014). Во-вторых, возрождается концепция социальных инвестиций с фокусом на повышение их эффективности. При этом подчеркивается важная роль государства, и все чаще речь идет о «государстве социальных инвестиций»

(Чубарова, 2015б). В-третьих, пересматривается роль государства в социальной сфере и происходит становление новой инфраструктуры социальной политики, в которой наряду с государственными организациями важными звеньями становятся некоммерческий сектор, социальное предпринимательство и социально ответственные работодатели (Чубарова, 2013; Московская, Соболева, 2016). Представляется, что именно эти опорные точки должны стать основой формирования новой модели социальной политики в России.

НОВАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Базой долгосрочного развития России может стать только обеспечение социального благосостояния населения страны на основе диалектической зависимости экономики и социальной сферы. Социальное развитие не может быть обеспечено без экономического, но справедливо и обратное – без развития человека немислим экономический прогресс. Экономические успехи не имеют смысла, если не ведут к улучшению социального благосостояния людей. В рыночной экономике, где главным экономическим мотивом является прибыль, именно на социальную политику возлагается задача создания возможностей для формирования и полного раскрытия потенциала человека как гражданина на основе единства социального и экономического. Новая модель социальной политики России должна быть ориентирована на расширение и выравнивание возможностей развития и реализации человеческого потенциала различных слоев и групп населения. Это диктует необходимость широкого взгляда на социальную политику и иного выстраивания ее приоритетов по сравнению с современной ситуацией.

Как уже отмечалось, сегодня наиболее последовательно проводимым направлением

и фактическим приоритетом государственной социальной политики является социальная поддержка уязвимых слоев населения через денежные трансферты. Отражением узкого подхода, по существу сводящего социальную политику к пассивной помощи обездоленным, является сохранившаяся до сих пор схема представления данных о расходах государственного бюджета России, где в строке «Социальная политика» указываются только совокупные размеры социальных трансфертов.

Социальная политика, сводимая к перераспределению дохода в пользу беднейшей части населения, исходит из автономного существования экономической и социальной сфер, когда последняя представляет собой надстройку над рынком, размер которой определяет роль государства. Отсюда проистекает понимание социальной сферы как затратной, отвлекающей ресурсы от инвестирования в конкурентоспособные проекты, снижающей экономическую эффективность и ограничивающей возможности роста.

Нужно признать, что пассивный компонент социальной политики, выполняющий защитную функцию, в конечном итоге оказывает благотворное влияние на развитие экономики. Во-первых, он вносит важный вклад в процессы воспроизводства населения и рабочей силы. Во-вторых, более равномерное распределение доходов ведет не только к росту совокупного платежеспособного спроса, но и к улучшению его структуры в результате приближения к структуре реальных потребностей. В-третьих, смягчение социальной напряженности является фактором формирования особого вида нематериального богатства, связанного с качеством взаимоотношений между людьми и уровнем доверия в обществе, получившего название социального капитала (Соболева, 2011). Однако на современном этапе общественного развития, когда ведущими составляющими социального благополучия становятся возможности самореализации и развития человека через удовлетворение социальных потребностей, значение этого пас-

сивного компонента социальной политики объективно снижается.

Важнейшей функцией социальной политики становится функция развития. Она реализуется как в сфере труда, где именно механизмы социальной политики должны обеспечивать достойное качество трудовой жизни, возможности профессионального развития, справедливую оплату труда и институциональную защиту интересов работников, так и в процессе потребления социально значимых благ, создаваемых в отраслях социальной сферы (Рубинштейн, 2009). Продукт этих отраслей не только обладает самостоятельной ценностью для непосредственных потребителей и обеспечивает прирост социального капитала, но и представляет собой инвестиции в человека, способные накапливаться и приносить экономическую отдачу. Существенный позитивный внешний эффект и длительный период окупаемости таких инвестиций обуславливают необходимость активного корректирующего вмешательства государства в действие рыночных механизмов. Без такого вмешательства масштаб и структура социальных отраслей будут существенно отставать от объективных потребностей развития экономики и общества, будет расти социальное расслоение, а с ним и разрыв в экономических возможностях представителей слоев общества с различным уровнем доступа к социальным благам.

В соответствии с таким подходом предлагается выделить два главных блока современной социальной политики в России, отражающих ее равноправные ключевые приоритеты, а именно:

- расширение возможностей для развития человека, достижение определенного уровня и образа жизни через регулирование социально-трудовых отношений, обеспечение достойной занятости населения и защищенности в сфере труда;
- удовлетворение социальных потребностей населения «по потребности» путем государственной поддержки социальных отраслей, обеспечивающей их максимальное выведение из сферы рыночных отношений.

Наряду с ними важную, но подчиненную роль играет третий системный блок – социальная поддержка социально уязвимых групп населения, граждан, столкнувшихся с социальными рисками, связанными как с жизненным циклом человека, так и с возникновением иной трудной ситуации, – через трансферты в денежной и натуральной формах.

Понимание социальной политики как политики, ориентированной не только на удовлетворение базовых потребностей социально незащищенных групп, но прежде всего на регулирование социальных аспектов трудовых отношений (доступность и качество рабочих мест, заработная плата, условия труда, социальное, в том числе пенсионное, страхование) и поддержку ключевых сфер, ответственных за развитие человеческого потенциала, расширение возможностей доступа к образованию, здравоохранению и другим благам, удовлетворяющим социальные потребности, для представителей различных слоев и групп населения, несомненно, станет шагом вперед по сравнению с пассивной политикой помощи самым слабым. Именно успешная реализация двух обозначенных выше ключевых направлений будет способствовать повышению индивидуальной способности каждого члена общества, в том числе и тех, кто принадлежит к традиционно уязвимым группам и имеет неблагоприятные стартовые возможности, нарастить и успешно реализовать свой человеческий капитал и тем самым самостоятельно обеспечить личное благосостояние. Это в итоге приведет к постепенному снижению потребности в социальных трансфертах.

В заключение отметим, что обеспечение социального благосостояния граждан является важнейшей задачей государственной политики. При том что участие бизнеса, благотворительных и других некоммерческих организаций, социальных предпринимателей и просто частных лиц в современном обществе, в том числе и в России, уже сегодня представляет собой неотъемлемый элемент социальной политики, который следует поощрять и поддерживать, ее общий настрой,

безусловно, должен формироваться в рамках политического процесса и выражаться на государственном уровне.

Список литературы

- Ананьин О., Хаиткулов Р., Шестаков Д. Вашингтонский консенсус: пейзаж после битв // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 12.
- Глинкина С.П., Чубарова Т.В. (ред). Модели системной трансформации и социальная цена реформ (опыт России, СНГ и стран ЦВЕ). М.: ИМЭПИ РАН, 2005.
- Долматова С.А. Российская специфика дифференциации доходов в госсекторе: работающие бедные // Вопросы политической экономии. 2017. № 1. С. 33–39.
- Ключарев Г.А. «Разрыв» образования и рынка труда: мнения экспертов // Социологические исследования. 2015. № 11.
- Магун В.С., Монусова Г.А. Иерархии трудовых ценностей в европейских странах // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Кн. 3. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2014.
- Марцинкевич В.И. (ред.) Сфера образования в системе Россия–Запад (проблемы эффективности). М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- Московская А.А., Соболева И.В. Социальное предпринимательство в системе социальной политики: мировой опыт и перспективы России // Проблемы прогнозирования. 2016. № 6. С. 701–706.
- Послание Президента Федеральному Собранию. 1 декабря 2016 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>.
- ПРООН. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития. М.: Весь мир, 2016.
- Россия в цифрах. М.: Росстат, 2016.
- Россия в цифрах. М.: Росстат, 2017.
- Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2016.
- Соболев Э.Н. Развитие инвестиционной стратегии бизнеса в сфере труда // Экономическое возрождение России. 2015. № 2 (44).
- Соболева И.В. Формирование социального капитала и проблемы доверия в российском обществе // Гражданское общество: зарубежный опыт и российская практика. СПб.: Алтейя, 2011.
- Рубинштейн А.Я. (ред.) Социальная политика в контексте «нормативной теории государства». М.: ИЭ РАН, 2009.
- Устинова К.А. Сфера образования и рынок труда: проблемы рассогласования // Социологические исследования. 2014. № 6.
- Чубарова Т.В. Социальная ответственность работодателей и ее современная роль в формировании социальной политики в России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: 2013.
- Чубарова Т.В. Политэкономическое введение в социальную политику. М.: ИЭ РАН, 2015а.
- Чубарова Т.В. Государство социальных инвестиций – новый поворот в социальной политике? // Общественные науки и современность. 2015б. № 6.
- Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике // Вопросы экономики. 1997. № 6.
- Belletini G., Ceroni C.B. Social security expenditure and economic growth: An empirical assessment // Research in Economics. 2000. Vol. 54. № 3.
- Deacon B. Global social policy and governance. L.: Sage, 2007.
- ILO. Stocktaking of the ILO's Program on Measuring Decent Work, ILO, 2014. URL: http://www.ilo.org/gb/GBSessions/GB323/ins/WCMS_312643/lang--en/index.htm.
- United Nation. Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Population Ageing (ST/ESA/SER.A/390), 2015.
- World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015. WEF: Geneva, 2015.

Рукопись поступила в редакцию 21.03.2017 г.

CHALLENGES TO SOCIAL POLICY IN RUSSIA: A NEED FOR A NEW MODEL

I.V. Soboleva, T.V. Chubarova

Soboleva Irina V. – Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, irasobol@gmail.com

Chubarova Tatiana V. – Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, t_chubarova@mail.ru

The article analyzes global and domestic challenges facing social policy in Russia dictating need for its revision. Among the common problems that developed countries are facing at present are social and economic consequences of globalization, the development of new technology and population aging. At the same time, the problems that characterize modern Russia are indicated, especially the low, although gradually increasing, life expectancy at birth; a low standard of living for a significant part of citizens, due to the insufficiency of labor incomes and social transfers; high inequality, largely associated with distorted wage differentiation and inefficient taxation; a decline in social security in the world of work, income insecurity and difficult access to social infrastructure, which gives rise to uncertainty about the future; the imbalance of the territorial distribution of the population, jobs and social infrastructure. In the article prospective directions of development of social policy in the developed countries are highlighted. The contours of a new model of social policy in Russia aimed at development of national human potential and based on dialectical unity of social and economic policy under the leading role of the state are outlined. Its priorities are substantiated: ensuring decent employment and supporting the social sphere, while maintaining subordinate role of social transfers. In authors' opinion implementation of such a model of social policy is a necessary prerequisite for sustainable social and economic development of Russia.

Keywords: social policy, social welfare, external challenges, domestic challenges national human potential; decent work, social investment, labor relations, social sphere, social transfers.

JEL: J21, H55, O10.

References

- Anan'in O., Khaitkulov R., Shestakov D. (2010). Washington consensus: Landscape after battles. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, no. 12 (in Russian).
- Glinkina S.P., Chubarova T.V. (ed). (2005). Models of system transformation and the social price of reforms (The experience of Russia, the CIS and CEE countries). Moscow, IMEPI RAN (in Russian).
- Dolmatova S.A. (2017). Russian specifics of income differentiation in the public sector: The working pool. *Voprosy politicheskoy ekonomii*, no. 1, pp. 33–39 (in Russian).
- Kliucharev G.A. (2015). “Rupture” of education and labor market: experts’ opinions. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, no. 11 (in Russian).
- Magun V.S., Monusova G.A. (2014). Hierarchies of labor values in European countries. XIV April International Scientific Conference on the Problems of Development of the Economy and Society. Book 3 [XIV Aprel'skaya mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva. Kniga 3]. Moscow, Izdatel'skiy dom NIU VSHE (in Russian).
- Martsinkevich V.I. (ed.) (2009). Education in the Russia–West system (Efficiency problems). Moscow, IMEMO RAN (in Russian).
- Moskovskaya A.A., Soboleva I.V. (2016). Social entrepreneurship in the system of social policy: World experience and the prospects of Russia. *Problemy prognozirovaniya*, no. 6, pp. 701–706 (in Russian).
- The President's Address to the Federal Assembly [Poslaniye Prezidenta Federal'nomu Sobraniyu]. December 1, 2016 (in Russian). URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53379>.
- PROON (2016). Human Development Report 2015. Labor for Human Development [Doklad o chelovecheskom razvitii 2015. Trud vo imya chelovecheskogo razvitiya]. Moscow, Ves' mir (in Russian).
- Russia in Figures [Rossiya v tsifrakh] (2016). Moscow, Rosstat (in Russian).
- Russia in Figures [Rossiya v tsifrakh] (2017). Moscow, Rosstat (in Russian).

- Russian Statistical Yearbook [Rossiyskiy statisticheskiy yezhegodnik] (2016). Moscow, Rosstat (in Russian).
- Sobolev E.N. (2015). Development of investment strategy of business in the labor sphere. *Economic Revival of Russia*, no. 2 (44) (in Russian).
- Soboleva I.V. (2011). Formation of social capital and the problem of trust in Russian society. Civil society: foreign experience and Russian practice [Grazhdanskoye obshchestvo: zarubezhnyy opyt i rossiyskaya praktika]. St. Petersburg, Aleteyya (in Russian).
- Rubinshteyn A.YA. (ed.) (2009). Social policy in the context of the “normative theory of the state”. Moscow, IE RAN (in Russian).
- Ustinova K.A. (2014). Education sphere and labor market: Problems of discrepancies. *Sotsiologicheskoye issledovaniye*, no. 6 (in Russian).
- Chubarova T.V. (2013). Social responsibility of employers and its modern role in shaping social policy in Russia [Sotsial'naya otvetstvennost' rabotodateley i yeye sovremennaya rol' v formirovani sotsial'noy politiki v Rossii]. Avtoreferat diss. na soiskaniye stepeni d.e.n.. Moscow (in Russian).
- Chubarova T.V. (2015a). Political Economy Introduction to Social Policy. Moscow, IE RAN (in Russian).
- Chubarova T.V. (2015b). Social Investment State: a New Shift in Social Policy? *Social Sciences and Contemporary World*, no. 6 (in Russian).
- Yasin Ye. (1997). Functions of the State in a Market Economy. *Voprosy ekonomiki*, no. 6 (in Russian).
- Bellettini G., Ceroni C.B. (2000). Social Security Expenditure and Economic Growth: an Empirical Assessment. *Research in Economics*, vol. 54, no. 3.
- Deacon B. (2007). Global Social Policy and Governance. L.: Sage.
- ILO (2014). Stocktaking of the ILO's Programme on Measuring Decent Work, ILO. URL: http://www.ilo.org/gb/GBSessions/GB323/ins/WCMS_312643/lang-en/index.htm.
- UN (2015). Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Population Ageing (ST/ESA/SER.A/390).
- World Economic Forum (2015). The Global Competitiveness Report. WEF, Geneva.

Manuscript received 21.03.2017

БЕДНОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ. ЧАСТЬ 1¹

В.Н. Лившиц, С.В. Лившиц

Статья посвящена анализу двух острых и актуальных для современной мировой экономики проблем – бедности населения и неравенству его доходов. В статье системно применительно как к развитым, так и развивающимся странам изучается, насколько у жителей нашей планеты различаются жизненные средства, т.е. накопленное ими богатство и получаемые ими доходы, и насколько при этом велико неравенство потенциальных финансовых возможностей, уровня и качества жизни населения различных стран, работающих в различных отраслях и сферах деятельности. Показано, что происшедшие в мире процессы глобализации экономики планеты и социумов различных стран вопреки ожиданиям привели к серьезным не позитивным, а негативным процессам: как правило и в течение длительного периода прошлого и нынешнего века наблюдается такая устойчивая картина: богатство распределяется неравномерно, концентрируясь у все более состоятельных групп, причем богатые богатеют, а бедные беднеют, средний же слой не укрепляется и расширяется, а в значительной степени размывается глобализующимися социально-экономическими процессами. Эти выводы базируются как на системном анализе официальной статистики, так и на приводимых взглядах, естественно достаточно беглых, выдающихся социологов и экономистов, в том числе ряда нобелевских лауреатов. Значительное внимание также уделяется при

© Лившиц В.Н., Лившиц С.В., 2017 г.

Лившиц Вениамин Наумович – д.э.н., профессор, ИСА РАН, Москва, livchits@isa.ru
Лившиц Светлана Вениаминовна – к.э.н., АО «Технология здоровья», Москва

¹ Работа выполнена частично при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проекты № 17-06-00041 и № 17-06-00058).

этом используемым методам измерения неравенства и бедности населения, принципам формирования и реальным значениям их индикаторов, влияния на них различных факторов – статусного положения доходополучателя, рода деятельности, профессиональной, региональной, и отраслевой принадлежности, уровня технологического развития рассматриваемой страны и т.д. Статья естественным образом разбивается на две части: в данной первой части будет дана общая характеристика рассматриваемой ситуации, во второй части – более конкретный ее факторный анализ и возможные дополнительные государственные (управленческие, социальные и экономические, налоговые и др.) меры по ее улучшению.

Ключевые слова: глобализация, нестационарная экономика, бедность, неравенство, население, индекс Джини, экономический форум.

JEL: I30, I32.

Завершился XX в. – век глобализации процессов на планете и в России, век глобальных реалий и мифов, побед цивилизации и ее же глобальных поражений. Канули в историю связанные с ним крупномасштабные общечеловеческие беды (две мировые войны, атомная бомбардировка Хиросимы и Нагасаки, Чернобыльская катастрофа и т.п.) и одновременно великие социально-экономические и научно-технологические победы (разгром фашизма, освоение технологий «приручения» атомной энергии, покорение космоса и др.). Сформировались потенциальные, но не осуществились реальные возможности продолжительной и материально обеспеченной счастливой жизни для всех жителей нашей планеты. И с этой точки зрения непрерывно и существенно расходились предполагаемые и особенно желаемые и даже прогнозные значения показателей благополучия будущей жизни населения с их фактическими значениями.

В контексте анализируемых в статье положений неравенства доходов и бедности населения особо следует упомянуть глобальную катастрофу 1991 г., связанную с развалом Советского Союза, разрушением его производственного потенциала и социума (Львов,

2002; Лившиц, 2013; Симонян, 2015), включая созданные в советский период высокоэффективные системы здравоохранения, образования, массового спорта и т.д. (Лившиц, Лившиц, 1999, 2008, 2010). Реакция на это печальное событие видных ученых за рубежом и в нашей стране, называемые ими его последствия довольно сильно различаются, но думается, что сейчас, спустя четверть века, уже ясны глобально негативные результаты всех крупномасштабных катастроф, в первую очередь развала Советского Союза (Гринберг, 2011, 2012; Лившиц, 2013). В том числе и в интересующей нас сфере недопустимо высокого уровня и роста бедности и неравенства доходов населения, на чем ниже остановимся подробнее. Тем не менее эти последствия нередко не мешали элитным кругам развитых стран, в том числе и отдельным видным социологам и экономистам, периодически наряду с печальными и реалистическими оценками грядущего (например, О. Шпенглер «Закат Европы» (Шпенглер, 2006)), давать и вполне оптимистические прогнозы. Примером является опубликованный в 1931 г. и обращенный к внукам прогноз на столетнюю перспективу, приведенный великим экономистом Дж.М. Кейнсом. Вот что он писал: «В долгосрочном периоде – в течение ближайших 100 лет – человечество решит свою экономическую проблему. Я предсказываю, что при отсутствии больших войн и значительного роста населения экономическая проблема будет решена или, по крайней мере, будет близка к решению – уровень жизни в развитых странах возрастет в 4–8 раз по сравнению с нынешним... когда накопление богатства перестанет считаться одной из основных задач общества, изменятся многие нормы морали... Мы установим истинную ценность стяжательства. Страсть к обладанию деньгами – в отличие от уважения к деньгам как средству достижения жизненных удовольствий и ценностей – будет считаться постыдным заболеванием... мы сумеем вернуться к некоторым наиболее ясным и недвусмысленным принципам религии и традиционной добродетели: что алчность –

грех, что давать деньги в рост – преступно, а любовь к деньгам отвратительна...» (Кейнс, 2009, с. 65–67).

Есть и более поздние, почти сегодняшние достаточно похожие оценки иных выдающихся экономистов. Так, А. Дитон, лауреат Нобелевской премии по экономике 2015 г., во введении к своей знаменитой книге (Дитон, 2016, с. 17) отмечал: «Жизнь стала лучше, чем была на всем протяжении нашей истории. Все больше людей живут богаче и все меньше сталкиваются с крайней нищетой. Выросла продолжительность жизни...». И одновременно с этим тут же добавляет: «Но миллионы людей продолжают жить в ужасной нищете и умирают раньше срока. В мире существует огромное неравенство».

Аналогичные мотивы легко прослеживаются и в активно обсуждаемой на современном этапе на Западе и у нас в России фундаментальной монографии (Аджемоглу, Робинсон, 2016), посвященной (и по названию, и по содержанию) ключевому вопросу – почему одни страны богатые, а другие – бедные? И в новой книге (Миланович, 2017, с. 7–8), в которой сначала оптимистично утверждается, что: «западные доходы в 2015 г. были всего на 2,4% выше, чем в 2007 г., в то время как “небогатые” страны Азии выросли на 58%», однако в изложенных ниже результатах (с. 232–257) достаточно обширного исследования проблем – от «будут ли бедные страны расти быстрее богатых, т.е. судьбы конвергенции» до «прогноз глобального неравенства» – позитивный ответ о снижении неравенства просматривается с трудом, точнее, речь идет только о том, при каких, по моему мнению маловероятных, условиях он будет иметь место.

Сегодня, в июле 2017 г., до указанного великим экономистом Кейнсом срока осталось примерно полтора десятилетия, но вряд ли у кого-нибудь из достаточно информированных экономистов есть уверенность (надежда, конечно, вполне может быть) в том, что где-нибудь в развитых, а тем более в развивающихся странах это предсказание осуществится, хотя бы в достаточной мере, и «человечество

решит свою экономическую проблему». Это значит, что в этих странах исчезнет массовая нищета населения, а также выработается разумный социально-психологический подход к финансовым проблемам, включая «отношение к деньгам». Для анализа этого положения кратко остановимся на характеристике ситуации в мире в целом, а затем – и в отдельных странах (прежде всего в США и России – наиболее интересных для нас и представительных странах), где указанные процессы последние четверть, а может быть и полвека развиваются, скорее, в обратную сторону – страсть к деньгам у *homo sapiens* всех возрастов, усилия, направленные на накопление богатства, зашкалили², и, как следствие, снижались моральные ограничения, углублялось имущественное, социальное и прочее неравенство и тоже со всеми вытекающими негативными последствиями оценочного, нравственного, образовательного, культурного и тому подобного характера. Как с беспокойством отмечал в научном докладе в Секции экономики Отделения общественных наук РАН незадолго до кончины (июнь 2014 г.) академик О.Т. Богомолов (Богомолов, 2008, с. 12), «порождаемая рынком жажда наживы, жестокая конкурентная борьба способны привести к дикости, бесчеловечности, если не ввести рыночные отношения в строгие рамки права и моральных требований». Далее, аргументируя исключительный характер этого явления, он ссылается на статью бывшего канцлера ФРГ Гельмута Шмидта³, в которой отмечается, что «...для рынка мораль неприоритетна, она не возникает из конкуренции... Некоторые высшие менеджеры забыли все приличия. Звериный грабительский капитализм угрожает открытому обществу. Корни этого безобразия в том, что стремительно деградирует мораль...».

² Баязитова А. В России выросло количество миллиардеров и миллионеров // Известия. 2015. № 134 (29380). С. 1.

³ Schmidt H. Weil Deutschland sich ändern muss // Die Zeit. 2003. № 22. URL: http://www.zeit.de/2003/22/01n_leit_schmidt_text.

Думается, надо объективно и диалектически, не удивляясь, отнестись к серьезному предупреждению академика и в принципе иметь в виду, что по поводу рынка и связанных с ним процессов, в том числе бедности и неравенства доходов населения, есть много разных точек зрения, да и старых и новых мифов тоже (Шевяков, 2011; Bairoch, 1999). Например, как пишет Даниил Расков в предисловии к книге почти уже классика (Кламер, 2015, с. XIII; Klammer, 1983), цитируя разговор Кламера с новым классиком Робертом Лукасом, одним из авторов популярной теории рациональных ожиданий, «государство – главный источник социального неравенства, и со времен египетских фараонов еще мало что изменилось, чтение британского аристократа Кейнса он считает бессмысленным, поскольку многое в его книгах туманно, а иногда и нечестно»⁴.

Но вернемся к нашей теме. Не останавливаясь сначала на понимании нами самих ключевых понятий бедности и неравенства, истории их возникновения и использования в экономике (кратко о них см.: Бирман, 2010, с. 61–64; Григорьев, 2016, с. 160–163)), способов их измерения (это будет указано позже) и т.д., начнем анализ с характеристики ситуации «за бугром», посмотрим (Аттали, 2009), как там с затрагиваемыми нами проблемами. Общеизвестно, что «позавчера», т.е. в XIX в., миллионы жителей не только в фактически рабовладельческих или полуфеодальных государствах Африки, Азии или Северной Америки периодически испыты-

вали смертельный голод, но такие же события имели место и «вчера», т.е. в XX в., в том числе и в ряде стран цивилизованной Европы и свободной Америки.

Не отрицая того, что в связи с бедностью и неравенством все время идут в мире разнонаправленные, а иногда и некоторые позитивные процессы, по замыслу их основателей порой направленные и на снижение неравенства и бедности (иногда по линии международных организаций и частных компаний формируются программы помощи разным народам и различные благотворительные фонды типа фонда Билла и Мелинды Гейтс и др.; периодически проводятся форумы по проблемам неравенства и бедности: экономические – Европейский и Московский экономические форумы, Всемирный экономический форум в Давосе и других местах), придется все же признать, что системный взгляд на проблему динамики неравенства доходов и роста имущественного расслоения и бедности населения в мире в лучшем случае позволяет лишь констатировать, что «воз и ныне там», что предпринимаемых мер для действенного решения этой важнейшей крупномасштабной многоплановой проблемы человечества явно недостаточно. Социальная болезнь практически во всех странах, и развитых, и развивающихся, несмотря на объективные возможности ее радикального излечения, фактически расширяется и загоняется вглубь социума, отдаляя на неопределенное время светлое кейнсианское будущее.

Официальная статистика свидетельствует, что рост неравенства является общемировой тенденцией. Опубликованный в конце 2014 г. доклад ОЭСР «FOCUS on Inequality and Growth» показывает, что «мировое неравенство стало больше, чем в XIX в., – глобальный индекс Джини вырос с 49 пунктов в 1820 г. до 66 пунктов в 2000 г. Мировое неравенство резко сократилось лишь в период 1950–1970 гг., когда в развитых странах мира работала модель социального государства, а в ряде развивающихся стран модернизация вывела большую часть населения из нищеты. В наши же дни как на Западе, так и на Востоке

⁴ Трудно согласиться с такой характеристикой содержания трудов крупнейшего экономиста XX в. Конечно, в основной его труд (Кейнс, 1936) вчитаться нелегко, это верно. Но это искупается богатством содержания и нетривиальностью его весьма полезных для экономической практики идей. Что же касается обвинения в нечестности, то это, наверное, «для красного словца», так как база для этого не видна. Кстати, из самого большого кризиса на Западе – Великой депрессии – многие страны в 1930-е гг. выходили, именно используя кейнсианские рецепты, хотя осуществлявшие это правительственные менеджеры, например Ф.Д. Рузвельт в США, в этом не признавались.

реальная картина выглядит довольно неприглядно – богатые все больше богатеют, бедные – беднеют, а средний класс размывается». Таким образом, и по мнению экспертов, и согласно официальным статистическим индикаторам ситуация в мире в последние годы XX в. в сфере неравенства доходов и других благ населения аномальная и тревожная.

Ну а как дела с проблемой бедности сегодня, в уже наступившем XXI в.?

В материалах состоявшегося чуть более года назад (16 февраля 2016 г.) Московского экономического форума, розданных накануне его модераторами (Константином Бабкиным и др.) и опубликованных перед этим также в газете «Ведомости»⁵, была приведена следующая взятая из доклада благотворительной организации Oxfam не очень оптимистичная, но вполне объективная информация: «состояние 1% богатейших семейств мира сравнялось с состоянием остального человечества». И, как сообщается со ссылкой на ВВС, «свои расчеты Oxfam сделала для доклада, традиционно представляемого по октябрьским данным Credit Suisse Давосскому форуму, и организация призывает его участников бороться с имущественным расслоением». Шансов на успех представляется не очень много, тем более что этот призыв, по нашему мнению, «вопиющего в пустыне» Oxfam не первый и, по видимому, не последний. Действительно, эта компания в своем прошлогоднем аналогичном докладе предсказывала, что «богатейшие 1% населения Земли сравняются по имуществу с остальными 99%» и отмечала, что «в 2009 г. у 1% богатейших землян было 44% всего богатства мира, в 2014 г. – 48%, или 2,7 млн долл. на человека в среднем, а 80% населения владеют лишь 5,5% общемирового богатства, среднее состояние – 3851 долл. на взрослого человека». И одновременно с этим в ежегодном отчете Credit Suisse Global Wealth приводятся такие данные: «Больше миллиарда людей в мире живут в абсолютной бедности с доходом менее

1,25 долл. в день. Хотя быстрый рост развивающихся экономик привел к сокращению глобального неравенства, группа сверхбогатых людей получила контроль над громадными состояниями». Таким образом, по существу, в докладе Oxfam и Credit Suisse резюмируется, что имеет место в мире огромное, если не чудовищное расслоение жителей по уровням богатства и бедности и фактически «вместо экономики, которая работает на общее благосостояние, для будущих поколений и для планеты, мы создали экономику для 1%»!

Как сообщил недавно журнал Forbes⁶, «в мире стало больше людей, чье состояние превышает 1 млрд долл., к списку добавились еще 60 миллиардеров... В 2017 г. Forbes (с. 032) насчитал уже 2043 миллиардера во всем мире, год назад их было 1810: сырьевые и финансовые рынки растут. Совокупное состояние мировых миллиардеров выросло до 7,7 трлн с 6,5 трлн долл. ...На первом месте по числу миллиардеров США (565 человек), второй – Китай (319), третья – Германия (114). Потом идут Индия (101) и Россия (96)». Всего же в ежегодном докладе The Wealth Report, выпущенном Knight Frank, «насчитали 2024 миллиардера, за последние десять лет их число увеличилось на 45%. Число мультимиллионеров (с капиталом в 30 млн долл. и больше) за прошлый год выросло на 6340 человек и достигло 193 490 человек. В СНГ и России в 2016 г. число миллиардеров достигло 90 (в 2015 г. их было 82), а мультимиллионеров – 3230 человек (2940 человек – в предыдущем году). По прогнозам Knight Frank, число мультимиллионеров во всем мире в течение ближайшего десятилетия увеличится на 43%». Правда, по совсем последним данным статьи «Бедные миллиардеры: число сверхбогатых россиян и их состояния сокращаются»⁷ «в 2016 г. коли-

⁶ 200 самых богатых бизнесменов России // Forbes. 2017. № 05 (158). С. 032–034. URL: www.forbes.ru.

⁷ РБК. Деньги. 2017. 30 июня. URL: <http://www.rbc.ru/money/30/06/2017/595693519a794739b03ccbde>.

⁵ Райбман Н., Базанова Е. Мировое богатство для 1% населения // Ведомости. 2016. 20 янв.

чество российских ультрахайнетов (сверхбогатых граждан, располагающих как минимум 30 млн долл.) сократилось на 7,2%, до 3780 человек, а их суммарный капитал уменьшился на 6,7% до 666 млрд долл. При этом общее число сверхбогатых людей по всему миру выросло в прошлом году на 3,5%, составив 226 450 человек, а суммарные активы, принадлежащие им, увеличились на 1,5%, до 27 трлн»).

Напомним, что в январе организация Oxfam сообщила, что «восемь миллиардеров Земли владеют состояниями 426 млрд долл., равным общему объему средств, которым обладает самая бедная половина населения. По данным обновленного рейтинга агентства Bloomberg, в топ-500 богатейших мира входит один украинец – Ринат Ахметов с 3,6 млрд долл.». Взрывной рост имущественного неравенства препятствует борьбе с бедностью, говорится в докладе Oxfam, представленном форуму в Давосе. Тем не менее Oxfam намерена добиваться принятия мер для борьбы с неравенством, в частности усиления борьбы с компаниями, уклоняющимися от налогов. Также группа собирается призвать государства инвестировать в такие бесплатные государственные услуги, как здравоохранение и образование, справедливо распределять налоговое бремя, переложив нагрузку с труда и потребления на капитал, обеспечить систему достаточной социальной защиты для самых бедных, включая гарантию минимального дохода. Авторы доклада призывают правительства всех стран мира принять меры для сокращения имущественного неравенства. В частности, они призывают сократить разрывы между заработными платами топ-менеджеров⁸ и рядовых сотрудников, гендерные различия в оплате труда, уравнивать женщин и мужчин в правах на владение недвижимостью и на наследство. Также они призывают правительства урезать лоббистов, понизить цены на лекарства

⁸ Соответствующее отношение заработной платы, согласно статье М. Ремизова, М. Восканяна «Патология неравенства» (Эксперт-онлайн. 2016. 9 сен.), в США может достигать 200, в Японии – 15.

и повысить налоги на богатство, а не на потребление...

Вполне рациональные призывы. Но в какой мере они реализуются или будут реализованы и как они повлияют на реальное изменение глобального неравенства, покажет время; пока же неравенство на планете продолжает расти. В исследовании этого года особое внимание уделено среднему классу, составляющему, по мнению экономистов швейцарского банка, 14% взрослого населения планеты⁹. Численность среднего класса определяется размерами богатства – от 50 тыс. до 500 тыс. долл. Богатством же авторы исследования считают стоимость активов, включающих недвижимость, ценные бумаги и другое ценное имущество, но без долгов. По численности среднего класса Китай впервые обошел Соединенные Штаты. Причем обошел серьезно – 109 млн и 92 млн человек соответственно.

«Богатство среднего класса растет медленнее богатства самой верхней прослойки состоятельных людей, супербогатей, – объясняет Тиджан Тиам, директор Credit Suisse – Ситуация в последние годы изменилась. До кризиса доля богатства среднего класса оставалась стабильной в течение продолжительного времени».

Суммарный размер мирового богатства в 2015 г. снизился на 12,4 трлн долл. – до 250 трлн по состоянию на конец июня. Снижение произошло впервые после финансового кризиса 2008 г. и объясняется главным образом усилением доллара, мировой валюты, в которой проводили все расчеты экономисты Credit Suisse.

В упомянутом исследовании можно найти немало интересных статистических данных. Примерно 3,4 млрд человек, составляющих свыше 70% взрослого населения планеты, располагает богатством менее 10 тыс. долл. Еще 1 млрд человек, или каждый пя-

⁹ Мануков С. Сколько активов нужно иметь, чтобы войти в средний класс? (совсем немного) // Expert Online. 2015. 14 окт.

тый взрослый житель Земли, имеет доход от 10 тыс. до 100 тыс. долл. Богатство каждого из 383 млн взрослых, составляющих 8% населения, превышает 100 тыс. долл. Среди долларовых миллионеров больше всего американцев – почти 15,6 млн человек. Среди миллионеров – также сильное расслоение. Около 123 тыс. из американских миллионеров имеют более 50 млн долл., и почти 45 тыс. человек – свыше 100 млн долл.

В России же в построенной в ней реформаторами нестационарной экономике (Лившиц, Лившиц, 1999, 2008, 2010; Костюк, 2001; Лившиц, 2013), в которой на середину этого же 2015 г. насчитывалось 109 516 тыс. взрослых граждан, богатство взрослого россиянина, полученное делением суммарного богатства на численность взрослых граждан, составило 1388 долл. По этому показателю наша страна уступает не только десяткам стран, население которых намного меньше, но и, например, Пакистану, стране, которую вряд ли кто-то считает богатой. Взрослое население Пакистана – на миллион больше, чем России, тем не менее средний взрослый пакистанец имеет 2316 долл.

За рассматриваемый год число долларовых миллионеров в РФ сократилось на 58%, а доля среднего класса упала до низкого уровня – 4,1%. По количеству граждан, которых можно отнести к среднему классу, РФ вернулась в 2000 г., а по темпам, с которыми средний класс сокращается, Россия занимает первое место в мире, отмечают в Credit Suisse. Результаты исследования говорят и о том, что одновременно с падением благосостояния в России растет имущественное неравенство: «Самые богатые 10% россиян владеют 87% всего благосостояния России (против 85% в 2014 г.). Эти цифры значительно выше, чем во всех других крупных экономических державах, например, в США эта величина составляет 76%, в Китае – 66%».

Что же касается богатых людей, то взрослых россиян с богатством, превышающим 100 тыс. долл., экономисты Credit Suisse «насчитали» 931 тыс. человек. При этом «при-

мерно, каждый десятый – всего 92 тыс. человек – является долларовым миллионером; 7295 россиян владеют богатством в диапазоне от 10 млн до 50 млн долл., 910 млн долл. – от 50 до 100 человек, 725 млн долл. – от 100 до 500 человек, и по 90 человек – от 500 млн до 1 млрд и свыше 1 млрд долл.».

Несправедливое перераспределение богатства продолжило увеличиваться после 2008 г. Прогнозы благотворительной организации Oxfam, сделанные в начале года, сбылись быстрее, чем предполагали их авторы. Экономисты этой организации предупреждали, что к следующему году 1% землян будет богаче оставшихся 99%. Уже летом (того же 2009 г.) 1% супербогачей принадлежало 50,4% мирового богатства. «Это последнее доказательство того, что крайнее неравенство в доходах вышло из-под контроля, – рассказал в интервью лондонскому изданию Guardian директор Oxfam Марк Голдринг. – Причем произошло это через считанные недели после того, как мировые лидеры договорились, что целью планеты будет искоренение неравенства». Так что работа президентам и премьер-министрам предстоит гигантская. Но пока кардинальных результатов ее не видно – последние данные свидетельствуют о том, что согласно исследованиям Credit Suisse тренд увеличения концентрации богатства в мире сохраняется: «10% наибольших богачей теперь в США контролируют 77,6% благосостояния домохозяйств страны, в Китае – 73,2%, в России же – 89%»¹⁰. При этом в нашей стране «живут 96 долларовых миллиардеров и 79 тыс. миллионеров. В то же время более 90% российского населения располагают благосостоянием в размере менее 10 тыс. долл. на каждого взрослого».

Естественно, что такое неравенство является источником многих серьезных как социальных, так и экономических проблем, в чем можно убедиться даже на примере страны

¹⁰ Коммерсант. Деньги. 2016. № 47 (1105). 28 нояб. – 4 дек. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3136277>.

американской мечты – США. Благо при этом анализе можно воспользоваться достаточно представительной и надежной информацией, содержащейся в бестселлере «Цена неравенства» лауреата Нобелевской премии 2001 г. Джозефа Стиглица (Стиглиц, 2003), опубликованном и на русском языке. Для доказательства предельно негативного влияния изучаемых нами факторов на положение населения США рассмотрим несколько относящихся к анализируемым нами проблемам бедности и неравенства населения фрагментов этой важной книги.

1. «Пять процентов самых богатых американцев, владеющих более чем двумя третями фондовых средств, следуют в нужном русле. Верхушка продолжает накапливать громадную часть национального дохода. Даже ориентированный на “свободный рынок” журнал Economist замечает, что в Америке доля национального дохода, принадлежащая 0,01% (а это примерно 16 тысяч семей), увеличилась с 1% в 1980 г. до почти 5%, сейчас – это более лакомый кусок, чем получила верхушка (0,01%) во времена “Позолоченного века”... В 2009 г. (по самым последним данным Службы внутренних доходов США) час работы каждого из четырехсот самых богатых американцев стоил 97 тыс. долл., т.е. начиная с 1992 г. он стал более чем вдвое дороже. Недавно обнародованные данные показывают, что за период рецессии, с 2007 по 2010 г., средний доход представителя среднего класса снизился почти на 40% и достиг уровня начала 1990-х гг. Все богатство Америки сконцентрировано в руках верхушки... Снижение доходов и уровня жизни, как правило, сопровождается множеством социальных проявлений. Это неправильное или недостаточное питание, злоупотребление наркотиками, ухудшение отношений в семье, которые негативно влияют на здоровье и вероятную продолжительность жизни» (Стиглиц, 2003, с. 13–15).

2. «...Точно можно сказать, что некий поворотный момент обозначили выборы президентом Соединенных Штатов Рональда Рейгана. Среди опрометчивых решений было

начало дерегулирования финансового сектора и уменьшение прогрессивной составляющей в налоговой системе. Дерегулирование привело к чрезмерной, скажем так, финансиализации экономики: до 2008 г. 40% прибыли корпораций шло в финансовый сектор. Курс на дерегулирование, который взял Рейган, к несчастью, был продолжен его последователями, осуществлялась политика уменьшения налогов по максимальной ставке. Сначала максимальная ставка была понижена с 70 до 28% (еще Рейганом), а затем (после того как Билл Клинтон поднял максимальную ставку до 39,6% в 1993 г.) она опять понизилась до 35% во время президентства Джорджа Буша Мл. Уменьшились и налоги на прибыль, получаемую непропорционально богатыми (капитал растет, более половины из всего зарабатываемого приходится на 0,1%), – с 20% в 1997 г. (Клинтон) до 15% во время президентства Буша» (Стиглиц, 2003, с. 30–31).

3. «Что касается специфически Америки, так это удивительный рост доходов у верхушки (1 и 0,1% – самые богатые) и необычайный уровень бедности у низших слоев. Эта тенденция в большей степени характерна для Соединенных Штатов, чем для Европы, и проистекает из различительной американской политики, начиная с менее прогрессивной налоговой системы, более слабых систем страхования и систем социальной защиты, образовательной системы... и заканчивая незначительной ролью профсоюзов и значительной ролью банков» (Там же, с. 31).

4. «Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость... Финансовый кризис дал понять, что наша экономическая система не только неэффективна, но и несправедлива в своей основе» (Там же, 2003, с. 38–39). И далее: «Что удивительно, никто – или почти никто – не чувствует себя виноватым. То, что произошло, уместно было бы охарактеризовать термином “моральная депривация”... Капитализм, по всей видимости,

изменил людей, попавшихся ему на крючок» (Стиглиц, 2003, с. 43).

5. «Одной из самых темных сторон рыночной экономики, на которую удалось пролить свет, стало огромное и все набирающее обороты неравенство: богатые богатеют, в то время как остальные граждане сталкиваются с непреодолимыми трудностями, которые едва ли гармонируют с образом американской мечты. Кризис лишь ухудшил положение дел до такой степени, когда больше нельзя закрывать глаза на проблемы. Средний класс оказался под серьезнейшим давлением... Неравенство непреодолимо растет, когда кто-то старается урвать себе кусок в деле распределения доходов; даже в этой верхушке в 1% большая часть доходов пришлась на “верхние” 0,1%. К 2007 г., примерно за год до кризиса 0,1% верхушки американских хозяйств имели доход, в 220 раз превышающий *средний* доход хозяйств, составляющих 90%. Богатство распределялось даже более неравномерно, чем доход: 1% самых богатых людей сосредоточил в своих руках более трети национального благосостояния» (Там же, с. 60).

6. «История Америки вкратце такова: богатые богатеют, самые богатые богатеют еще больше, бедные – беднеют, насколько это возможно, а средний класс выхолащивается, так как его доходы либо уменьшаются, либо остаются неизменными, так что пропасть между ним и богатейшей верхушкой становится еще глубже. К примеру, за последние три десятилетия доход людей с низким уровнем заработной платы (а это 90% людей, относящихся к низшему классу) вырос всего на 15%, в то время как этот же показатель у богатейшей десятой доли процента (0,1%) составляет 300%» (Там же, 2003, с. 66).

7. «Согласно исследованиям измерения бедности в развитых странах, проведенным Всемирным банком, к 2011 г. на социальном дне Америки количество семей, находящихся в условиях *крайней нищеты*, то есть живущих на два доллара на человека хотя бы один месяц в году, с 1996 г. увеличилось вдвое и составило 1,5 миллиона» (Там же, с. 74).

8. «Прогрессивная ставка налогообложения и политика социальных выплат (богатые платят больше налогов, чем бедные, и за счет этого осуществляются меры по социальной защите населения) могут позитивно повлиять на снижение неравенства. Напротив, программы, нацеленные на распределение государственных ресурсов в пользу верхушки, увеличивают его показатели. Наша политическая система работает преимущественно на увеличение неравенства в доходах и сокращение равенства возможностей...» (Там же, с. 91–92).

9. «В продвижении продуктов многие фирмы не чувствуют колебаний при предоставлении искаженной информации – или даже лжи... В данный момент существует значительное свидетельство того, что представления экономистов, скажем, о справедливости разительно отличаются от представлений остального общества» (Там же, с. 229–230).

Приведенные цитаты наглядно показывают, что и в стране американской мечты уровень и динамика благополучия населения оставляют желать много лучшего: далеко не все граждане благоденствуют и довольны условиями жизни. Обратимся далее к социально-экономическим проблемам в нашей стране. Нетрудно видеть, что даже на общемировом невеселом фоне страны американской мечты ситуация с неравенством в России выглядит еще более неестественно и печально, причем эта социальная болезнь имеет два экстремальных слагаемых – аномальная бедность и аномальное богатство.

Начнем с последнего. Закончился 2016 г., и стало вполне понятно, что, проводя почти четверть века в России на основе положений «Вашингтонского консенсуса» радикальные нелиберальные реформы, наши властные структуры, привыкшие списывать с Запада или следовать рекомендациям их советников, хотели бы опять воспользоваться этим апробированным рецептом при решении возникающих или обострившихся проблем. Сегодня, по нашему мнению, к последним прежде всего можно и нужно отнести такие проблемы, как недопустимая бедность и не-

справедливое распределение доходов среди россиян¹¹. На обострение этих проблем у нас недавно снова обратили внимание и интеллигентный поэт – ныне потерявший доверие нашей властной элиты и свою свободу экс-министр экономического развития РФ А. Улюкаев, и не менее интеллектуальный действующий вице-премьер РФ по социальным вопросам Ольга Голодец¹². Обратили внимание не случайно, так как согласно уже упо-

¹¹ Проблема эта важна и в глобальном масштабе. Не случайно в (Джомо, Попов, 2016, с. 146) отмечается: «В последние три десятилетия наблюдается рост неравенства и распределения доходов как в западных странах (с начала 1980-х гг.), так и в бывших социалистических странах, вставших на путь рыночных реформ» (с середины 1980-х гг. – в Китае и Вьетнаме, с начала 1990-х гг. – в Восточной Европе, бывших советских республиках и Монголии). К аналогичным выводам приходят и авторы весьма содержательной, в том числе и в алгоритмическом плане статьи (Акаев, Ичкитидзе и др., 2016), в которой предложена модель влияния неравенства на экономический рост и его связь с коэффициентом Джини. Анализ этой модели приводит авторов к выводу: «В 1990-е гг. все постсоветское пространство стало рассматриваться Западом как рынок сбыта, источник ресурсов и территория экспансии наличных долларов. Приватизация была проведена в скорейшем режиме и строго в интересах новой элиты, простые люди обеднели. Этот процесс обмана надолго укоренился в сознании населения новых государств как яркая характеристика капитализма и того, что им несет “дикая” рыночная экономика. Об этом свидетельствует более чем двухкратный рост индекса Джини в период 1990–1999 гг. в большинстве стран постсоветского пространства».

¹² Выступая в марте 2016 г. на Неделе российского бизнеса в Москве вице-премьер Ольга Голодец констатировала, что число россиян, испытывающих нужду, в последнее время значительно возросло: «У нас обозначается резкое падение доходов. Резкое – и по реальному уровню заработной платы, и вообще доходов... В правительстве признали резкое обнищание россиян – согласно информации Министерства труда и социальной защиты, в 2015 г. число россиян, доходы которых находятся ниже прожиточ-

минавшемуся докладу Global Wealth Report за 2015 г. на долю 1% самых богатых россиян приходится 71% всех активов физических лиц в России. В мире в целом этот показатель равен 46%, в Африке – 44, в США – 37, в Китае и Европе – 32, в Японии – 17%. По данным консалтинговой компании Knight Frank число multimиллионеров, имеющих активы в сумме от 30 млн долл., и миллиардеров в России в каждой категории выросло с 2004 по 2014 г. в 3,5 раза, а по прогнозу до 2024 г. их число увеличится еще в полтора раза.

Что касается оценок бедности в России, то они в разных источниках отличаются друг от друга. Есть официальные данные Росстата, согласно которым в 2016 г. доход ниже прожиточного минимума имели в России 22,7 млн человек (15,7% общего числа жителей страны). При этом сам установленный нищенский размер прожиточного минимума многие эксперты считают заниженным. Согласно же принятому (Шевяков, Кирута, 2009) в это время определению относительной бедности в ОЭСР и Евростате, к числу бедных относятся те, кто имеет доход ниже 60% медианного дохода в стране. В 2015 г. медианный доход в России составлял 22,7 тыс. р. Если применить норматив ОЭСР и ЕС, то по этим критериям бедных в России оказывается около 25% населения. Есть социологические исследования, проводящие границу бедности не по той или иной расчетной величине доходов, а по комплексу показателей, включая покупательскую способность. Так, в конце июля 2016 г. Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ) обнародовала данные очередного исследования уровня жизни населения России, в котором «доля граждан, у которых денег не хватает на покупку одежды или даже продуктов питания, оценивалась в 41,4%». Отметим, что как оценки Росстата, так и другие расчеты показывают рост числа бедных в последние годы. При этом самыми бедными являются вопреки распространенному мнению не пенсионеры. По словам первого

ного минимума превысило 19 миллионов человек» (Newsland. 2016. 24 марта).

замминистра финансов России Татьяны Нестеренко, «самыми бедными в России, около 37% всего бедного населения, являются молодые семьи». Не улучшилась существенно ситуация и в этом году: «даже в период кризиса в 2009 г. падение реальных располагаемых денежных доходов было несколько меньше, чем в текущем году... А глава Минтруда Максим Топилин недавно сообщил, что уровень реальных располагаемых доходов населения вернется к докризисному лишь к концу 2018 г.»¹³.

О росте бедности в современной постсоветской России наглядно свидетельствует и динамика других общепринятых количественных показателей. Так, согласно (Овчарова и др., 2016, с. 170–185), с 1990 по 2015 г. коэффициент Джини (показатель распределения доходов по группам населения) вырос с 0,24 до 0,41, а коэффициент фондов (отношение доходов самых богатых 10% населения к доходам самых бедных 10%) в России с 1992 по 2015 г. возрос с 8 до 15,6 (с учетом теневых капиталов он может быть существенно выше – такие данные можно найти в исследованиях ИСЭНП РАН (Шевяков, Кирута, 2009; Шевяков, 2011)). Здесь наряду с официальной величиной Росстата в 16,0 можно встретить оценки коэффициента фондов в несколько раз выше, а применительно к Москве его значение оказывается около 70 и даже 100). Но даже 15–16 – это уровень США начала XX в. По данным же исследования факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета (СОЦИС. 2014. № 8), в царской России коэффициент фондов достигал шести, а в СССР (как сегодня в Скандинавских странах) он равнялся трем-четырем. Иными словами, даже по самым скромным оценкам сегодня разрыв между богатыми и бедными в Российской Федерации больше, чем в дореволюционной Российской Империи.

Не случайно по данным отчета Global Wealth Report за 2015 г. (исследование банка Credit Suisse) Россия является страной с

самым высоким в мире имущественным неравенством. По данным исследования Global Burden of Disease Study (GBD) 2015, оценивающего здоровье жителей разных стран, Россия оказалась на 119-м месте. В рейтинге комфортности жизни пожилых людей The Global Age Watch Index Россия находится на 79-м месте из 91, с крайне низкими показателями по размеру пенсий, состоянию здоровья и качеству социальной среды (доступность транспорта, физическая безопасность, социальные связи). По Индексу восприятия коррупции Transparency International за 2015 г. – на 119-м месте из 168. При всей условности такого рода рейтингов мы исходим из того, что они отражают общую тенденцию: некоторые важные параметры социального развития в нашей стране существенно ниже базовых параметров ее экономического развития. Можно предположить, что этот диспаритет обусловлен в первую очередь именно крайней неравномерностью распределения богатства в обществе.

Нельзя сказать, что проблема неравенства доходов и бедности россиян совсем не интересовала наши российские властные структуры. Так, 1 декабря 2016 г. в своем Ежегодном послании Президент РФ поставил в числе важнейших задачу выхода на темпы роста экономики РФ выше среднемировых на перспективу после 2019 г. Но, очевидно, что и до этого времени общество нуждается в осмысленной перспективе социальных трансформаций, ориентированных на имеющиеся объективные, часто, хотя и не всегда негативные вызовы, которые одновременно могут рассматриваться и как угроза, и как потенциал для развития. Одним из таких важнейших вызовов является исключительно высокий уровень неравенства в российском обществе и бедность российского населения. Об этом последнее время нередко приходится слышать и от руководителей экономических служб РФ, и не только от них. В частности, в июле 2016 г. в интервью RNS (<https://rns.online>) глава Счетной палаты Татьяна Голикова признала, что число бедных россиян растет. «Да, – сказала

¹³ Докучаев Д. Доходы пустили в расход // Московский комсомолец. 2016. 21 нояб. С. 1–2.

она, – к сожалению, у нас растет количество граждан, которые находятся за чертой бедности. Пока мы наблюдаем отрицательную динамику, в том числе и за первое полугодие 2016 г.: реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 5%». В результате по недавнему опросу ВЦИОМ в статье В. Емельяненко отмечается: «Каждому десятому россиянину не хватает денег даже на еду» (<http://rg.ru/2017/06/29/vciom-kazhdomu-desiatomu>). Отмечается, что «в июне 2017 г. доля россиян, которым не хватает средств на еду и одежду, достигла 39%. Среди них 54% составили люди пенсионного возраста, 46% – жители сельской местности...».

Конечно, приведенные выше скалярные оценки неравенства и бедности в России дают лишь общее представление о проблеме и далеко не полностью характеризуют ее конкретное состояние. Прежде всего потому, что они не отражают многие ее важные аспекты, например стационарный или нестационарный характер экономики (Костюк, 2001; Лившиц, Лившиц, 1999, 2008, 2010; Лившиц, 2013), а также межстрановые, отраслевые, профессиональные и региональные различия и неравенство, в том числе в сфере заработной платы, производительности труда, душевых ВВП и др. (Зайцев, 2016; Нуреев, 2015). За кадром остается и неравенство в комплексе доступных услуг (медицинских, экологических, образовательных, финансовых, транспортных и т.д.). Рассмотрим эту ситуацию на примере дифференциации зарплатного неравенства по статусному принципу (см. таблицу), т.е. в зависимости от места, которое занимает зарплатополучатель в служебной иерархии. Приведенные данные свидетельствуют о весьма существенных расхождениях – в несколько раз, особенно по отношению к средней по стране заработной плате. Для возможности корректного сопоставления отметим, что по данным Росстата среднемесячная заработная плата гражданских служащих федеральных государственных органов Российской Федерации за девять месяцев 2014 г. составила 96,5 тыс. р., за год она выросла на 18,3%.

Конечно, стоит учесть, что в разных ведомствах и на разных должностях заработные платы отличаются принципиально. Среди министерств, например, самые высокие средние заработные платы в Федеральном агентстве специального строительства – 122,1 тыс. р. (+39,1%), в Управлении делами президента РФ (федеральное агентство) – 117,3 тыс. р. (+33,4%) и в МЧС – 114,6 тыс. р. (+8,3%). Самые низкие заработные платы – в Федеральном архивном агентстве – 53,2 тыс. р. (+22,8%), в Министерстве по делам Крыма – 40,6 тыс. р. и Министерстве по делам Северного Кавказа – 38,3 тыс. р. (оба эти ведомства начали функционировать в третьем квартале 2014 г.) (Беляев, 2015; Воейков, Анисимова, 2016).

При этом фиксированная часть заработной платы составляет порой лишь $\frac{1}{8}$ оклада государственного служащего. Все остальное – всевозможные поощрения и вознаграждения: за выслугу лет, особые условия государственной службы, допуск к государственной тайне, премии за особо важные задания и просто ежемесячное денежное поощрение в размере от 2,5 до 14 заработных плат. В итоге ежемесячные доходы депутата Госдумы составляют порядка 420 тыс. р. Предлагаемое 10%-е сокращение, скорее всего, затронет только базовую часть заработной платы (для Госдумы – 81,5 тыс. р.), так что ежемесячные доходы депутатов сократятся всего до 359,5 тыс. р.

В общем даже приведенные выше отдельные данные свидетельствуют, что действующей в России системе оплаты труда наемных работников присуще чрезмерное неравенство и надо его заметно уменьшить, для чего существуют и регулярно обсуждаются различные меры и механизмы осуществления таких процессов. В частности, на Московском экономическом форуме, состоявшемся в ТПП РФ 16 февраля 2016 г., одному из сопредседателей МЭФ и модераторов пленарного заседания Форума, президенту ассоциаций «Росагрошаш» и Промышленного союза «Новое Содружество» Константину Бабакину один из первых вопросов был непосредственно связан с проблемой сокращения бедности и нера-

Таблица

Уровень занятости и зарплата в различных федеральных учреждениях

Учреждение	Численность, чел.		Средняя месячная заработная плата, тыс. р.		
	2013 г.	2015 г. (укомплектованность, %)	I полугодие 2013 г. (рост к аналогичному периоду 2012, %)	Январь–сентябрь 2014 г. (рост к январю–сентябрю 2013, %)	2015 г.
Аппарат правительства	1388	1390 (92,0)	167,4 (50,8)	200,4 (8,5)	249,2
Администрация Президента РФ	1703	1730 (73,9)	171,3 (66,5)	216,4 (13,8)	232,4
Верховный суд	684	865 (62,1)	107 (56)	119,2 (26)	130,1
Конституционный суд	250	252 (74,3)	108,1 (40,2)	136 (23)	126,6
Совет Федерации	989	961 (93,8)	87,4 (19,9)	120 (24,4)	122,3
Госдума		1835 (90,9)	51,8	95,6 (13,4)	104,8
Средняя зарплата по стране:					
номинальная			29,9 (13,3)	31,6 (9,8)	
реальная			5,3%	–1%	–3,9%

венства доходов в РФ: «Как Вы относитесь к введению прогрессивной налоговой шкалы?». Ответ К. Бабкина прозвучал такой: «Как известно, у нас налоговая система построена так, что богатые платят меньше, чем бедные, даже в процентном отношении от своих доходов. Такая налоговая шкала только увеличивает расслоение, и это сделано сознательно частью политики современного Правительства. И в ходе приватизации, очередной этап которой сейчас обсуждается, очевидно, что бедным не достанется ни часть Сбербанка, ни часть Роснефти, а приватизируемые компании уйдут либо к зарубежным банкирам, либо уйдут в собственность опять же олигархам. А, как известно, у нас большая часть олигархов – люди, не сделавшие каких-то изобретений, открытий, это люди, просто назначенные в процессе приватизации. Иными словами, проблема расслоения имеет, среди прочего, политическое происхождение и во многом создана сознательно при формировании новой финансово-экономической элиты». В результате такого «эффективного» социального конструирования, как справедливо утвержда-

ется в статье «Страна нищих»¹⁴: «врачи-психиатры считают, что неминуемо произойдет раздвоение личности, так как среднестатистический гражданин нашей страны живет в двух непересекающихся “реальностях”. В одной из них с голубого экрана его убеждают, что великая энергетическая держава поднимается с колен, инфляция всего 6%, а жить становится лучше и веселее. А в другой видит, что кошелек становится все тоньше после оплаты незатейливых продуктов на ужин для семьи и оплаты вечно голодного монстра ЖКХ».

Следует вообще дополнительно заметить, что оба обсуждаемых индикатора – и неравенство, и бедность – не элементарны по своему социальному и даже математическому содержанию. Они меняются и по регионам, и по отраслям, и во времени и т.д., т.е. формально математически это не скаляры, а векторы с меняющимися во времени компонентами, которым, кроме того, присущи многие особенности, в том числе страновые. В частности, 14 марта 2016 г. вице-премьер РФ Ольга Голодец на совещании, посвященном Неделе

¹⁴ Чуйков А. Страна нищих // Аргументы недели. 2013. № 46 (388). 28 нояб. URL: <http://argumenti.ru/society/n416/301468>.

российского бизнеса в Москве, заявила: «Тип бедности, преобладающий в России, является уникальным социальным явлением – бедностью работающего населения... В России около 5 млн человек работают, но при этом получают такую маленькую заработную плату, что остаются за чертой бедности. Говорить о повышении производительности труда можно будет только после того, как работающие в России люди перестанут получать заработную плату ниже прожиточного минимума...». По словам вице-премьера, заработную плату на уровне минимального размера оплаты труда (МРОТ = 7,5 тыс. р.) сейчас получают примерно 4 млн 910 тыс. человек. И это притом что прожиточный минимум для трудоспособного населения по итогам третьего квартала 2016 г. определен в 10 678 р., и у нас нет такой квалификации, которая достойна такой зарплаты на уровне МРОТ. Правда, вскоре в феврале 2017 г. Министр труда и социальной защиты РФ Максим Топилин предсказал, что МРОТ в России может быть доведен до уровня прожиточного минимума в течение трех–пяти лет. Согласно данным Росстата в январе–сентябре 2016 г. за чертой бедности жило 20,3 млн россиян, или 13,9% населения страны. Однако Ольга Голодец в середине декабря 2016 г. предупредила, что бедных в России гораздо больше... По подсчетам экспертов НИУ ВШЭ в 2016 г. трудности в покупке продуктов или одежды испытывал 41% россиян (при этом у 11% жителей нашей страны не хватает денег даже на продукты), но большинство из них собственное положение плохим или очень плохим не считают.

В целом же в России насчитывается 22 млн бедных – таковы официальные данные Росстата по итогам первого квартала 2017 г.

КРАТКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приведенные выше замечания и статистические данные свидетельствуют о том, что глобализация экономических процессов

во второй половине XX в. не привела к глобальному повышению качества жизни ее населения. Более того, такие важнейшие показатели этого качества, как уровень доходов и их неравенство, имели в большинстве стран, в развитых и неразвитых, в том числе в США и России, негативную динамику, достигнув недопустимых уровней. Стало ясно, что с этими важнейшими социальными проблемами, впрочем, как и с многими другими, неуправляемый нестационарный рынок без сильного участия государства самостоятельно эффективно справиться не может (Петраков, 1997; Гринберг 2011, 2012; Симонян, 2014). Нужны (Гринберг, Рубинштейн, 2000, 2008; Лившиц, 2013; Мартынов, 2016) целенаправленная рациональная деятельность государства, в том числе новые модели экономического развития (Никонова, 2012; Нешиной, 2016), новая парадигма государственного управления (Лившиц, 2015) и др. (рассмотрение этих проблем станет основным содержанием второй части статьи).

Список литературы

- Аджемоглу Д., Робинсон Дж.А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ, 2016.
- Акаев А.А., Ичкитидзе Ю.Р., Сарагудов А.И., Соколов В.Н. Постсоциалистическая трансформация стран Центральной и Восточной Европы на рубеже веков: региональное развитие и экономическое неравенство // Экономика Региона. 2016. Т. 12. № 3. С. 613–626.
- Аттали Ж. Мировой экономический кризис. Что дальше? СПб.: Питер, 2009.
- Бедность как экономическая патология / под ред. И.Б. Загайтова и Л.П. Яновского. Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2005.
- Бирман И. Капиталистический манифест. М.: Когито-Центр, 2010.
- Гринберг Р.С. Это трагедия, когда россияне думают, что кто богаче – тот вор, а кто беднее – лох // Комсомольская правда. 2011. 22 сент.

- Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. М.: Институт экономики РАН, 2008.
- Джомо К.С., Попов В.В. Долгосрочные тенденции в распределении доходов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 3 (31). С. 146–160.
- Дитон А. Великий побег. Здоровье, богатство и истоки неравенства. М.: Ин-т им. Гайдара, 2016.
- Зайцев А.А. Межстрановые различия в душевых ВВП и производительности труда. Роль капитала, уровня технологии и природной ренты. М.: Макс Пресс, 2016.
- Кейнс Дж. Теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1936.
- Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков (1931) // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 60–69.
- Кламер А. Странная наука экономика. Приглашение к разговору. М.: Изд-во Ин-та им. Гайдара, 2015.
- Костюк В.Н. Нестационарная экономика. Влияние роста сложности на экономическое развитие. М.: URSS, 2001.
- Лившиц В.Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России, 1992–2013. М.: ЛЕНАНД, 2013.
- Лившиц В.Н. О необходимости изменения действующей парадигмы государственного управления экономикой России // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68). С. 18–28.
- Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Учет нестационарностей при оценках инвестиций в России // Аудит и финансовый анализ. 1999. № 1. С. 61–90.
- Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика. М.: URSS, 2008.
- Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: ПолиПринтСервис, 2010.
- Львов Д.С. Экономический манифест. Будущее российской экономики. М.: Экономика, 2000.
- Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Мартынов А.В. Системная трансформация экономики и общества. Российский выбор. М.: ЛЕНАНД, 2016.
- Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации. М.: Изд-во Ин-та им. Гайдара, 2017.
- Неиштой А.С. Экономическое развитие России. Настоящее и будущее. М.: ЛЕНАНД, 2016.
- Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012.
- Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: Норма: ИНФРА-М, 2015.
- Овчарова Л.Н., Попова Д.О., Рудберг А.М. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // Журнал НЭА. 2016. № 3 (31). С. 170–184.
- Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998.
- Симонян Р.Х. Без гнева и пристрастия. Экономические реформы 1990-х годов и их последствия для России. М.: Экономика, 2014.
- Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.
- Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение нашего общества грозит нашей экономике? М.: ЭКСМО, 2015.
- Шевяков А.Ю., Кирута А.А. Равенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: М-Студио, 2009.
- Шевяков А.Ю. Мифы и реалии социальной политики. М.: Изд. ИСЭПН РАН, 2011.
- Шпенглер О. Закат Европы. М.: ЭКСМО, 2006.
- Bairoch P. Mythes et paradoxes de l'histoire économique? La Decouverte. P.: Poche, 1999.
- Klamer A. Conversations with economists: New classical economists and opponents speak out on the current controversy in macroeconomics. Totowa, NJ: Rowman and Allanheld, 1983.

Рукопись поступила в редакцию 28.02.2017 г.

POVERTY AND INEQUALITY IN INCOME OF THE POPULATION IN RUSSIA AND ABROAD. GENERAL CHARACTERISTICS. PART 1

V.N. Livchits, S.V. Livchits

Livchits Veniamin N. – Institute for Systems Analysis of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, livchits@isa.ru
Livchits Svetlana V. – Joint Stock Company “Technology of Health”, Moscow, Russia

The article is devoted to analysis of the most acute and urgent for the modern world economy problems – poverty of population and inequality in its income. In the article it is considered, conformably both to the developed and developing countries, how large the difference is in livelihood of the people of our planet, i.e. in the wealth they have accumulated and income they receive; how large inequality is in potential financial possibilities, life level and quality of the people working in different industries and spheres, both in foreign countries and Russia. It is shown that contrary to expectations globalization processes in the world economy and society haven't led to positive consequences but to serious negative ones. As a rule and during long period of the last and current centuries the following stable situation can be observed: the wealth is being distributed more and more unevenly, it is accumulated by more and more solvent groups. Moreover, the rich are getting richer and the poor are getting poorer, while the middle section is being eroded, to a large extent, by globalization processes. These conclusions are based both on systems analysis of official statistics and opinions of famous sociologists and economists, including Nobel prize-winners. Considerable attention is also given to methods of measuring inequality and poverty of population, principles of forming and real values of their indicators, their being influenced by various factors – status position of income-receiver, kind of activity, professional, regional and industry belonging, level of technological development of the country under consideration and so on. The article is naturally divided into two parts: in the first part general characteristics of the situation being studied will be given and in the second one – its more detailed factor analysis, besides, possible additional state measures on its improvement will be also indicated.

Keywords: globalization, non-stationary economy, poverty, inequality, population, Gini index, economic forum.

JEL: I30, I32.

References

- Adjemoglu D., Robinson D.J.A. (2016). Why are some countries rich and the others poor. The origin of power, prosperity and poverty. Moscow, AST (in Russian).
- Akaev A.A., Ichkitidze U.R., Saragudov A.I., Sokolov V.N. (2016). Post-socialist transformation of the Central and Eastern European Countries at the boundary of centuries: Regional development and economic inequality. *Economy of Region*, vol. 12, no. 3, pp. 613–626 (in Russian).
- Attaly J. (2009). World economic crisis. What is after? St. Petersburg, Piter (in Russian).
- Bairoch P. (1999). Myths et Paradoxes de l'Histoire Economique? La Decouverte. Paris: Poche.
- Birman I. (2010). Capitalist manifest. Moscow, Kogito-Centre (in Russian).
- Diton A. (2016). Great escape. Health, wealth and sources of inequality. Moscow, Publishing House of the Institute Named after Gaidar (in Russian).
- Djomo K.S., Popov V.V. (2016). Long-term perspectives in income distribution. *Journal of New Economic Association*, no. 3 (31), pp. 146–160 (in Russian).
- Grinberg P.S. (2012). Freedom and justice. Russian temptations of false choice. Moscow, Magister; INFRA-M (in Russian).
- Grinberg R.S., Rubenshtein A.Y. (2008). Reasons for mixed economy. Moscow, Institute of Economics (in Russian).
- Keynes J. (1936). Theory of employment, percent and money. Moscow, Progress (in Russian).
- Keynes J.M. (2009). Economic possibilities of our grandsons (1931). *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 60–69 (in Russian).
- Klamer A. (1983). Conversations with economists: New classical economists and opponents speak out on the current controversy in macroeconomics. Totowa, NJ: Rowman and Allanheld.
- Klamer A. (2015). A strange science of economics. Invitation to conversation. Moscow, Publishing House of the Institute Named after Gaidar (in Russian).
- Kostjuk V.N. (2013). Non-stationary economy. Influence of the growth of complexity to economic development. Moscow, LENAND (in Russian).

- Livchits V.N. (2013). systems analysis of market reforming non-stationary economy of Russia. 1992–2013. Moscow, LENAND (in Russian).
- Livchits V.N. (2015). On the necessity of changing the present paradigm of state management of Russian economy. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1 (68), pp. 18–28 (in Russian).
- Livchits V.N., Livchits S.V. (1999). Accounting non-stationarities under evaluating investment in Russia. *Audit and Financial Analysis*, no. 1, pp. 61–90 (in Russian).
- Livchits V.N., Livchits S.V. (2008). Macroeconomic theories, real investment and russian state economic policy. Moscow, URSS (in Russian).
- Livchits V.N., Livchits S.V. (2010). Systems analysis of non-stationary economy of Russia (1992–2009): Market reforms, crisis, investment policy. Moscow, PolyPrintService (in Russian).
- Lvov D.S. (2000). Economic manifest. Future of Russian economy. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Lvov D.S. (2002). Economics of development. Moscow, Examen (in Russian).
- Martinov A.V. (2016). Systems transformation of economy and society. Russian choice. Moscow, LENAND (in Russian).
- Milanovich B. (2017). Global inequality. New approach for the epoch of globalization. Moscow, Publishing House of the Institute named after Gaidar (in Russian).
- Neshitoy A.S. (2016). Economic development of Russia. The present and the future. Moscow, LENAND (in Russian).
- Nikonova I.A. (2012). Project analysis and project financing. Moscow, Alpina Publisher (in Russian).
- Nureev P.M. (2015). Economics of development: Models of market economy coming into being. Moscow, Norma; INFRA-M (in Russian).
- Ovcharova L.N., Popova D.O., Rudberg A.M. (2016). Decomposition of income inequality factors in the present Russia. *Journal of New Economic Association*, no. 3 (31), pp. 170–184 (in Russian).
- Petrakov N.Y. (1998) Russian roulette. Economic experiment at the price of 150 million lives. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Poverty as economic pathology. (2005). Ed. by I.B. Zagaitov and L.P. Yanovsky. Voronezh, FSEI HPE VSAU (in Russian).
- Sheviakov A.Y. (2011). Myths and realities of social policy. Moscow, Publishing House of ISEPP RAS (in Russian).
- Sheviakov A.Y., Kiruta A.Y. (2009). Equality, economic growth and demography: Unstudied interconnections. Moscow, M-Studio (in Russian).
- Shpengler O. (2006). The decline of Europe. Moscow, EXMO (in Russian).
- Stiglitz J. (2003). Globalization: Alarming tendencies. Moscow, Misl (in Russian).
- Stiglitz J. (2015). Price of inequality. What does differentiation of our society threaten our economy with? Moscow, EXMO (in Russian).
- Symonian R.X. (2014). Without anger and passion. Economic reforms of the 1990 and their consequences for Russia. M.: Ekonomika (in Russian).
- Zaitsev A.A. (2016). International differences per capita GDP and labor productivity: Role of capital, technological level and resource rent. Moscow, MAKSPress (in Russian).

Manuscript received 28.02.2017

НЕТРАДИЦИОННАЯ ВЕРСИЯ МЕТОДА ДДП ДЛЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ¹

С.А. Смоляк, В.И. Аркин,
А.Д. Слестников

Мы предлагаем математическую модель для оценки рыночной стоимости объекта недвижимости, включающего здание и земельный участок. Для этих целей мы применяем нетрадиционную версию метода дисконтированных денежных потоков, принцип наиболее эффективного использования имущества, а также аппарат, используемый в теории реальных опционов. При этом в составе расходов, связанных с использованием объекта, мы учитываем уплачиваемые владельцем объекта налог на прибыль и адвалорные расходы (например, налог на имущество). Поэтому денежные потоки, используемые для стоимостной оценки объекта, являются посленалоговыми. Исходная информация для оценки рыночной стоимости объекта включает рыночную стоимость земельного участка и приносимый объектом чистый доход (за вычетом адвалорных расходов) на дату оценки. Однако значения этих характеристик после даты оценки неизвестны, и их динамику мы описываем случайными процессами геометрического броуновского движения. Решение модели показывает, что стоимость здания зависит от стоимости земельного участка, на котором оно

размещено. Соответствующая зависимость нелинейная. Так, если отношение доходов от использования объекта к стоимости земельного участка не превосходит определенной границы, то стоимость здания должна быть нулевой (т.е. стоимость объекта должна совпадать со стоимостью земельного участка). Приводятся примеры применения предложенного метода. Разумеется, рыночная стоимость объекта зависит и от параметров тех случайных процессов, которыми описывается динамика доходов от использования объекта и рыночной стоимости земельного участка. В одном из примеров мы показываем, как можно оценить значения этих параметров по данным о ценах нескольких аналогичных объектов.

Ключевые слова: здание, доходы, срок службы, земельный участок, стоимостная оценка, неопределенность, дисконтирование денежных потоков/

JEL: C44, C61, D46, D81, G11.

ВВЕДЕНИЕ

Мы решаем задачу оценки рыночной стоимости (РС) объекта недвижимости, включающего земельный участок (ЗУ) и расположенное на нем здание, использование которого приносит владельцу некоторые доходы. Принимается, что РС объекта (V) является суммой РС здания (K) и РС ЗУ (L), которая предполагается известной.

Под РС имущества понимается расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, причем каждая сторона действовала бы как хорошо осведомленная, расчетливо и без принуждения (Международный комитет..., 2008). РС имущества определяется оценщиком на основе оценок, полученных с применением разных подходов, методов и личного опыта. Поэтому, строго говоря, результатом применения каждого метода будет не сама РС объекта, а некоторая ее *оценка* (приближенное, ориентировочное значение).

© Смоляк С.А., Аркин В.И., Слестников А.Д.,
2017 г.

Смоляк Сергей Абрамович – д.э.н., главный научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, smolyak1@yandex.ru
Аркин Вадим Иосифович – к.ф.-м.н., главный научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, arkin@cemi.rssi.ru
Слестников Александр Дмитриевич – к.ф.-м.н., ведущий научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, slast@cemi.rssi.ru

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-03723).

Имеются различные методы оценки недвижимости, отличающиеся выбором факторов, определяющих РС. Анализ этих методов посвящена многочисленная литература, например (Грибовский и др., 2003; Brown, Matysiak, 2000; Kleiber et al., 2002; Kummerow, 2011). В настоящей статье речь пойдет о методе дисконтирования денежных потоков (ДДП). Стандарты оценки (Международный комитет..., 2008, МР9, п. 3.2) предусматривают следующий порядок его применения:

- определяются чистые доходы (ЧД) от использования объекта за некоторый (стандартный) период времени (обычно год или квартал), предшествующий дате оценки;
- полученные ЧД прогнозируются на предстоящий (прогнозный) период;
- прогнозируется РС объекта в конце прогнозного периода (реверсионная стоимость)²;
- устанавливается ставка дисконтирования;
- РС объекта оценивается как сумма дисконтированных (к дате оценки) ЧД за прогнозный период и РС объекта в конце этого периода.

Однако такая технология оценки вызывает многочисленные возражения.

1. Метод может приводить к ощутимо большой ошибке в размере стоимости объекта. Дело в том, что оценить РС здания в конце прогнозного периода гораздо труднее, чем оценить его РС на дату оценки, поскольку надежной базы для этого пока нет. Поэтому прогноз реверсионной стоимости объекта оказывается весьма неточным. При небольшой продолжительности прогнозного периода доля этой составляющей в стоимости объекта достигает 75–95%, что может привести к серьезным ошибкам в оценке РС объекта. Если прогнозный период велик, то на резуль-

тат оценки повлияют ошибки в долгосрочном прогнозе ЧД. Поэтому повысить точность стоимостной оценки объекта за счет подходящего выбора прогнозного периода обычно не удается.

2. Для прогнозирования реверсионной стоимости объекта часто используют метод прямой капитализации. Для этого ЧД в конце прогнозного периода умножается на рентный мультипликатор (отношение РС объекта к ЧД, Rent Multiplier), определяемый путем прогнозирования фактически сложившейся на дату оценки динамики этого показателя. Однако остается неясным, какие факторы влияют на значение и динамику рентного мультипликатора, поэтому ошибки в прогнозе его величины могут быть значимыми.

3. Оценка РС объекта во многом зависит от принятой ставки дисконтирования. Нередко она принимается неизменной на весь прогнозный период. Между тем ставки дисконтирования со временем меняются, и расчет следовало бы проводить при переменных по годам ставках. Однако прогнозирование ставок дисконтирования на перспективу сопряжено со значительными ошибками, что еще больше снижает точность оценки.

4. При прогнозировании реверсионной стоимости объекта часто принимают, что по завершении прогнозного периода ЧД растут в постоянном темпе. При этих предположениях реверсионная стоимость объекта будет выражаться известной формулой Гордона (см. разд. 2). В ее основе лежат спорные допущения о регулярной динамике ЧД от использования объекта недвижимости (стабильные темпы роста или снижения ЧД) и о неограниченном сроке его службы. Остановимся на этом подробнее.

Допущение о регулярной динамике ЧД, как нам представляется, приемлемо для стран со стационарной экономикой и стабильными темпами инфляции. В переходной экономике ситуация иная, поскольку здесь темпы изменения ЧД от использования недвижимости меняются нерегулярно и непредсказуемым образом. Разумеется, можно построить фор-

² Правильно – реверсионный, т.е. относящийся к реверсии. Реверсивный относится к объектам, у которых можно изменять направление движения или вращения на обратное (по словарю Ефремовой и Ушакова).

мулы, в которых прогнозная динамика ЧД будет описана более сложными регулярными моделями – это сделано, например, в (Лейфер, 2006; Строков, Строкова, 2009). Однако (и это рассматривается оценщиками как общий недостаток любых методов оценки, основанных на доходном подходе) обосновать применение именно таких моделей и надежно оценить их калибровочные параметры обычно не удается, поэтому получаемые с их помощью стоимости участники рынка рассматривают как менее точные.

Необходимость учета ограничений срока службы здания (по истечении которого стоимость объекта становится равной стоимости земельного участка) не вызывает сомнений. На это прямо указывается и в немецком нормативном документе об оценке недвижимости (ImmoWertV, § 15, 16). В то же время остается неясным, как устанавливать остаточный срок службы оцениваемого здания. Более того, в соответствии с принципом наиболее эффективного использования (принцип НЭИ) срок службы здания при оценке РС объекта должен быть оптимальным. Дело в том, что нередко технические характеристики здания позволяют использовать его достаточно долго, тогда как после определенного (экономически рационального) срока продолжать им пользоваться становится экономически невыгодным и РС здания становится нулевой. К тому же при приближении к концу экономически рационального срока службы приносимые зданием доходы должны уменьшаться, что противоречит допущению постоянного темпа их изменения (обычно роста). Мы считаем, что экономически рациональный срок службы здания во многом определяется стоимостью ЗУ и ее динамикой. Соответствующая упрощенная модель рассматривается в разд. 2.

Вопросам выбора оптимального срока службы объектов посвящено много публикаций, в основном опирающихся на метод ДДП, например (Terborgh, 1948; Канторер, 1963; Петухов, 1965; Массе, 1971; Лившиц, Смоляк, 1971, 1990; Аркин, Слестников, Смоляк,

2006). Однако нельзя не отметить, что большая часть таких публикаций посвящена оптимизации сроков службы машин, а не зданий и предполагает долгосрочный прогноз соответствующих денежных потоков.

В работах (Смоляк, 2008; Smolyak, 2012) применительно к задачам оценки машин и оборудования была предложена нетрадиционная версия метода ДДП, не требующая долгосрочного прогнозирования. В (Smolyak, 2016) эта версия была применена для оценки недвижимости. Однако процесс использования оцениваемого объекта в этих работах рассматривался как детерминированный. В (Смоляк, 2014) результаты того же метода были показаны для оценки машин и оборудования в условиях неопределенности. На некоторые идеи этой работы авторы опираются и в данной статье.

Применяя доходный подход к оценке имущества, мы, по сути, рассматриваем покупку имущества по рыночной стоимости и его последующее использование как инвестиционный проект. Основным показателем эффективности такого проекта для инвестора является чистый дисконтированный доход (ЧДД, интегральный эффект, Net present value, NPV). При этом ЧДД от наиболее эффективного использования имущества одновременно является и оценкой его стоимости. Тем самым задачи стоимостной оценки имущества оказываются одновременно задачами оптимизации проектных решений. Между тем вопросам оптимального управления проектами в условиях неопределенности посвящена масса публикаций. В частности, идея оптимизации выбора моментов начала и прекращения разного рода инвестиционных проектов положена в основу теории реальных опционов (понимаемых в широком смысле). Ее развитие началось с модели Макдональда–Зигеля (McDonald, Siegel, 1986) и последующих монографий (Dixit, Pindyck, 1994; Trigeorgis, 1996), а к настоящему времени ее анализ вырос в самостоятельное направление с широкой областью исследований. Применительно к различным механизмам стимулирования инвестиций в

проекты создания новых предприятий эта теория развивалась в (Аркин, Слостников, 2007, 2016; Arkin, Slastnikov, 2006; Слостников, 2014 и др.). Методы теории реальных опционов применялись и для оценки объектов недвижимости (см., например, (Titman, 1975; Williams, 1991)). Настоящую статью также можно отнести к этому направлению исследований, хотя предлагаемая экономико-математическая модель оценки недвижимости базируется на иных предположениях. Они подробно изложены в разд. 3 и 4 данной статьи. В разд. 4 нетрадиционная версия метода ДДП применяется к ситуации, когда процессы изменения чистых доходов от использования объекта и рыночной стоимости земельного участка являются случайными. Результаты применения расчетных формул иллюстрируют примеры в разд. 5.

Денежные потоки от использования объекта принимаются доналоговыми, что допускается стандартами оценки (Международный комитет..., 2013, МСО 200, п. С23). Таким образом, под ЧД от использования объекта мы понимаем валовой доход (выручка от операций, например от аренды) за вычетом операционных затрат владельца (кроме амортизации и налога на прибыль). Обычно оценщикам известно, какой ЧД приносит оцениваемый объект или его аналоги в том месяце, квартале и году, в котором производится оценка, и какой ЧД ожидается в следующем аналогичном периоде.

В отличие от большинства известных работ о применении метода ДДП к оценке активов характеристики объектов недвижимости рассматриваются в статье в *непрерывном времени*. Такой прием для оценки активов в детерминированной ситуации, использованный нами, например, в (Смоляк, 2002; Аркин, Слостников, Смоляк, 2006; Виленский, Лившиц, Смоляк, 2015), позволил получить новые результаты, относящиеся к оптимизации моментов начала и окончания инвестиционного проекта, сроков прекращения разработки нефтяных месторождений, сроков службы машин и выяснению динамики процессов их

износа. Процесс непрерывного получения доходов от использования объекта мы характеризуем интенсивностью («скоростью») поступления чистых доходов (ИЧД), которая, как понятно, меняется во времени. При этом значение ИЧД, равное P , означает, что объект приносит ЧД Pdt за малое время dt . Для дисконтирования денежных потоков мы используем непрерывную доналоговую ставку, обозначаемую через r .

1. ВЛИЯНИЕ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА НА СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕННОГО НА НЕМ ЗДАНИЯ

В излагаемой ниже упрощенной детерминированной модели стоимость объекта недвижимости (V) оценивается по значениям и динамике двух его *ключевых характеристик* (КХ): интенсивности приносимых им ЧД (ИЧД) и стоимости ЗУ, на котором оно расположено.

Необходимость учета динамики КХ обусловлена следующим.

1. С течением времени стоимость конкретного ЗУ меняется хотя бы за счет общего роста цен в стране и регионе (инфляция) и изменений в составе и доходности близлежащих объектов недвижимости. Так, стоимость ЗУ изменится, если вблизи участка появилась станция метрополитена или принято решение о сооружении такой станции в ближайшие годы. Можно говорить и об общей тенденции увеличения стоимости ЗУ в городах и пригородах, обусловленной урбанизацией страны. По той же причине стоимость ЗУ под жилую и коммерческую застройку в сельской местности со временем растет заметно медленнее или даже снижается. Не учитывать этих обстоятельств при прогнозировании стоимости объекта нельзя.

2. С течением времени здание стареет и подвергается *физическому износу*. Поэтому

собственнику приходится нести растущие затраты на содержание и ремонт здания, вследствие чего его расходы увеличиваются, а чистые доходы сокращаются.

3. В период использования оцениваемого здания другие инвесторы вводят в эксплуатацию новые здания, дающие пользователям более широкий круг услуг (удобств). Эти здания становятся привлекательными для некоторых пользователей оцениваемого здания и его близких аналогов. В такой ситуации обеспечить прежнюю загрузку помещений оцениваемого здания собственник может, только несколько снизив арендную плату, а значит, и свои доходы. Соответствующее снижение стоимости здания оценщиками трактуется как *функциональный износ*. Функциональный износ во введенных в эксплуатацию зданиях обычно отсутствует и нарастает только по мере того, как на рынке появляются новые типы зданий и новые виды услуг, предлагаемые пользователям этих зданий. Измерить его влияние в краткосрочном периоде практически невозможно (например, трудно оценить, как снизилась стоимость здания за счет функционального износа на протяжении последнего года). Однако в долгосрочном периоде функциональный износ здания проявится, например, в том, что арендная плата в нем будет (в сопоставимых ценах) снижаться. Соответственно будут снижаться и ЧД от использования объекта.

4. Темп роста ИЧД должен быть меньше темпа роста стоимости ЗУ: $\alpha_P < \alpha_L$. Действительно, в противном случае здание целесообразно использовать сколь угодно долго: чем дольше оно эксплуатируется, тем более дорогим оно становится по сравнению с земельным участком, на котором расположено. Между тем такая ситуация невозможна, хотя бы в связи с постоянным физическим и моральным износом здания.

Поэтому при оценке объекта недвижимости мы считаем известными интенсивность ЧД от его использования на дату оценки (P), темп ее роста (α_P), стоимость ЗУ на дату оценки (L), темп ее роста (α_L). На дату

оценки (в момент времени 0) требуется оценить только стоимость здания (K), тогда как стоимость ЗУ на эту дату (L) считается известной. Стоимость объекта недвижимости при этом составит $V=K+L$. Срок службы здания, вообще говоря неизвестный, обозначим через T .

Поскольку в конце срока службы здание имеет нулевую стоимость, то стоимость всего объекта недвижимости в этот момент будет равна стоимости ЗУ, т.е. $Le^{\alpha_L T}$. Факторов риска и неопределенности при этом учитывать не будем, так что ставка дисконтирования r в наших рассуждениях будет безрисковой. Сравним ее с темпами роста интенсивности ЧД и стоимости ЗУ.

Заметим для этого, что вложения в земельные участки с целью их перепродажи должны давать, как правило, меньшую доходность, чем наилучшие альтернативные безрисковые вложения, иначе свободные денежные средства инвесторов вкладывались бы не в финансовые инструменты, а в земельные участки и масштабы спекулятивных покупок земельных участков стали бы огромными. Это значит, что доходность операции по покупке ЗУ и продаже его через малую единицу времени (т.е. α_L) не превосходит доходности наилучших альтернативных вложений (т.е. ставки дисконтирования r).

Из изложенного выше вытекают следующие неравенства:

$$\alpha_P < \alpha_L < r. \quad (1)$$

Применение доходного подхода основано на принципе дисконтирования (в оценочной литературе он не выделяется в качестве самостоятельного): *РС объекта равна сумме дисконтированных ЧД от его использования в течение определенного (прогнозного) периода и РС того же объекта в конце этого периода.*

Применим принцип дисконтирования к оцениваемому объекту недвижимости, приняв в качестве прогнозного периода срок службы здания. Учитывая, что в конце этого периода здание имеет нулевую РС, мы получим

$$V = K + L = \int_0^T [Pe^{\alpha_P t}] e^{-rt} dt + Le^{\alpha_L T} \cdot e^{-rT} =$$

$$= P \frac{1 - e^{-(r-\alpha_P)T}}{r - \alpha_P} + Le^{-(r-\alpha_L)T}. \quad (2)$$

При достаточно большом сроке службы эта формула превращается в известную формулу Гордона³ (в ее непрерывном варианте):

$$V = \frac{P}{r - \alpha_P}.$$

В дальнейшем нам понадобятся и две других характеристики объекта:

- рентный мультипликатор – отношение $R = K/P$ стоимости здания к ИЧД;
- срок окупаемости ЗУ (СОЗУ) – отношение $S = L/P$ стоимости ЗУ к ИЧД (эта величина показывает, за какое время окупятся бы вложения в ЗУ, если бы объект приносил ЧД с неизменной интенсивностью⁴).

Используя указанные характеристики, из формулы (2) находим:

$$K = PR;$$

$$R = \frac{1 - e^{-(r-\alpha_P)T}}{r - \alpha_P} - S[1 - e^{-(r-\alpha_L)T}]. \quad (3)$$

Мы видим, что на значение рентного мультипликатора влияют темпы роста ИЧД и стоимости ЗУ, срок окупаемости ЗУ, а также срок службы здания.

На последнем факторе следует остановиться специально. Дело в том, что тео-

рия оценки и стандарты оценки, например (Международный комитет..., 2013), требуют оценивать рыночные стоимости любых объектов применительно к наиболее эффективному способу их использования. Это относится и к сроку службы здания, который должен быть оптимальным, т.е. приводить к наибольшему значению рыночной стоимости объекта ($V = K + L$). Нетрудно убедиться, что оптимальному сроку службы при этом будут отвечать и наибольшая РС здания, и наибольшее значение рентного мультипликатора.

При решении этой оптимизационной задачи возможны две ситуации.

1. $(r - \alpha_L)S \geq 1$. Можно проверить, что в этом случае оптимальным оказывается $T = 0$. Другими словами, оптимальным здесь будет прекращение дальнейшего использования здания по его функциональному назначению и продажа всего объекта недвижимости по стоимости земельного участка. Стоимость здания и рентный мультипликатор при этом обратятся в нуль.

2. $0 < (r - \alpha_L)S < 1$. Тогда нетрудно убедиться, что при выполнении неравенств (1) рентный мультипликатор (3) будет максимальным, если

$$e^{-(r-\alpha_P)T} - S(r - \alpha_L)e^{-(r-\alpha_L)T} = 0.$$

Решением этого уравнения будет

$$T = \frac{1}{\alpha_L - \alpha_P} \ln \frac{1}{(r - \alpha_L)S} > 0. \quad (4)$$

Другими словами, оптимальный срок службы здания при прочих равных условиях будет тем больше, чем меньше СОЗУ.

Кстати, отметим, что при $r \leq \alpha_L$ или $r \leq \alpha_P$ оптимальный срок службы здания оказывается бесконечно большим. Нереальность такой ситуации еще раз подтверждает справедливость неравенств (1).

Обратим внимание также, что в данной модели ИЧД будет все время положительной, в том числе в конце рационального срока его службы. Такой результат не согласуется с традиционным представлением оценщиков, со-

³ На самом деле модель дисконтированных денежных потоков вместе с подобной формулой для оценки бизнеса появилась в диссертации (Williams, 1938). В (Gordon, 1959) предложена похожая корректная формула, выведенная из дивидендной модели оценки бизнеса.

⁴ Термин «срок окупаемости ЗУ» не следует понимать буквально, поскольку интенсивность поступления ЧД и стоимость ЗУ все время меняются, а утверждать, что затраты (на приобретение участка) окупаются, можно, но только с учетом неравноценного поступления разновременных доходов.

гласно которому экономически рациональный срок службы здания истекает тогда, когда оно перестает приносить доходы. Между тем из полученных формул следует, что прекращать использование здания экономически рационально раньше, когда эти доходы составят долю $(r - \alpha_L)$ от стоимости земельного участка. Интересно отметить, что политика некоторых инвесторов предусматривает отклонение проектов с большими сроками окупаемости, хотя теоретически доказано, что такая политика в общем случае не является экономически рациональной (Виленский, Лившиц, Смоляк, 2015).

Подставим теперь оптимальный срок службы здания (4) в формулу (3). После простых преобразований мы получим, что при $0 < (r - \alpha_L)S < 1$

$$K = PR;$$

$$R = \frac{1}{r - \alpha_P} - S + \frac{\alpha_L - \alpha_P}{r - \alpha_L} \left[(r - \alpha_L)S \right]^{\frac{r - \alpha_P}{\alpha_L - \alpha_P}}. \quad (5)$$

Для дальнейшего окажется удобным ввести следующие обозначения:

$$C = r - \alpha_P; \quad \beta = \frac{r - \alpha_P}{\alpha_L - \alpha_P};$$

$$z = \frac{1}{r - \alpha_L} = \frac{\beta}{(\beta - 1)C}. \quad (6)$$

Используя эти обозначения, выражение (5) для рентного мультипликатора при $S \leq z$ можно представить в следующем виде:

$$R = \frac{1}{C} \left\{ 1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{S}{z} \right)^\beta \right\} - S. \quad (7)$$

Отметим, что полученная зависимость $R(S)$ непрерывная. К тому же при предельном значении $S = z$ и сам рентный мультипликатор, и его производная по S обращаются в нуль (т.е. график функции $R(S)$ касается оси абсцисс при $S = z$).

Таким образом, при $S > z$ РС здания будет нулевой, а при $S \leq z$ РС здания и объекта в целом описывается следующими формулами:

$$K = PR = \frac{P}{C} \left\{ 1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{L}{Pz} \right)^\beta \right\} - L;$$

$$N = K + L = \frac{P}{C} \left\{ 1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{L}{Pz} \right)^\beta \right\}.$$

Легко видеть, что при малой стоимости ЗУ, т.е. при малом S , отсюда вытекает формула Гордона (в непрерывном времени):

$$N = \frac{P}{r - \alpha_P}.$$

В то же время при больших значениях S начинает играть роль последний член в фигурных скобках. Поскольку он положительный, то его учет повышает значение рентного мультипликатора, так что в общем случае формула Гордона занижает оценку стоимости здания и объекта в целом.

2. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ МОДЕЛИ

Модель, приведенная в разд. 2, как и модель Гордона, опирается на точный прогноз значений КХ объекта. В предлагаемой ниже модели такого допущения не делается. Она также основана на доходном подходе к оценке, но реализует этот подход совершенно иначе. Если зависимость РС здания от его КХ выводилась из принятых допущений, то в основу нашей модели положено лишь предположение о существовании такой зависимости и некоторых ее свойствах. Принцип дисконтирования нам потребуется только для установления конкретного вида этой зависимости.

Как и выше, мы исходим из того, что РС здания может быть определена умножением ИЧД на рентный мультипликатор. Учитывая результаты разд. 2, мы постулируем, что между рентным мультипликатором и СОЗУ существует некоторая функциональная зависимость $R = R(S)$ с неизвестной пока функцией

ей R . Задача, которую мы решаем, по существу, сводится к нахождению этой функции с целью ее последующего применения для оценки различных объектов недвижимости.

Рассматривается объект недвижимости, включающий здание и земельный участок (ЗУ). На дату оценки требуется оценить только стоимость здания (K), тогда как стоимость ЗУ на эту дату (L) считается известной. Известными на эту дату предполагаются и ИЧД (P) и СОЗУ (S). Стоимость объекта недвижимости при этом составит $V = K + L$. Процесс использования объекта и получения доходов мы рассматриваем в непрерывном времени.

Оцениваемый объект мы рассматриваем как один из объектов на «большом» рынке недвижимости, где обращаются разные объекты, различающиеся по значениям КХ, но имеющие одно и то же функциональное назначение. Тем самым у каждого объекта на этом рынке можно найти (точные или неточные) аналоги. Мы исходим из того, что значения КХ для любого объекта на дату оценки известны участникам рынка, однако *не предполагаем точного прогноза* их изменения на перспективу: процессы последующего изменения P и L рассматриваются как *случайные*. Это позволяет учесть неопределенность будущих цен, случайный характер загрузки используемых зданий, возможность неполной оплаты арендатором занимаемых площадей и т.д. В то же время предполагается *однородность ожиданий* участников рынка – рассматривая какой-то объект недвижимости, все они одинаково представляют себе неопределенность динамики его КХ. Так, если один участник считает, что через год доходы от данного здания вырастут более чем на 30% с вероятностью 0,5, то и другие участники так же оценят эту вероятность. Аналогичная гипотеза об однородности ожиданий, как известно, положена в основу модели САРМ, широко используемой для оценки финансовых инструментов (Шарп и др., 2003; Брейли, Майерс, 2006).

Мы принимаем, что искомая зависимость $R(S)$ справедлива для всех объектов недвижимости на этом рынке. Если на дату

оценки на рынке было совершено представительное число сделок с точными аналогами оцениваемого объекта, то его рыночную стоимость (а значит, и рентный мультипликатор) можно оценить исходя из цен совершенных сделок. Однако гораздо чаще у оценщика есть информация о ценах объектов, отличающихся от оцениваемого по своим КХ. В таких случаях можно было бы построить регрессионную зависимость $R(S)$, но вначале надо как-то обосновать ее вид, чем мы в этой статье и занимаемся. И лишь после этого, установив зависимость $R(S)$ по данным об одних объектах, можно использовать ее для оценки других (в разд. 5 мы приведем соответствующий пример).

Выясним, какими свойствами должна обладать искомая функция $R(S)$.

1. Начнем с того, что при относительно большой стоимости ЗУ, т.е. при большом СОЗУ (S), получение доходов от использования здания будет менее выгодным, чем продажа всего объекта недвижимости по стоимости ЗУ. Стоимость здания и рентный мультипликатор при этом будут нулевыми, а стоимость всего объекта – равной стоимости ЗУ. Наоборот, при малых S рентный мультипликатор будет положительным. Поэтому существует *разделяющее значение* z , такое, что $R(S) = 0$ при $S \geq z$, $R(S) > 0$ при $S < z$. Значение z , по сути, определяет экономически рациональный *срок службы* зданий на рассматриваемом рынке. Интересно, что этот срок задается *не возрастом* (каким-то числом лет), а *условием* $S = z$, причем заранее неизвестно, на каком именно году эксплуатации будет выполняться это условие.

2. Естественно считать, что при небольших изменениях срока окупаемости ЗУ стоимость здания изменится мало. Это значит, что функция $R(S)$ – *непрерывная*. В частности, при $S \rightarrow 0$ рентный мультипликатор должен иметь конечный предел $R(0)$. Кроме того, мы будем считать, что функция $R(S)$ достаточна гладкая – *в той области, где она положительная*, т.е. при $S < z$ она имеет непрерывные первую и вторую производные.

3. Разумеется, мы должны исходить и из того, что искомая зависимость $R(S)$, в принципе, может быть подтверждена рыночной информацией, т.е. сведениями о ценах аналогичных объектов недвижимости в некотором небольшом периоде, предшествующем дате оценки. Другими словами, мы предполагаем, что имеющаяся у оценщика рыночная информация позволяет ему считать, что эта зависимость справедлива на дату оценки. Обычно, устанавливая те или иные зависимости между характеристиками объектов, оценщик опирается на данные, относящиеся к периоду (например, месяцу или кварталу), предшествующему дате оценки, однако при их применении считает, что они остаются справедливыми и на дату оценки. По нашему мнению, такое правило следует рассматривать как один из важных принципов стоимостной оценки – *принцип стабильности (во времени): зависимости между характеристиками объекта, справедливые на дату оценки, будут справедливы и в небольшом периоде после этой даты.*

Учитывая изложенное, мы будем считать, что искомая зависимость $R(S)$ *стабильна*, т.е. пригодна для оценки объектов не только на дату оценки, но и на более поздние близкие к ней даты.

Оказывается, что указанные свойства функции $R(S)$ позволяют выяснить, как устроена эта функция, и определить и неизвестное разделяющее значение СОЗУ (z). При этом оказывается возможным учесть и неопределенность будущих доходов и стоимости ЗУ.

Как и в разд. 2, мы будем опираться на принцип дисконтирования. Однако в условиях, когда денежные потоки случайные, этот принцип должен формулироваться несколько иначе: *РС объекта равна математическому ожиданию суммы дисконтированных ЧД от его использования в течение прогнозного периода и РС того же объекта в конце этого периода.*

Далее мы попробуем выразить это условие аналитически. При этом длительность прогнозного периода мы будем считать малой величиной ε .

Предположим, что на дату оценки срок окупаемости ЗУ меньше разделяющего значения z , так что стоимость здания здесь положительная. Поскольку интенсивность ЧД (P) на дату оценки нам известна, то за малое время ε ЧД от использования объекта составит $P\varepsilon$. В конце периода интенсивность ЧД, стоимость ЗУ, рентный мультипликатор и СОЗУ изменятся случайным образом – их новые значения обозначим соответственно через P^+ , L^+ , R^+ и $S^+ = L^+/P^+$.

Мы приняли, что (неизвестная пока) зависимость $R(S)$ рентного мультипликатора от СОЗУ имеет место на дату оценки. Поэтому в силу принципа стабильности она будет справедлива и через малое время ε после этой даты, т.е. будет иметь место равенство $R^+ = R(S^+)$. В таком случае стоимость здания в этот момент составит $K^+ = P^+R(S^+)$.

Рассмотрим объект недвижимости, у которого СОЗУ меньше разделяющего значения z ($S < z$). В соответствии с принципом дисконтирования стоимость этого объекта на дату оценки равна математическому ожиданию суммы дисконтированных ЧД от использования объекта и стоимости объекта в конце периода. Поскольку длительность периода мала, то при дисконтировании ЧД их можно отнести к началу периода, а коэффициент дисконтирования, относящийся к концу периода, принять равным $(1 - r\varepsilon)$. В результате мы с точностью до малых более высокого порядка получаем:

$$K + L = P\varepsilon + (1 - r\varepsilon)E[K^+ + L^+], \quad (8)$$

где символ E означает математическое ожидание.

Отметим, что факторы неопределенности в этой формуле влияют на будущую стоимость здания и ЗУ и для их учета неопределенные величины K^+ и L^+ заменяются в формуле (8) своими математическими ожиданиями. В таком случае было бы некорректно повторно учитывать влияние факторов неопределенности в ставке дисконтирования. Это означает, что входящая в эту формулу ставка дисконтирования r должна быть *безрисковой*.

Для того чтобы вывести из (8) явное выражение для функции R , нам потребуется более детально описать случайный процесс изменения ЧД и стоимости ЗУ. Это будет сделано в следующем разделе.

3. УСТАНОВЛЕНИЕ ИСКОМОЙ ЗАВИСИМОСТИ

Как показывают некоторые эмпирические исследования (Carozza, Li, 1994), распределение доходов от использования недвижимости напоминает нормальное. Ряд специалистов считает, что такое распределение лучше описывается логарифмически нормальным законом. Соответственно динамика указанных доходов при этом описывается процессами геометрического броуновского движения. Такая гипотеза принимается и во многих работах по финансовым и реальным опционам, в том числе и по применению теории реальных опционов к оценке недвижимости (например, (Williams, 1991)). Мы также принимаем эту гипотезу. При этом, чтобы не усложнять изложение, нам придется при описании и исследовании модели в ряде мест отступить от критериев математической строгости.

Изменение ИЧД (P) и стоимости ЗУ (L) мы будем описывать процессами геометрического броуновского движения:

$$\begin{aligned} dP &= P(\alpha_P dt + \sigma_P dw^P); \\ dL &= L(\alpha_L dt + \sigma_L dw^L), \end{aligned} \quad (9)$$

где вектор (w^P, w^L) – двумерный винеровский случайный процесс с коррелированными компонентами.

Это означает, что случайные приращения ИЧД ($\Delta P = P^+ - P$) и стоимости ЗУ ($\Delta L = L^+ - L$) за малое время ε при фиксированных значениях P и L в начале периода имеют примерно нормальные распределения со средними значениями $E[\Delta P] = \alpha_P P \varepsilon$ и

$E[\Delta L] = \alpha_L L \varepsilon$, дисперсиями $D[\Delta P] = \sigma_P^2 P^2 \varepsilon$ и $D[\Delta L] = \sigma_L^2 L^2 \varepsilon$ и некоторым коэффициентом корреляции, который мы обозначим через θ .

Входящие в (9) величины α_P и α_L (коэффициенты *сноса*) отражают средние темпы роста P и L на рассматриваемом рынке. Величины σ_P и σ_L (*волатильности*) отражают стандартные отклонения темпов роста ИЧД (P) и стоимости ЗУ (L) за малую единицу времени, а величина θ представляет собой коэффициент корреляции между этими темпами роста.

В разд. 2 на темпы роста ИЧД и стоимости ЗУ (α_P и α_L) налагались два ограничения: $\alpha_P < \alpha_L$ и $\alpha_L < r$. Первое из них обосновывалось тем, что в противном случае здание целесообразно использовать сколь угодно долго. Для традиционной версии метода ДДП подобный «долгосрочный» аргумент вполне приемлем, однако в нашем случае, когда речь идет о малом отрезке времени, он «не работает». Поэтому мы заменим это ограничение менее жестким: $\alpha_P < r$. В то же время второе допущение в нашей модели оправдано: оно означает, что *средняя доходность* вложений в покупку ЗУ с целью их последующей перепродажи должна быть меньше доходности альтернативных безрисковых вложений. Поэтому далее мы будем предполагать, что

$$\alpha_P < r, \quad \alpha_L < r. \quad (10)$$

Сходные требования были предусмотрены и в (Trigeorgis, 1996).

Характеристики объекта, которые мы рассматриваем, являются функциями от двух переменных P и L . Зафиксируем их значения на дату оценки. Через малый период времени ε они (в соответствии с (9)) получат случайные приращения – соответственно ΔP и ΔL . Возьмем какую-нибудь гладкую функцию $F(P, L)$ и определим ее приращение $\Delta F(P, L)$ за тот же период. Можно доказать, что оно имеет примерно нормальное распределение. Чтобы найти его математическое ожидание и дисперсию (с точностью до малых более высокого порядка), воспользуемся первыми членами ряда Тейлора:

$$\begin{aligned}\Delta F(P, L) &= F(P + \Delta P, L + \Delta L) - F(P, L) = \\ &= F_P \Delta P + F_L \Delta L + \frac{1}{2} F_{PP} (\Delta P)^2 + \\ &+ F_{PL} \Delta P \Delta L + \frac{1}{2} F_{LL} (\Delta L)^2,\end{aligned}$$

где через F с нижними индексами обозначены производные функции $F(P, L)$ по соответствующим аргументам.

Поэтому приращение $\Delta F(P, L)$ будет примерно нормально распределенной случайной величиной, имеющей следующие среднее и дисперсию:

$$\begin{aligned}\mathbf{E}[\Delta F(P, L)] &= F_P \alpha_P P \varepsilon + F_L \alpha_L L \varepsilon + \\ &+ \frac{1}{2} F_{PP} \sigma_P^2 P^2 \varepsilon + F_{PL} \sigma_P \sigma_L PL \varepsilon + \frac{1}{2} F_{LL} \sigma_L^2 L^2 \varepsilon; \\ \mathbf{D}[\Delta F(P, L)] &= (F_P \sigma_P P)^2 \varepsilon + \\ &+ 2 F_P F_L \sigma_P \sigma_L PL \theta \varepsilon + (F_L \sigma_L L)^2 \varepsilon.\end{aligned}\quad (11)$$

Стоимость здания, когда она положительна (т.е. при $S < z$) является гладкой функцией $K = PR(L/P)$ от P и L и имеет следующие производные:

$$\begin{aligned}\frac{\partial K}{\partial P} &= R(S) - SR'(S); \quad \frac{\partial K}{\partial L} = R'(S); \\ \frac{\partial^2 K}{\partial P^2} &= \frac{1}{P} S^2 R''(S); \quad \frac{\partial^2 K}{\partial P \partial L} = -\frac{1}{P} SR''(S); \\ \frac{\partial^2 K}{\partial L^2} &= \frac{1}{P} R''(S).\end{aligned}$$

В таком случае формула (11) позволяет найти математическое ожидание стоимости здания в конце периода:

$$\begin{aligned}\mathbf{E}[K^+] &= K + \mathbf{E}[K^+ - K] = \\ &= K + [R(S) - SR'(S)] \alpha_P P \varepsilon + PSR'(S) \alpha_L \varepsilon + \\ &+ \frac{1}{2} PS^2 R''(S) [\sigma_P^2 - 2\sigma_P \sigma_L \theta + \sigma_L^2] \varepsilon.\end{aligned}$$

Подставив это выражение в равенство (8) и учитывая, что $\mathbf{E}[L^+] = \mathbf{E}[L + \Delta L] = L + \alpha_L L \varepsilon$,

с точностью до малых более высокого порядка найдем:

$$\begin{aligned}K + L &= P \varepsilon + K + [R(S) - SR'(S)] \alpha_P P \varepsilon + \\ &+ PSR'(S) \alpha_L \varepsilon + \\ &+ \frac{1}{2} PS^2 R''(S) [\sigma_P^2 - 2\sigma_P \sigma_L \theta + \sigma_L^2] \varepsilon - \\ &- rPR(S) \varepsilon + L + \alpha_L L \varepsilon - rL \varepsilon.\end{aligned}$$

Отсюда после приведения подобных членов и деления на $P \varepsilon$ получим обыкновенное дифференциальное уравнение, которому удовлетворяет (неизвестная пока) функция $R(S)$ в области $S < z$:

$$\frac{A}{2} S^2 R''(S) + BSR'(S) - CR(S) + 1 - DS = 0, \quad (12)$$

где

$$\begin{aligned}A &= \sigma_L^2 + \sigma_P^2 - 2\sigma_P \sigma_L \theta; \quad B = \alpha_L - \alpha_P; \\ C &= r - \alpha_P; \quad D = r - \alpha_L.\end{aligned}\quad (13)$$

Отметим, что величины A , B и C имеют простой экономический смысл: B является средним значением разности темпов прироста стоимости ЗУ и ИЧД, A – дисперсией этой разности, а C – коэффициентом капитализации в формуле Гордона. При этом величины A , C и $B = D$ – положительны.

Общее решение уравнения (12) имеет следующий вид:

$$R(S) = \frac{1}{C} - S + pS^\beta + qS^\gamma, \quad (14)$$

где p, q – константы; β, γ – корни квадратного уравнения

$$\frac{A}{2} x(x-1) + Bx - C = 0. \quad (15)$$

Поскольку произведение этих корней – отрицательная величина, можно считать, что $\beta > 0 > \gamma$. При этом

$$\beta = \frac{4C}{2B - A + \sqrt{(2B - A)^2 + 8AC}}. \quad (16)$$

К тому же $\beta > 1$, так как при $x = 1$ левая часть (15) отрицательная: $B - C = -D < 0$.

Вспомним теперь, что функция $R(S)$ непрерывная, в том числе и при $S = 0$, и при $S = z$. Однако правая часть (14) будет иметь конечный предел при $S \rightarrow 0$, только если $q = 0$. Кроме того, она должна обращаться в нуль при $S = z$, поскольку $R(z) = 0$. Это значит, что

$$0 = R(z) = \frac{1}{C} - z + pz^\beta.$$

Найдя отсюда p и подставив его в (14), получим

$$R(S) = \frac{1}{C} - S - \left(\frac{S}{z}\right)^\beta \left(\frac{1}{C} - z\right). \quad (17)$$

Напомним, что все предыдущие рассуждения относились только к случаю, когда стоимость здания положительная, т.е. $S < z$. Но функция R непрерывная, так что полученная формула справедлива и при $S = 0$, и при $S = z$.

Мы уже почти нашли искомую функцию $R(S)$, осталось найти только неизвестное граничное значение срока окупаемости $3Y(z)$.

Возьмем объект недвижимости, у которого $P = 1$, $S = z$. Назовем его *базовым* и будем отмечать нижним индексом 0 характеристики этого объекта. Таким образом, у базового объекта будет $P = P_0 = 1$, $L = L_0 = z$, $K = K_0 = 0$. Ясно, что оптимальным для владельца базового объекта будет его продажа. Если вместо этого использовать здание в течение малого промежутка времени ε , то такое поведение будет менее эффективным. Поэтому в формуле (8), описывающей именно такую ситуацию, вместо знака равенства следует поставить знак « $\geq$ », а равенство (8) следует заменить неравенством

$$L_0 \geq P_0\varepsilon + (1 - r\varepsilon)\mathbf{E}[K_0^+ + L_0^+].$$

Учитывая, что

$$P_0 = 1; \quad K_0^+ = K_0 + \Delta K_0 = \Delta K_0;$$

$$L_0^+ = L_0 + \Delta L_0 = z + \Delta L_0;$$

$$\mathbf{E}[\Delta L_0] = \alpha_L L_0 \varepsilon = \alpha_L z \varepsilon,$$

это неравенство можно записать так:

$$z \geq \varepsilon + (1 - r\varepsilon)\{\mathbf{E}[\Delta K_0] + \alpha_L z \varepsilon + z\}.$$

Отсюда после преобразований (с точностью до малых более высокого порядка) найдем

$$\mathbf{E}[\Delta K_0] \leq [(r - \alpha_L)z - 1]\varepsilon = (Dr - 1)\varepsilon. \quad (18)$$

Выясним, в каком случае может выполняться это неравенство.

Для этого заметим, что функция $R(S)$ — убывающая и обращается в нуль в точке $S = z$. Поэтому ее (левая) производная в точке z не может быть положительной: $R'(z) \leq 0$. Докажем, что на самом деле она равна нулю. Подобное условие в задачах оптимальной остановки случайных процессов (приводящих к уравнению типа (12)) называется *принципом гладкого склеивания*. Поскольку вывод его в общем случае достаточно сложен, приведем соответствующие рассуждения для данного конкретного случая.

Допустим, что $R'(z) < -a < 0$. Тогда в некотором малом отрезке $z - h \leq S < z$ будет $R(S) = R(S) - R(z) > a(z - S)$. В частности, $R(z - h) > ah$. На отрезке $[0, z - h]$ функция $R(S)$ убывает, поэтому здесь будет $R(S) > ah$. Тогда отношение $R(S)/(z - S)$ будет больше, чем $b = ah/z$. Но $b < a$, и поэтому $R(S) > b(z - S)$ при всех $0 \leq S < z$.

В таком случае $K = PR(L/P) > Pb(z - S) = b(Pz - PS) = b(Pz - L)$ при всех $L < Pz$. В то же время при $L \geq Pz$ стоимость здания должна быть нулевой. Отсюда сразу же следует, что $K \geq b \max[Pz - L; 0]$.

Для базового объекта недвижимости через время ε после даты оценки последнее неравенство принимает вид $K_0^+ \geq b \max(P^+z - L^+; 0)$. Подставив сюда $P^+ = 1 + \Delta P$, $L^+ = z + \Delta L$, $K_0^+ = \Delta K_0$ и обозначив $Q = z\Delta P - \Delta L$, получим $K_0^+ \geq b \max(Q; 0)$ и, следовательно,

$$\mathbf{E}[K_0^+] \geq b\mathbf{E}[\max(Q; 0)]. \quad (19)$$

Используя формулы (11), нетрудно убедиться, что математическое ожидание и

дисперсия случайной величины Q имеют порядок ε : $E[Q] = m\varepsilon$, $D[Q] = n\varepsilon$, где m и $n > 0$ – некоторые константы. В таком случае среднее абсолютное (линейное) отклонение Q будет равно $E[|Q - m\varepsilon|] = \sqrt{2n\varepsilon/\pi}$. Учтем теперь, что

$$\begin{aligned} \max(Q; 0) &= \frac{1}{2}(|Q| + Q) \geq \\ &\geq \frac{1}{2}(|Q - m\varepsilon| - |m|\varepsilon + Q). \end{aligned}$$

Поэтому в силу (18) и (19) имеем:

$$\begin{aligned} (Dr - 1)\varepsilon &\geq E[K_0^+] \geq bE[\max(Q; 0)] \geq \\ &\geq \frac{b}{2}\{E[|Q - m\varepsilon|] - |m|\varepsilon + E[Q]\} \geq \\ &\geq \frac{b}{2}\{E[|Q - m\varepsilon|] - |m|\varepsilon - |m|\varepsilon\} \geq \\ &\geq \frac{b}{2}E[|Q - m\varepsilon|] - b|m|\varepsilon = b\sqrt{\frac{n\varepsilon}{2\pi}} - b|m|\varepsilon. \end{aligned}$$

Однако такое неравенство при малых ε не выполняется, поскольку его левая часть имеет порядок ε , а правая – порядок $\sqrt{\varepsilon}$. Полученное противоречие и доказывает, что $R'(z) = 0$.

Используя (17), легко получить, что

$$R'(z) = \beta - 1 - \frac{\beta}{Cz}.$$

Приравняв это выражение к нулю, мы найдем

$$z = \frac{\beta}{(\beta - 1)C}.$$

Подставив это в (17), получим окончательную формулу для рентного мультипликатора:

$$\begin{aligned} R(S) &= \frac{1}{C} \left[1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{S}{z} \right)^\beta \right] - S; \\ \left(S \leq z = \frac{\beta}{(\beta - 1)C} \right). \end{aligned} \quad (20)$$

Тогда стоимости здания $K = PR(L/P)$ и всего объекта недвижимости $N = K + L$ будут

выражаться следующими формулами (при $S \leq z$):

$$\begin{aligned} K &= \frac{P}{C} \left[1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{L}{Pz} \right)^\beta \right] - L; \\ N &= \frac{P}{C} \left[1 + \frac{1}{\beta - 1} \left(\frac{L}{Pz} \right)^\beta \right]. \end{aligned} \quad (21)$$

Если же $S \geq z$, то стоимость здания равна нулю, а стоимость объекта недвижимости равна стоимости земельного участка. Мы получили полное решение поставленной задачи.

К полученному результату следует сделать важный комментарий. В нашей модели динамика ИЧД и стоимости ЗУ для всех объектов на рассматриваемом рынке описывалась процессами (10) геометрического броуновского движения с известными параметрами сноса и волатильности. Однако мы не требовали, чтобы эти параметры оставались стабильными: для вывода окончательных формул достаточно, чтобы они не менялись на небольшом отрезке времени вблизи даты оценки. Поэтому входящие в расчетные формулы значения параметров сноса и волатильности, по сути, краткосрочные. Это позволяет оценивать их приближенно, используя ретроспективную информацию и экстраполируя фактические значения параметров на краткосрочную перспективу. Точно так же в расчеты должна быть заложена и ставка дисконтирования на ближайшую перспективу, а не долгосрочная.

Обратим внимание, что неопределенность динамики КХ объекта в нашей модели характеризуется единственным параметром A – дисперсией разности темпов прироста стоимости ЗУ и ИЧД. Другими словами, если менять волатильности σ_P и σ_L и коэффициент корреляции θ , оставляя величину $A = \sigma_L^2 + \sigma_P^2 - 2\sigma_P\sigma_L\theta$ неизменной, на стоимости объектов это не повлияет.

При $A = 0$ модель описывает детерминированную ситуацию, когда имеется точный прогноз динамики ОД и стоимости ЗУ. В этой ситуации в силу (13) имеем

$$A=0; B=\alpha_L-\alpha_P; C=r-\alpha_P; D=r-\alpha_L.$$

Отсюда и из (16) находим

$$\beta = \frac{C}{B} = \frac{r-\alpha_P}{\alpha_L-\alpha_P},$$

а тогда

$$z = \frac{\beta}{(\beta-1)C} = \frac{1}{r-\alpha_L}.$$

Эти значения точно такие же, как и в формуле (6), так что формула (20) здесь дает те же результаты, что и (7).

В ситуации неопределенности будет уже $A > 0$. Легко проверяется, что величина β при этом уменьшится. Соответственно увеличится значение z . Выясним, как это скажется на величине рентного мультипликатора. Для этого заметим, что

$$\frac{1}{\beta-1} \left(\frac{S}{z} \right)^\beta = \frac{1}{\beta-1} \left[\frac{(\beta-1)CS}{\beta} \right]^\beta.$$

Производная от логарифма этого выражения по β при этом оказывается равной

$$\ln \left[\frac{(\beta-1)CS}{\beta} \right] = \ln \left(\frac{S}{z} \right).$$

Поскольку при $S < z$ эта производная отрицательная, то при уменьшении β величина

$$\frac{1}{\beta-1} \left(\frac{S}{z} \right)^\beta$$

будет расти. Соответственно увеличатся и рентный мультипликатор (20), и стоимость

объекта недвижимости. Это означает, что с ростом неопределенности динамики ЧД и стоимости ЗУ значение рентного мультипликатора *повышается*. Этот вывод явно не согласуется с оценочной практикой, когда учет факторов неопределенности обычно производится путем введения повышающих поправок к ставке дисконтирования. Из приведенных выше рассуждений вытекает, что если уж учитывать влияние неопределенности путем корректировки ставки дисконтирования, то такая корректировка должна быть *понижающей*!

4. ПРИМЕРЫ

Приведем примеры применения предложенного метода. Время при этом измеряется в годах и долях года, стоимости – в условных единицах.

Пример 1. Для того чтобы выявить зависимость рентного мультипликатора от основных характеристик рынка, рассмотрим восемь вариантов, отличающихся значениями r , α_P и α_L (табл. 1). Во всех вариантах принимается, что волатильность чистых доходов $\sigma_P = 0,1$, волатильность стоимости ЗУ $\sigma_L = 0,08$, а коэффициент корреляции между ростом цен на земельные участки и ростом чистых доходов $\theta = 0,4$ (этому отвечает $A = 0,01$). При этом варианты 1 и 2 отвечают детерминированной ситуации.

Таблица 1

Значения основных характеристик рынка

Параметр	Вариант							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Ставка дисконтирования r	0,15	0,1	0,15	0,1	0,15	0,15	0,1	0,1
Средний темп роста цен на ЗУ α_L	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	-0,05	-0,05
Средний темп роста ИЧД α_P	0	0	0	0	0,07	0,02	0,02	-0,07

На рис. 1, 2 представлены соответствующие зависимости рентного мультипликатора R от срока окупаемости земельного участка S . Как видно на рис. 1, при уменьшении ставки дисконтирования рентный мультипликатор увеличивается, а с увеличением параметра A снижается, причем при сроке окупаемости участков менее пяти лет это снижение пренебрежимо мало. ■

Пример 2. Требуется оценить здание, входящее в состав объекта недвижимости 0 по данным о ценах объектов-аналогов 1–6, представленным в первых строках табл. 2. В расчетах принимались следующие характеристики рынка: ставка дисконтирования $r = 0,14$; волатильности $\sigma_L = 0,06$; $\sigma_P = 0,08$; коэффициент корреляции $\theta = 0,5$ (этим значениям отвечает $A = 0,00616$).

Средние темпы роста ИЧД α_P и стоимости ЗУ α_L подбирались так, чтобы рассчитанные по формуле (21) стоимости зданий-ана-

логов оказались в среднем как можно ближе к наблюдаемым ценам сделок с ними (здесь и далее денежные единицы для краткости не указываются). Оказалось, что $\alpha_P = 0,019$; $\alpha_L = 0,037$. Соответствующие оценки стоимости зданий приведены в последней строке табл. 2.

Среднеквадратичное отклонение оцененных стоимостей зданий-аналогов от фактических цен сделок с ними составляет 2,1%. Стоимость оцениваемого здания определена в сумме 449. ■

Построенная модель может быть уточнена и приспособлена к более сложным ситуациям оценки.

Дело в том, что в построенной модели предполагалось, что величина чистого дохода от использования объекта не зависит ни от рыночной стоимости здания, ни от рыночной стоимости земельного участка. В той части, которая касается выручки от сдачи в аренду или оказания иных услуг, это оправдано. Од-

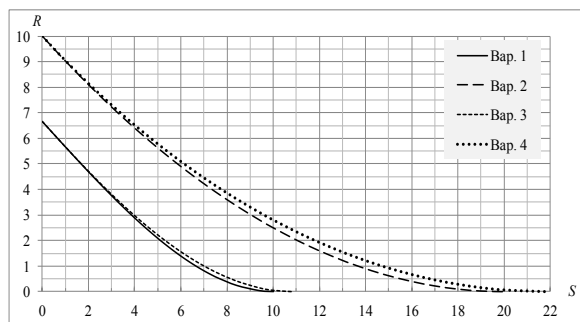


Рис. 1. Зависимость рентного мультипликатора от срока окупаемости ЗУ по вариантам 1–4

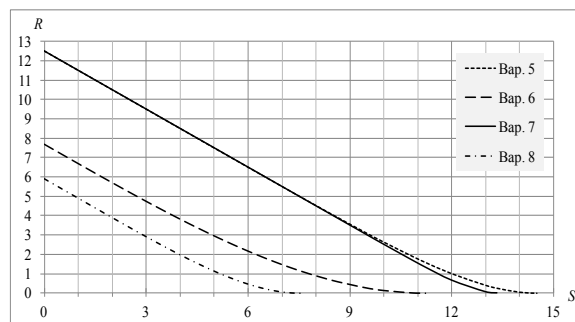


Рис. 2. Зависимость рентного мультипликатора от срока окупаемости ЗУ по вариантам 5–8

Таблица 2
Основные характеристики объектов

Характеристика объектов	Номер объекта						
	0	1	2	3	4	5	6
Интенсивность ЧД	150	100	120	130	220	180	240
Стоимость ЗУ	810	460	480	624	1320	675	1200
Цена здания	—	370	520	480	540	800	790
Стоимость здания (расчет)	449	373	516	460	542	817	805

нако, как справедливо отмечается в (Грибовский и др., 2003), некоторые операционные затраты (например, расходы на страхование или налог на имущество) могут зависеть именно от указанных стоимостей. Это обстоятельство несложно учесть в модели, однако она при этом усложнится.

Список литературы

- Аркин В.И., Слостников А.Д. Инвестиционные ожидания, стимулирование инвестиций и налоговые реформы // Экономика и математические методы. 2007. Т. 43. № 2.
- Аркин В.И., Слостников А.Д. Оптимизация бюджетных субсидий при кредитовании инвестиционных проектов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 1 (29). С. 12–26.
- Аркин В.И., Слостников А.Д., Смоляк С.А. Оценка имущества и бизнеса в условиях неопределенности (проблема «хвоста» и «начала») // Аудит и финансовый анализ. Приложение. Сборник научных трудов. 2006. № 1. С. 81–92.
- Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ПолиПринтСервис, 2015.
- Грибовский С.В., Иванова Е.Н., Львов Д.С., Медведева О.Е. Оценка стоимости недвижимости: учеб. М.: Интерреклама, 2003.
- Канторер С.Е. Определение оптимального срока службы строительных машин // Механизация строительства. 1963. № 7.
- Лейфер Л.А. Метод прямой капитализации. Обобщенная модель Инвуда // Вопросы оценки. 2006. № 3. С. 15–21. URL: http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm.
- Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Сроки службы основных фондов в оптимальном плане // Первая конференция по оптимальному планированию и управлению народным хозяйством. Секция 1. Вып. 1. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1971.
- Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Модели динамики экономического износа оборудования // Экономика и математические методы. 1990. Т. 26. № 5. С. 871–882.
- Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложений. М.: Статистика, 1971.
- Международный комитет по стандартам оценки. Международные стандарты оценки 2007. 8-е изд. / пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина и др. М.: Российское общество оценщиков, 2008.
- Международный комитет по стандартам оценки. Международные стандарты оценки 2011. М.: Российское общество оценщиков, 2013.
- Петухов Р.М. Методика экономической оценки износа и сроков службы машин. М.: Экономика, 1965.
- Слостников А.Д. Инвестирование рискованных проектов в условиях государственных гарантий по кредитам // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 4 (24). С. 12–37.
- Смоляк С.А. Рациональные сроки прекращения разработки нефтяного месторождения // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 3. С. 230–241.
- Смоляк С.А. Проблемы и парадоксы оценки машин и оборудования: сюита для оценщиков машин и оборудования. М.: РИО МАОК, 2008.
- Смоляк С.А. Зависимость стоимости машин от возраста: проблемы и модели // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 5. С. 138–150.
- Строков А.В., Строкова Д.В. Коэффициент капитализации и доходность вложений. 2009. URL: http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Koef_kapitalizacii.pdf.
- Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2003.
- Arkin V.I., Slastnikov A.D. The effect of depreciation allowances on the timing of investment and government tax revenue // Annals of Operations Research. 2006. Vol. 151. № 1. P. 307–323.
- Brown G.R., Matysiak G.A. Real estate investment. A capital market approach. Essex: FT, Prentice Hall, Financial Times, Pearson Education Limited, 2000. P. 12–89.
- Capozza D., Li Y. The intensity and timing of investment: The case of land // American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 4.

- Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under uncertainty. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- McDonald R., Siegel D. The value of waiting to invest // Quarterly Journal of Economics. 1986. Vol. 101. № 4. P. 707–727.
- Gordon M.J. Dividends, earnings and stock prices // Review of Economics and Statistics. 1959. № 41.
- Kleiber W., Simon J., Weyers G. Verkehrswertermittlung von Grundstücken. Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH. 4 Aufl. Köln, 2002.
- Kummerow M. Theory of real estate valuation: An alternative way to teach real estate price estimation methods. Department of Property Studies. Curtin University, 2011.
- Smolyak S.A. Models for estimating depreciation in plants, machinery and equipment: Analysis and proposals // Journal of Property Tax Assessment & Administration. Vol. 9. Issue 3. 2012. P. 47–86.
- Smolyak S.A. A model to decompose property rental multipliers with regard to the division between land and building elements // Real Estate Management and Valuation. 2016. Vol. 24. Issue 1. P. 51–63.
- Terborgh G. Dynamic equipment policy. McGraw-Hill Book Company, USA, 1948.
- Titman S. Urban land prices under uncertainty // American Economic Review. 1975. Vol. 75. № 3. P. 505–514.
- Trigeorgis L. Real options: Managerial flexibility and strategy in resource allocation. Cambridge: MIT Press, 1996.
- Verordnung über die grundsätze für die ermittlung der verkehrswerte von grundstücken (Immobilien Wertermittlungs Verordnung – ImmoWertV). 2010. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/immowertv/gesamt.pdf>.
- Williams J.B. The theory of investment value. 1997 reprint, Fraser Publishing, 1938. Cambridge: Harvard University Press, 1938.
- Williams J.T. Real estate development as an option // Journal of Real Estate Finance and Economics. 1991. Vol. 4. Issue 2. P. 191–208.

Рукопись поступила в редакцию 13.10.2016 г.

OF THE DCF-METHOD FOR REAL ESTATE VALUATION UNDER UNCERTAINTY

S.A. Smolyak, V.I. Arkin, A.D. Slastnikov

Smolyak Sergey A. –Central Economics and Mathematical Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, smolyak1@yandex.ru

Arkin Vadim I. –Central Economics and Mathematical Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, arkin@cemi.rssi.ru

Slastnikov Alexandr D. –Central Economics and Mathematical Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, slast@cemi.rssi.ru

We offer a mathematical model for estimating the market value of a property comprised of a building and a land parcel. For these purposes, we apply an unconventional version of the discounted cash flow analysis, the highest and best use principle, as well as notions utilized in the theory of real options. In doing so, we take into account the income tax paid by the owner of the property and ad valorem expenses (for example, the property tax) – as part of the costs associated with the use of the property. Therefore, the cash flows used in the valuation of property are post-tax. The input information for appraising the market value of the property includes the market value of underlying land plot and the net income that property generates as of the valuation date (net of ad valorem expenses). However, the values of these inputs subsequent to the date of valuation are unknown, and their dynamics is modelled by random processes of the geometric Brownian motion. Solutions to the model indicate that the value of building depends on the value of the land on which it is located, the corresponding dependence being a nonlinear one. Thus, if the ratio of income from the property use to the value of the land plot does not exceed a certain threshold, the value of the building must be zero (that is, the value of the overall property must coincide with the value of the land plot). We present some examples of application for the proposed method. Of course, the market value of the property depends likewise on the parameters of those random processes that describe the dynamics of income from the property use and the market value of the land. In one example we show how the values of these parameters can be evaluated on the basis of the price data on several comparable properties.

ALTERNATIVE VERSION

Keywords: building, income, service life, land, valuation, uncertainty, cash flows discounting.

JEL: C44, C61, D46, D81, G11.

References

- Arkin V.I., Slastnikov A.D., Smolyak S.A. (2006). Appraisal of property and business in conditions of indeterminacy (a problem of “tail” и “beginnings”). *Audit and Financial Analysis*, Supplement. Compendium of scientific works, no. 1, pp. 81–92 (in Russian).
- Arkin V.I., Slastnikov A.D. (2006). The effect of depreciation allowances on the timing of investment and government tax revenue. *Annals of Operations Research*, vol. 151, no. 1, pp. 307–323.
- Arkin V.I., Slastnikov A.D. (2007). Theory of investment expectations, investment incentives, and tax reforms. *Economics and Mathematic Methods*, vol. 43, no. 2 (in Russian).
- Arkin V.I., Slastnikov A.D. (2016). Optimization of budget subsidies on credits for investment projects. *Journal of the New Economic Association*, no. 1 (29), pp. 12–26 (in Russian).
- Brealey R.A., Myers S.C. (2003). Principles of corporate finance. 7th ed. Boston at al.: McRaw-Hill.
- Brown G.R., Matysiak G.A. (2000). Real estate investment. A capital market approach. Essex: FT, Prentice Hall, Financial Times, Pearson Education Limited, pp. 12–89.
- Cantor S.E. (1963) Optimal Service Life of Construction Machinery Estimation // *Mechanization of construction*, no. 7 (in Russian).
- Capozza D., Li Y. (1994). The intensity and timing of investment: The case of land. *American Economic Review*, vol. 84, no. 4.
- Dixit A.K., Pindyck R.S. (1994). Investment under uncertainty. Princeton: Princeton University Press.
- McDonald R., Siegel D. (1986). The value of waiting to invest. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, no. 4, pp. 707–727.
- Gordon M.J. (1959). Dividends, earnings and stock prices. *Review of Economics and Statistics*, no. 41.
- Gribovsky S.V., Ivanova E.N., Lvov D.S., Medvedeva O.E. (2003). Real estate valuation: text-book. Moscow, Interreklama (in Russian).
- International Valuation Standards Committee (2007). International valuation standards. 8th ed. London, International Valuation Standard Committee.
- International Valuation Standards Committee (2011). International valuation standards 2011. London, International Valuation Standard Committee.
- Kleiber W., Simon J., Weyers G. (2002). Verkehrswertermittlung von Grundstücken. *Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH*, 4. Köln.
- Kummerow M. (2011). Theory of real estate valuation: An alternative way to teach real estate price estimation methods. Department of Property Studies. Curtin University.
- Leyfer L.A. (2006). Direct capitalization technique. A generalized Inwood model. *Valuation Issues*, no. 3, pp. 15–21. URL: http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm (in Russian).
- Livchits V.N., Smolyak S.A. Service lives of fixed assets in the optimal plan. The First Conference on the Optimal Planning and Management of National Economy. Is. 1. Moscow, CEMI AS USSR (in Russian).
- Livchits V.N., Smolyak S.A. Models of dynamics of economic depreciation of equipment. *Economics and Mathematic Methods*, vol. 26, no. 5, pp. 871–882 (in Russian).
- Massé P. (1968). Le choix des investissements. Critères et méthodes. Paris: Dunod (in French).
- Petukhov P.M. (1965). Technique of economic evaluation of depreciation and service lives of machinery. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Slastnikov A.D. (2014). Investing a risky projects under the government guarantees on loans. *Journal of the New Economic Association*, no. 4 (24), pp. 12–37 (in Russian).
- Smolyak S.A. (2002). Rational timing of the oil field development termination. *Audit and Financial Analysis*, no. 3, pp. 230–241 (in Russian).
- Smolyak S.A. (2008). Problems and paradoxes of machinery and equipment valuation: Suite for appraisers of machinery and equipment. Moscow, International Academy of Valuation and Consulting (in Russian).
- Smolyak S.A. (2012). Models for estimating depreciation in plants, machinery and equipment: Analysis and

- proposals. *Journal of Property Tax Assessment & Administration*, vol. 9, no. 3, pp. 47–86.
- Smolyak S.A. (2014). Dependence of the value of machinery and equipment items on age: Problems and models. *Audit and Financial Analysis*, no. 5, pp. 138–150 (in Russian).
- Smolyak S.A. (2016). A model to decompose property rental multipliers with regard to the division between land and building elements. *Real Estate Management and Valuation*, vol. 24, no. 1, pp. 51–63.
- Strokov A.V., Strokov D.V. (2009). The capitalization ratio and the return on investment. URL: http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Koef_kapitalizacii.pdf (in Russian).
- Sharpe W.F., Alexander G.J., Bailey J.V. (2003). *Investments*. 7th ed. Prentice Hall Inc.
- Terborgh G. (1948). *Dynamic Equipment Policy*. McGraw-Hill Book Company, USA.
- Titman S. (1975). Urban Land Prices under Uncertainty. *American Economic Review*, vol. 75, no. 3, pp. 505–514.
- Trigeorgis L. (1996). *Real options: Managerial flexibility and strategy in resource allocation*. Cambridge, MIT Press.
- Verordnung über die grundsätze (2010) für die ermittlung der verkehrswerte von grundstücken (Immobiliens Wertermittlungs Verordnung – ImmoWertV). URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/immowertv/gesamt.pdf>.
- Vilensky P.L., Livchits V.N., Smolyak S.A. *Investment projects evaluation: Theory and practice: textbook*. 5th ed., overwork and extend. Moscow, PoliPrintService (in Russian).
- Williams J.B. (1938). *The Theory of investment value*. 1997 reprint, Fraser Publishing, 1938. Cambridge, Harvard University Press.
- Williams J.T. (1991). Real estate development as an option. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 4, no. 2, pp. 191–208.

Manuscript received 13.10.2016

ЭФФЕКТ ПЕРЕНОСА ИЗМЕНЕНИЙ ИМПОРТНЫХ И ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН В ЦЕНЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ¹

М.Г. Прокопьев

В статье рассматриваются методические аспекты влияния изменений импортных и экспортных цен на цены внутреннего рынка в условиях как несовершенного замещения, так и несовершенной трансформации. Обсуждены ключевые параметры, определяющие степень воздействия на внутренние цены изменений внешних цен: эластичность цены отечественного производителя при изменении импортной цены и эластичность цены отечественного производителя при изменении цены экспорта. Рассмотрены факторы, определяющие значения данных параметров. В основу исследования положена односекторная модель частичного равновесия, которая со стороны спроса включает приближение Армингтона, предложение отражает СЕТ-функция (функция с постоянной эластичностью трансформации). Модель при определенных допущениях и предпосылках позволяет оценить эффект влияния «возмущений» экзогенных параметров модели (импортных тарифов, экспортных субсидий и экспортных пошлин, а также валютного курса рубля) на равновесные (базовые) значения внутренних цен. Особое внимание уделяется степени, в которой импортные и отечественные товары одной товарной группы замещают друг друга на внутреннем рынке, а также степени трансформации отечественной продукции между внутренним и внешними рынками. В этой связи

© Прокопьев М.Г., 2017 г.

Прокопьев Михаил Григорьевич – д.э.н., главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН, Москва, mgprokopyev@yandex.ru

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-05898).

рассматриваются взаимосвязи эластичности цены производителя при изменении цены на импорт и эластичности замещения Армингтона, а также эластичности цены производителя при изменении цены экспорта и эластичности трансформации. Несмотря на достаточно жесткие предпосылки и ограничения, настоящая модель может быть полезным инструментарием для анализа влияния тарифно-таможенной политики на рынки отдельных товарных групп и секторов экономики, позволяет оценить процентные изменения объема продаж отечественной продукции на внутреннем рынке при изменении импортных и экспортных цен.

Ключевые слова: импортные и экспортные цены, внутренние цены, эластичность замещения, эластичность трансформации, эластичность цены производителя при изменении внешних цен, приближение Армингтона, *CET*-функция.

JEL: F17, F61, D04, C02.

ВВЕДЕНИЕ

Согласно экономическому постулату, получившему название «закон одной цены», полностью взаимозаменяемые товары из разных стран при прочих равных условиях² должны продаваться с учетом обменного курса по одной и той же цене. Формально «строгая» формулировка данного закона применительно к внутреннему рынку, на котором представлена отечественная и импортная продукция, приводится ниже³:

$$p_d = p_m, \quad (1)$$

где p_d – цена отечественного производителя; p_m – цена импортной продукции на отечественном рынке в рублевом исчислении (в дальнейшем – цена импорта, или импортная

цена). В свою очередь, цены предложения отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках также должны быть равны

$$p_d = p_e, \quad (2)$$

где p_e – цена (в рублевом исчислении) на отечественную продукцию, поставляемую на внешний рынок (в дальнейшем – цена экспорта, или экспортная цена). В более «мягкой» формулировке закон одной цены выполняется, если эластичность цены отечественного производителя при изменении импортной цены и эластичность цены отечественного производителя при изменении экспортной цены близки к единице⁴ (3):

$$\eta = \frac{\partial \ln p_d}{\partial \ln p_m} \rightarrow 1 \text{ и } \varphi = \frac{\partial \ln p_d}{\partial \ln p_e} \rightarrow 1, \quad (3)$$

где η и φ – соответственно эластичность внутренней цены при изменении импортной цены и эластичность внутренней цены при изменении экспортной цены.

Согласно данному закону, когда отечественные и импортные товары на внутреннем рынке являются совершенными заместителями, а к стране применимо приближение малой страны⁵, увеличение цен на импорт в рублевом исчислении должно приводить к пропорциональному росту цен на отечественные товары на внутреннем рынке. Тем не менее в реальной жизни рост внутренних цен будет меньше, поскольку потребляемые на внутреннем рынке отечественные товары и импортные то-

⁴ Данные показатели характеризуют процентное изменение соответственно внутренних цен при изменении цен на конкурирующий импорт на 1% и цены экспорта на 1%.

⁵ Приближение малой страны предполагает, что страна не может влиять на цены мирового рынка и принимает их как экзогенно заданные (может покупать или продавать неограниченное количество товара при неизменной мировой цене). Тем не менее посредством регулирования тарифов на импорт, экспортных пошлин, а также (в определенной степени) обменного курса национальной валюты может оказывать воздействие на импортную и экспортную цены.

² Совершенной конкуренции, отсутствию торговых барьеров, трансакционных и транспортных издержек и др.

³ Мягкая формулировка закона одной цены допускает разницу в ценах, однако при этом относительная цена остается неизменной.

вары в том же самом секторе экономики (одной товарной группы) могут в определенном смысле различаться. Соответственно доля импортной продукции в агрегированном спросе (в дальнейшем – композите спроса на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке) изменится непропорционально изменениям относительных цен. Данный эффект учитывает приближение Армингтона, согласно которому товары, произведенные в одной стране, являются абсолютно однородными (однородными), в то время как товары, происходящие из разных стран, являются несовершенными заместителями (Armington, 1969)⁶. В случае совершенного замещения предполагается, что импортная и подобная ей отечественная продукция на внутреннем рынке полностью взаимозаменяемы.

В свою очередь, при фиксированном агрегированном предложении (в дальнейшем – композите предложения отечественной и внутренней продукции на внешнем и внутреннем рынках) рост цены экспорта приводит к снижению предложения отечественной продукции на внутреннем рынке. В результате теоретически возможно увеличение экспорта. Данный рост ограничивает эффект несовершенной трансформации отечественной продукции между внутренним и внешним рынками (производители не могут мгновенно реагировать на изменение как внутренних, так и экспортных цен, а в случае роста последних полностью переориентироваться на внешний рынок). Кроме того, продукция для внутреннего потребления и экспорта в одной и той же товарной группе может значительно

различаться⁷. В свою очередь, совершенная трансформация предполагает, что товары отечественных производителей, проданные на внутреннем и внешнем рынках, полностью идентичны.

В зарубежной и отечественной экономической литературе широко представлен анализ эффекта переноса валютного курса в цены на импортные товары на внутреннем рынке. Впервые обоснование эффекта переноса валютного курса в цены на импортные товары дано в классической работе «Exchange Rates and Prices» (Dornbusch, 1987). Различные аспекты проблемы рассмотрены в работах (Alvares et al., 2008; Aron et al., 2014; Campa, Goldberg, 2002; Warmedinger, 2004). Современный подход к объяснению эффекта переноса представлен в статье «Currency Choice and Exchange Rate Pass-through» (Gopinath et al., 2008). Эмпирическую верификацию теоретического обоснования эффекта переноса можно встретить в работах (Шмыкова, Сосунов, 2005; Катаранова, 2010; Салицкий, 2010; Пономарева, 2014) и др. Проблемы, затрагивающие взаимосвязь между эффектом переноса, монетарной политикой и динамикой ключевых макропоказателей, находят разрешение в работах (Трунин, Пономарев, 2014; Картаев, 2009) и др.

В центре настоящего исследования лежит микроэкономический аспект проблемы.

⁶ Приближение несовершенного замещения и несовершенной трансформации позволяет объяснить явление международной торговли – наличие между торговыми партнерами на международном рынке встречных потоков товаров, относящихся к одной и той же товарной группе, а также наличие разрыва цен на одном и том же рынке на продукцию разных стран-производителей (в частности, разрыв цен на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке).

⁷ Сельскохозяйственное сырье, как известно, является наиболее однородными (однородными) товарными группами. Вместе с тем товары даже одной товарной группы, поступающие по импорту, отечественного производства для внутреннего и внешнего рынка значительно различаются (традиционно Россия поставляет на мировой рынок продовольственную пшеницу 3-го и 4-го классов, которая используется в хлебопекарных целях, в то время как существенная доля импорта приходится на импорт пшеницы твердых сортов, которая используется для изготовления макаронных изделий, а также импорта пшеницы на семена). Даже для сравнительно однородных товарных групп существует проблема несовершенного замещения и несовершенной трансформации.

В отличие от приведенных, а также других работ в данной области в основу исследования положена простая односекторная модель частичного равновесия, которая со стороны спроса включает приближение Армингтона (Armington, 1969), соответственно предложение представлено *CET*-функцией – функцией с постоянной эластичностью трансформации (Powell, Gruen, 1968). Модель при определенных допущениях и предпосылках, рассмотренных ниже, позволяет оценить эффект влияния «возмущений» – небольших отклонений экзогенных параметров модели (например, импортных тарифов, экспортных субсидий и экспортных пошлин, а также валютного курса) на равновесные (базовые) значения внутренних цен. Особое внимание уделяется степени, в которой импортные и отечественные товары замещают друг друга на внутреннем рынке, а также степени трансформации отечественной продукции между внутренним и внешним рынками. В этой связи рассматривается взаимосвязь эластичности цены производителя при изменении цены на импорт и эластичности замещения Армингтона, а также эластичности цены производителя при изменении цены экспорта и эластичности трансформации.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

В рамках приближения малой страны мировые импортные и экспортные цены являются экзогенными (страна принимает мировые цены). Цена на импортную продукцию на внутреннем (отечественном) рынке в рублевом исчислении представлена в (4)⁸:

$$p_m = p_m^w (1 + t_m) ER. \quad (4)$$

⁸ Цена импорта в рублях – цена, которую платят отечественные потребители за импортируемые товары (без учета налогов, например налога с продаж).

Изменение цены на импортную продукцию на внутреннем рынке (в процентах) при прочих условиях может быть следствием изменений мировой цены на импорт, импортных тарифов и обменного курса национальной валюты (5)⁹:

$$d \ln p_m = d \ln p_m^w + d \ln ER + \varphi_m d \ln t_m, \quad (5)$$

где p_m^w – мировая цена на импорт в валютном исчислении; ER – обменный курс национальной валюты; t_m – импортный тариф (адвалорный эквивалент тарифных и нетарифных барьеров), $\varphi_m = t_m / (1 + t_m)$.

В свою очередь, экспортная цена в рублях – это стоимость единицы товара, получаемая отечественными производителями при продаже своей продукции на внешнем рынке (6):

$$p_e = p_e^w (1 - t_e) ER. \quad (6)$$

Данное уравнение по своей структуре аналогично (4). Основное различие заключается в том, что налог на экспорт (экспортный тариф) снижает цену экспорта для отечественных производителей экспортной продукции (вместо прибавки к цене, уплачиваемой отечественными потребителями импорта в (4)).

Соответственно изменение (в процентах) цены на отечественную продукцию, поставляемую на внешний рынок, при прочих равных условиях может быть следствием изменения мировой цены экспорта, экспортных пошлин (налога на экспорт) и обменного курса национальной валюты (7):

$$d \ln p_e = d \ln p_e^w + d \ln ER - \varphi_e d \ln t_e, \quad (7)$$

где p_e^w – мировая цена экспорта; t_e – экспортная пошлина (налог на экспорт), $\varphi_e = t_e / (1 - t_e)$.

⁹ В формуле (5) предполагается, что при изменении одной из переменных p_m^w , t_m или ER остальные переменные остаются неизменными.

Рост цен на импорт в рублях¹⁰ приводит к росту спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке и, как следствие, при фиксированном композите спроса, соответствующему росту внутренних цен. Данный эффект зависит как от уровня относительных цен, так и от степени замещения отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке (эластичности замещения (σ)). В свою очередь, рост цены экспорта¹¹ в рублях приводит (при фиксированном композите предложения) к сокращению предложения отечественной продукции на внутреннем рынке и оказывает растущее давление на внутренние цены. Данный эффект зависит как от уровня относительных цен, так и от степени трансформации отечественной продукции между внутренним и внешним рынками (эластичности трансформации τ).

В случае изменения обменного курса национальной валюты эффект со стороны спроса имеет и вторую (косвенную) составляющую. Так, ослабление национальной валюты приводит к удорожанию промежуточной импортной продукции (ресурсов), которая используется при производстве конечной продукции на отечественном рынке и способствует ее удорожанию (в настоящем исследовании данная составляющая не рассматривается).

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Обоснование эффекта переноса внешних цен (цены импорта и цены экспорта) во внутренние цены (цены производителя) на теоретическом уровне следует из простой

¹⁰ Последнее может быть следствием изменений как мировых цен на импорт и импортных тарифов, так и обменного курса национальной валюты.

¹¹ Вследствие как изменений либо мировых цен на экспорт, либо экспортных пошлин, либо обменного курса национальной валюты.

односекторной модели частичного равновесия, которая со стороны спроса включает приближение Армингтона (Armington, 1969, p. 159–178). В рамках данного приближения композит спроса отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке представлен CES-функцией (функцией с постоянной эластичностью замещения), а именно

$$QD = as \left[\beta M^{(\sigma-1)/\sigma} + (1-\beta) D^{(\sigma-1)/\sigma} \right]^{\sigma/(\sigma-1)},$$

$$0 < \sigma < \infty, \quad (8)$$

где QD – композит спроса на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке; M – спрос на импорт (объем продаж импортной продукции на отечественном рынке); D – спрос на соответствующую отечественную продукцию (объем продаж отечественной продукции на внутреннем рынке); as – коэффициент шкалы CES-функции; β – коэффициент распределения CES-функции; σ – эластичность замещения.

Соответственно композит предложения отечественной продукции на внутренний и внешний рынки представлен CET-функцией (функцией с постоянной эластичностью трансформации) (9). CET-функция позволяет учесть эффект несовершенной трансформации отечественной продукции между внутренним и внешним рынками:

$$QS = at \left[\gamma E^{(\tau+1)/\tau} + (1-\gamma) S^{\tau+1/\tau} \right]^{\tau/(\tau+1)},$$

$$0 < \tau < \infty, \quad (9)$$

где QS – композит предложения отечественной продукции на внешнем и внутреннем рынках; S – предложение отечественной продукции на внутреннем рынке (объем продаж); E – предложение отечественной продукции на экспорт; at – коэффициент шкалы CET-функции; γ – коэффициент распределения CET-функции; τ – эластичность трансформации.

Условие равновесия спроса и предложения отечественной продукции на внутрен-

нем рынке можно записать как $D = S$, где D и S – соответственно спрос на отечественную продукцию и предложение отечественной продукции на внутреннем рынке (объемы продаж в физическом выражении)¹². Полный дифференциал левой и правой сторон условия равновесия приводится в (10):

$$\frac{\partial D}{\partial p_d} dp_d + \frac{\partial D}{\partial p_m} dp_m = \frac{\partial S}{\partial p_d} dp_d + \frac{\partial S}{\partial p_e} dp_e. \quad (10)$$

Перепишем (10) в следующем виде:

$$d \ln p_d = \frac{\partial S / \partial p_e}{\partial D / \partial p_d - \partial S / \partial p_d} \cdot \frac{p_e}{p_d} d \ln p_e - \frac{\partial D / \partial p_m}{\partial D / \partial p_d - \partial S / \partial p_d} \cdot \frac{p_m}{p_d} d \ln p_m. \quad (11)$$

С учетом подстановок (12), а именно

$$\begin{aligned} \frac{\partial S}{\partial p_e} &= \frac{\partial S}{\partial p_e} \cdot \frac{dp_e}{dp_e} = \frac{dS_e}{dp_e}; \\ \frac{\partial S}{\partial p_d} &= \frac{\partial S}{\partial p_d} \cdot \frac{dp_d}{dp_d} = \frac{dS_d}{dp_d}; \\ \frac{\partial D}{\partial p_m} &= \frac{\partial D}{\partial p_m} \cdot \frac{dp_m}{dp_m} = \frac{dD_m}{dp_m}; \\ \frac{\partial D}{\partial p_d} &= \frac{\partial D}{\partial p_d} \cdot \frac{dp_d}{dp_d} = \frac{dD_d}{dp_d} \end{aligned} \quad (12)$$

и разделив числитель и знаменатель составляющих правой части (11) соответственно на S и D , получим

$$d \ln p_d = \frac{\frac{dS_e}{S} / \frac{dp_e}{p_e}}{\frac{dD_d}{S} / \frac{dp_d}{p_d} - \frac{dS_d}{S} / \frac{dp_d}{p_d}} d \ln p_e - \frac{\frac{dD_m}{D} / \frac{dp_m}{p_m}}{\frac{dD_d}{D} / \frac{dp_d}{p_d} - \frac{dS_d}{D} / \frac{dp_d}{p_d}} d \ln p_m. \quad (13)$$

Или в терминах эластичностей (в окрестностях точки равновесия $D = S$):

$$d \ln p_d = - \underbrace{\left(\frac{\varepsilon_{se}}{\varepsilon_{sd} - \varepsilon_{dd}} \right)}_{\text{эффект изменения цены экспорта}} d \ln p_e + \underbrace{\left(\frac{\varepsilon_{dm}}{\varepsilon_{sd} - \varepsilon_{dd}} \right)}_{\text{эффект изменения цены импорта}} d \ln p_m, \quad (14)$$

где ε_{dd} – эластичность спроса на отечественную продукцию по собственной цене; ε_{dm} – эластичность спроса на отечественную продукцию по перекрестной цене (цене замещающего импорта); ε_{se} – эластичность предложения отечественной продукции на внутреннем рынке по перекрестной цене (цене экспорта)¹³; ε_{sd} – эластичность предложения отечественной продукции на внутреннем рынке по собственной цене.

Преобразуем (14) соответственно в (15) и (16):

$$\eta^* = \frac{d \ln p_d}{d \ln p_m} = \eta + \varphi \frac{d \ln p_e}{d \ln p_m} = \eta + \varphi \varepsilon_m^e, \quad (15)$$

¹² Спрос на отечественную продукцию D (объем продаж отечественной продукции на внутреннем рынке) является функцией как цены на отечественную продукцию p_d , так и цены на соответствующие импортные поставки p_m . Предложение отечественной продукции на внутреннем рынке S зависит от цены на отечественную продукцию на внутреннем рынке p_d и цены экспорта p_e .

¹³ Отметим, что ε_{se} и ε_{dm} имеют противоположные знаки. Чем больше цена экспорта, тем меньше (при фиксированном композите предложения) предложение отечественной продукции на внутреннем рынке ($\varepsilon_{se} < 0$). Соответственно чем выше цена импорта, тем больше спрос на отечественную продукцию на внутреннем рынке ($\varepsilon_{dm} > 0$).

$$\varphi^* = \frac{d \ln p_d}{d \ln p_e} = \varphi + \eta \frac{d \ln p_m}{d \ln p_e} = \varphi + \eta \epsilon_e^m, \quad (16)$$

где η^* – эластичность внутренней цены при изменении импортной цены; φ^* – эластичность внутренней цены при изменении экспортной цены; ϵ_e^m – эластичность экспортных цен при изменении цен на импорт; ϵ_e^m – эластичность импортных цен при изменении экспортных цен. Соответственно η – эластичность внутренней цены при изменении импортной цены при неизменной цене экспорта; φ – эластичность внутренней цены при изменении экспортной цены при неизменной цене импорта:

$$\eta = \frac{\epsilon_{dm}}{\epsilon_{sd} - \epsilon_{dd}} > 0; \quad (17)$$

$$\varphi = \frac{-\epsilon_{se}}{\epsilon_{sd} - \epsilon_{dd}} > 0. \quad (18)$$

При неизменных ценах на экспорт (в рублях) $\eta^* = \eta$. Соответственно при неизменных ценах на импорт (в рублях) $\varphi^* = \varphi$. В случае, если эластичность импортных цен при изменении экспортных цен и эластичность экспортных цен при изменении цен на импорт в рублях равны единице, из (15) и (16) следует, что $\eta^* = \varphi^* = \eta + \varphi$. Формально последнее возможно, если процентные изменения экспортных и импортных цен в рублях равны друг другу и, в частности, если $p_m = p_e$. Ниже предполагается, что изменение цены импорта не отражается на цене экспорта (например, в результате изменения импортных тарифов), а изменение цены экспорта не отражается на цене импорта (например, в результате изменения экспортных пошлин). Соответственно далее рассмотрены случаи влияния импортных цен на внутренние цены при неизменных экспортных ценах, а также влияния экспортных цен на цены внутреннего рынка при неизменных импортных ценах.

ЭФФЕКТ ВНУТРЕННЕГО ЗАМЕЩЕНИЯ И ВНЕШНЕГО ЗАМЕЩЕНИЯ (ТРАНСФОРМАЦИИ)

В условиях несовершенного замещения, следуя Франсуа и Райнерту (Francois, Reinert, 1997, p. 138), эластичность спроса на отечественную продукцию по перекрестной цене ϵ_{dm} определяется эластичностью замещения σ , эластичностью агрегированного спроса (композиата спроса на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке) ϵ_d , долей импорта в объеме продаж на внутреннем рынке в стоимостном выражении s_m :

$$\epsilon_{dm} = (\sigma + \epsilon_d) s_m, \quad (19)$$

где $s_m = p_m M / (PD \cdot QD)$ – доля импортной продукции в агрегированном спросе на отечественном рынке (в стоимостном выражении); PD – цена композита отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке ($PD = (p_d D + p_m M) / QD$). С учетом $\epsilon_d = \epsilon_{dd} + \epsilon_{dm}$ взаимосвязь эластичности спроса на отечественную продукцию по собственной цене и эластичности замещения приводится в (20):

$$\epsilon_{dd} = \epsilon_d s_d - \sigma s_m, \quad (20)$$

где ϵ_{dd} – эластичность спроса на отечественную продукцию по собственной цене; s_d – доля отечественной продукции в агрегированном предложении на внутреннем рынке (в стоимостном выражении), при этом $s_m + s_d = 1$.

В свою очередь, эластичность предложения отечественной продукции по собственной цене ϵ_{sd} определяется долей продукции на экспорт в агрегированном предложении (комPOSITE предложения отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках) в стоимостном выражении s_e , эластичностью трансформации τ и эластичностью агрегированного предложения отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках ϵ_s :

$$\epsilon_{sd} = s_e \tau + (1 - s_e) \epsilon_s, \quad (21)$$

где $s_e = p_e E / (PS \cdot QS)$ – доля экспортной продукции в агрегированном предложении на отечественном и внешнем рынках (в стоимостном выражении); PS – цена композита предложения отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках ($PS = (p_d S + P_e E) / QS$). С учетом $\varepsilon_s = \varepsilon_{sd} + \varepsilon_{se}$ взаимосвязь эластичности предложения отечественной продукции на внутреннем рынке по цене экспорта ε_{se} и эластичности трансформации приводится в (22):

$$-\varepsilon_{se} = (\tau - \varepsilon_s) s_e. \quad (22)$$

Тогда с учетом (19), (20) и (21) преобразуем (19) к виду:

$$\begin{aligned} \eta &= \frac{\varepsilon_{dm}}{\varepsilon_{sd} - \varepsilon_{dd}} = \frac{s_m (\sigma + \varepsilon_d)}{\varepsilon_{sd} - \varepsilon_d + (\sigma + \varepsilon_d) s_m} = \\ &= \frac{s_m (\sigma + \varepsilon_d)}{s_e \tau + (1 - s_e) \varepsilon_s - \varepsilon_d + (\sigma + \varepsilon_d) s_m}. \end{aligned} \quad (23)$$

Соответственно с учетом (20), (21) и (22) преобразуем (18) к виду:

$$\begin{aligned} \varphi &= \frac{-\varepsilon_{se}}{\varepsilon_{sd} - \varepsilon_{dd}} = \frac{s_e (\tau - \varepsilon_s)}{s_e \tau + (1 - s_e) \varepsilon_s - \varepsilon_{dd}} = \\ &= \frac{s_e (\tau - \varepsilon_s)}{s_e \tau + (1 - s_e) \varepsilon_s - \varepsilon_d + (\sigma + \varepsilon_d) s_m}. \end{aligned} \quad (24)$$

Отметим, что как η , так и φ зависят как от эластичности замещения, так и трансформации. Влияние экспорта в (23) проявляется через эластичность агрегированного предложения на внутреннем и внешнем рынках. Соответственно влияние импорта в (24) проявляется через эластичность агрегированного спроса. При этом важны реакция рынка на ценовые сигналы и условия спроса и предложения на внутреннем рынке. Для больших значений эластичностей предложения и спроса для восстановления равновесия на рынке при изменении внешних цен необходима небольшая корректировка внутренней цены.

Эластичность η отражает эффект влияния изменения цен на импортную продук-

цию на цены отечественного производителя и зависит от многих факторов (Прокопьев, 2016). В частности, чем больше эластичности предложения по собственной цене ε_{sd} , а также спроса на отечественную продукцию по собственной цене (поскольку $\varepsilon_{dd} < 0$), тем ниже η . Чем больше значение ε_{dm} – эластичности спроса на отечественную продукцию по цене замещающего импорта, тем η выше. Или рост цен на импорт будет иметь относительно небольшой эффект на цены отечественного производителя, если: а) эластичность замещения сравнительно мала¹⁴; б) доля импорта в объеме продаж на внутреннем рынке незначительна; в) высокие эластичности агрегированного предложения спроса по цене соответственно композитов предложения и спроса. В любом случае эластичность изменения внутренней цены при изменении цены импорта меньше единицы.

На основании (23), используя правило Лопиталя, следует, что эластичность η близка к единице, если σ стремится к бесконечности, а τ принимает любое конечное значение. Другими словами, при совершенном замещении импортной и отечественной продукции на внутреннем рынке цены отечественного производителя определяются ценами на импорт (полный перенос процентных изменений цен на импортную продукцию в цены отечественного производителя). С другой стороны, эластичность η близка к нулю, если τ стремится к бесконечности, а σ принимает любое конечное значение. То есть формально при совершенной трансформации отечественной продукции между внешним и внутренним рынками цены отечественного производителя не реагируют на процентные изменения импортных цен. Последнее возможно, поскольку большой эластичности трансформации соответствует высокий уровень эластичности предложения по собственной цене (21). При росте цен на импорт необходимы небольшие изменения цен производителя для восстанов-

¹⁴ Здесь и ниже предполагается, что $\sigma + \varepsilon_d > 0$, $\varepsilon_d < 0$.

ления равновесия на рынке. Для ориентированных на импорт секторов экономики (s_e близка к нулю) данный эффект пренебрежимо мал.

Соответственно эластичность ϕ отражает эффект влияния цены на экспорт на цены отечественного производителя. В частности, чем больше эластичности предложения по собственной цене ε_{sd} , а также спроса на отечественную продукцию по собственной цене (поскольку $\varepsilon_{dd} < 0$), тем ниже ϕ ; чем больше значение ε_{se} – эластичности предложения по цене экспорта, тем ϕ выше. Или рост цен на экспорт будет иметь относительно небольшой эффект на цены производителя на внутреннем рынке, если: а) эластичность трансформации сравнительно мала¹⁵; б) доля экспорта в стоимости агрегированного предложения на внутренний и внешний рынки незначительна; в) высокая эластичность агрегированного предложения и спроса по цене соответственно композита предложения и спроса.

Как и в случае с эластичностью цены производителя при изменении цены на импорт, эластичность цены производителя при изменении цены на экспорт меньше единицы. Из (24), используя правило Лопиталья, следует, что эластичность ϕ близка к единице, если τ стремится к бесконечности, а σ принимает конечное значение. Или, другими словами, при совершенной трансформации отечественной продукции между внутренним и внешним рынками и несовершенном замещении со стороны спроса изменения цены отечественного производителя определяются изменениями цен на экспорт (процентные изменения цен на экспорт полностью переносятся во внутренние цены). С другой стороны, при фиксированном (конечном значении) τ и стремящейся к бесконечности σ , ϕ близка к нулю. Формально при совершенном замещении со стороны спроса на импортную и отечественную продукцию на внутреннем рынке внутренние цены не реагируют на изменение цен на экспорт.

В заключение отметим, что для экспортноориентированных секторов экономики (доля экспорта в агрегированном предложении сравнительно высока) эффект переноса изменений цен импорта на внутренние цены незначителен. Эффект переноса изменений цен экспорта на внутренние цены также незначительный, если доля импорта в агрегированном спросе сравнительно велика. В краткосрочной перспективе по ряду причин, в том числе специфике рыночного ценообразования (pricing to market effect)¹⁶, полный эффект переноса, как правило, не достигается. Полученные результаты являются методической основой для оценки влияния «возмущений» – небольших отклонений экзогенных параметров (например, импортных тарифов, экспортных субсидий и экспортных пошлин, а также валютного курса) от базовых значений на основные характеристики отдельных рынков, такие как процентные изменения цен и объемов спроса и предложения (объема продаж) отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке, а также предложения экспорта.

Список литературы

- Бадасен П.А., Картаев Ф.С., Хазанов А.А. Эконометрическая оценка влияния валютного курса на динамику выпуска // Деньги и кредит. 2015. № 7. С. 41–49.
- Картаев Ф.С. Эконометрическое моделирование взаимосвязи курса рубля и динамики ВВП // Вестник Московского ун-та. Сер. 6. Экономика. 2009. № 2.
- Катаранова М. Связь между обменным курсом и инфляцией в России // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 22–62.
- Пономарев Ю. Эффект переноса динамики обменного курса на цены в России // Вопросы экономики. 2014. № 3. С. 21–35.

¹⁵ Предполагается, что $\tau - \varepsilon_s > 0$, $\varepsilon_s > 0$.

¹⁶ См. (Warmedinger, 2004).

- Прокопьев М.Г. Оценка эластичностей замещения между импортной и отечественной продукцией // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. № 4. С. 329–334.
- Прокопьев М.Г. Анализ влияния цен на импортные товары на цены внутреннего рынка: методические аспекты // Экономика и математические методы. 2016. № 1 (52). С. 20–27.
- Салицкий И. Перенос обменного курса рубля в цены импорта Российской Федерации // Экономическая политика. 2010. № 6. С. 176–195.
- Трунин П.В., Пономарев Ю.Ю. Особенности формирования монетарной политики с учетом эффекта переноса колебаний валютного курса в цены // Российское предпринимательство. 2014. № 7 (253). С. 26–36.
- Шмыкова С.В., Сосунов К.А. Влияние валютного курса на потребительские цены в России // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 1. С. 3–16.
- Alvares R., Joramillo P., Selative J. Exchange rate pass through into import prices: The case of Chile // Central Bank of Chile. Working Papers № 465. 2008.
- Armington P.S. A Theory of demand for products distinguished by place of production // IMF Staff Papers. 1969. № 16. P. 159–178.
- Aron J., Farrell G., Muellbauer J., Sinclair P. Exchange rate pass-through to import prices and monetary policy in South Africa // Journal of Development Studies. 2014. Vol. 50 (1). P. 144–164.
- Campa M., Goldberg L. Exchange rate pass-through into import prices: A macro or micro Phenomenon? // NBER Working Paper. 2002. № 8934.
- Gopinath G., Itskhoki O., Rigobon R. Currency choice and exchange Rate Pass-Through. Princeton, 2008.
- Dornbusch R. Exchange rates and prices // The American Economic Review. 1987. Vol. 77. № 1. P. 93–106.
- Francois J.F., Reinert K.A. Applied methods for trade policy analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Powell A., Gruen F. The constant elasticity of transformation production frontier and linear supply system // International economic review. 1968. Vol. 9. № 3. P. 315–328.

Warmedinger T. Import prices and prices-to-market effects in the EURO area. European Central Bank. Working paper. Series № 299. 2004. January.

Рукопись поступила в редакцию 13.02.2017 г.

TRANSFER EFFECT OF IMPORT AND EXPORT PRICES CHANGES INTO THE PRICES OF HOME MARKET: METHODOICAL ASPECTS

M.G. Prokopyev

Prokopyev Mikhail Grigorievich – Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, mg-prokopyev@yandex.ru

Methodical aspects of import and export prices changes on the prices of the home market in conditions as imperfect substitution, and the imperfect transformation are considered. The key parameters determining the degree of impact on home price changes in external prices: price elasticity of domestic manufacturer in case of change of import price and price elasticity of domestic manufacturer in case of the export price changes proved. The factors determining values of these parameters are considered. The one-sector model of partial equilibrium which from the demand side includes Armington approach, respectively the supply side is presented by CET-function (constant elasticity of transformation) is the basis for the research. Model under certain assumptions and prerequisites, allows us to estimate the effect of the «perturbations» exogenous parameters of model (import tariffs, subsidies and export duties, as well exchange rate) to the equilibrium (base) values of the internal prices. Special attention is paid to the extent to which imported and domestic goods of one commodity group substitute each other in the domestic market, as well as the degree of transformation of domestic products between domestic and foreign markets. In this connection, were considered the relationships between elasticity of the producer price when the import price and the substitution elasticity of Armington are changed, as well as the elasticity of the producer's price when the export

price and the elasticity of the transformation are changed. Regardless rather strong prerequisites and limitations, this model can be a useful tool for analyzing the impact of tariff and customs policy on the markets of single commodity groups and sectors of the economy, allows estimating the percentage changes in the volume of sales of domestic products on the domestic market in result changes in import and export prices.

Keywords: import prices, export prices, home prices, elasticity of substitution, elasticity of transformation, elasticity of producer prices, change in external prices, Armington approach, SET-function.

JEL: F17, F61, D04, C02.

References

- Alvares R., Joramillo P., Selative J. (2008). Exchange Rate Pass Through into import prices: the case of Chile. Central Bank of Chile. Working Papers, no. 465.
- Armington P.S. (1969). A theory of demand for products distinguished by place of production. *IMF Staff Papers*, no. 6, pp. 159–178.
- Aron J., Farrell G., Muellbauer J., Sinclair P. (2014). Exchange Rate Pass-Through to import prices and monetary policy in South Africa. *Journal of Development Studies*, no. 50 (1), pp. 144–164.
- Badassen P.A., Kartaev F.S., Khazanov A.A. (2015). The econometric estimation of the effect of ruble exchange rate dynamics on economic activity. *Money and Credit*, no. 7, pp. 41–49 (in Russian).
- Campa M., Goldberg L. (2002). Exchange Rate Pass-Through into import prices: A macro or micro Phenomenon? *NBER Working Paper*, no. 8934.
- Dornbusch R. (1987). Exchange rates and prices. *The American Economic Review*, vol. 77, no. 1, pp. 93–106.
- Francois J.F., Reinert K.A. (1997). Applied methods for trade policy analysis. Cambridge, Cambridge University Press.
- Gopinath G., Itskhoki O., Rigobon R. (2008). Currency choice and exchange Rate Pass-Through. Princeton.
- Kartayev F.S. (2009). Econometric modeling of the relationship between the ruble exchange rate and GDP dynamics. *Bulletin of Moscow University. Series 6: Economics*, no. 2 (in Russian).
- Kataranova M. (2010). The relationship between the exchange rate and inflation in Russia. *Voprosi Ekonomiki*, no. 1, pp. 22–62 (in Russian).
- Ponomarev Y. (2014). Exchange Rate Pass-Through in Russia. *Voprosi Ekonomiki*, no. 3, pp. 21–35 (in Russian).
- Powell A., Gruen F. (1968). The constant elasticity of transformation production frontier and linear supply system. *International Economic Review*, vol. 9, no. 3, pp. 315–328.
- Prokopyev M.G. (2012). Estimation of elasticities of substitution between imported and domestic products. *Regional problems of economic transformation*, no. 4, pp. 329–334 (in Russian).
- Prokopyev M.G. (2016). Analysis of influence of food import prices on domestic market prices: Methodical aspects. *Economics and Mathematical Methods*, no. 1 (52), pp. 20–27 (in Russian).
- Salitsky I. (2010). Exchange Rate Pass-Through in import prices of the Russian Federation. *Economic policy*, no. 6, pp. 176–195 (in Russian).
- Shmykova S.V., Sosunov K.A. (2005). Influence of the exchange rate on consumer prices in Russia. *Economic Journal of the Higher School of Economics*, no. 1, pp. 3–16 (in Russian).
- Trunin P.V., Ponomarev Yu.Yu. (2014). Features of the formation of monetary policy, taking into account the effect of transferring fluctuations in the exchange rate in prices. *Russian Entrepreneurship*, no. 7 (253), pp. 26–36 (in Russian).
- Warmmedinger T. (2004). Import prices and prices-to-market effects in the EURO area. European Central Bank. Working paper. Series, no. 299, January.

Manuscript received 13.02.2017

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА¹

Р.Н. Павлов

В работе рассматриваются некоторые особенности генезиса социального предпринимательства как новой формы организации предпринимательской деятельности, направленной не на максимизацию прибыли собственников, а на реализацию социальных задач в условиях усиления неолиберальных тенденций в экономической политике и экономической теории. Показано, что, оставаясь в рамках неолиберальной идеологии, сохраняющей свое влияние в экономической науке, невозможно создать адекватную теорию, объясняющую значение социального предпринимательства в контексте процесса смены парадигм экономических отношений, поскольку под влиянием данной идеологии происходит утверждение ложных стереотипов, которое сопровождается фальсификацией исторических фактов. В то же время политическая экономия (и особенно ее марксистское направление) предоставляет более широкий спектр возможностей для его адекватной оценки. В работе представлена попытка применения политэкономического подхода для анализа данного явления. Предлагается новая перспектива, в рамках которой социальное пред-

принимательство рассматривается как явление, не укладывающееся в рамки традиционно воспринимаемого капиталистического способа производства согласно представлениям марксистской политической экономии. В рамках концепции посткапиталистических стадий общественного развития Д. Лайбмана определяются основные вехи развития социального предпринимательства с точки зрения эволюции отношений собственности, способов производства и моделей управления на уровне предприятий. Показано, что социальное предпринимательство содержит признаки зарождения нового общественного уклада, не соответствующего традиционным ценностям капиталистических отношений, поскольку оно в значительной степени основывается на принципах экономики солидарности, вступающей в конфликт с моделью экономики конкуренции, в условиях которой она возникает.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, политическая экономия, мейнстрим, производственные отношения.

JEL: A13.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время в социальной сфере в России наблюдаются тревожные явления, свидетельствующие о постепенном ослаблении роли государства как регулятора и основного финансового источника развития социальной сферы. Оптимизация в социальной сфере стала уже своеобразной доктриной нынешнего правительства Российской Федерации, а ее корни следует искать в природе экономического курса, проводимого правительством на протяжении уже более четверти века. Следует отметить, что на эту тему существует огромное число публикаций, где резкой критике подвергается экономическая политика руководства страны, в основе которой – неолиберальная модель экономического развития. Поэтому не имеет особого смысла вновь перечислять уже известные причины неудач российских реформ, являющиеся, по сути, следствием неусвоенных уроков миро-

© Павлов Р.Н., 2017 г.

Павлов Руслан Николаевич – к.э.н., старший научный сотрудник, председатель Совета молодых ученых ЦЭМИ РАН, Москва, pavlovru@mail.ru

¹ Статья подготовлена по материалам сообщения, сделанного на Секции 3 «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях» Восемнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», 12 апреля 2017 г., и признанного лучшим на этой секции.

вой истории экономического развития. Стоит лишь отметить, пожалуй, главную особенность нынешнего развития стран Западной Европы и США, которые в отличие от России оказались вполне восприимчивыми к подобным урокам. В действительности в экономических моделях этих стран в настоящее время наблюдается серьезный отход от неолитеральной модели конкурентной борьбы между всеми экономическими агентами в сторону модели консолидации общества с усилением роли государства, движение от экономики отчуждения к экономике солидарности. Видимо, во многом это происходит благодаря осознанию правительствами данных стран после финансового кризиса 2008 г. того, что подобный курс неизбежно обречен на подобные исходы в виде постоянных, циклических кризисов. Наиболее ярко и обстоятельно данная позиция была выражена в книге нобелевского лауреата П. Кругмана, название которой оказалось квинтэссенцией данных умонастроений: «Возврат депрессивной экономической теории и кризис 2008 г.» (Crugman, 2009). Кругман указывает на то, что в основе любой экономической политики лежит соответствующая экономическая теория, которая собственно и является основным двигателем экономической политики. Проанализировав предпосылки возникновения Великой депрессии в США и сопоставив их с причинами возникновения мирового экономического кризиса 2008 г., он пришел к выводу о том, что факторы, породившие оба кризиса, фактически идентичны: факторы усиления либерализации в экономике, вернее, постепенное нарастание хаоса, состояния дерегулирования экономической системы, когда система управления рынками, причем как в финансовом, так и в реальном секторе, фактически ослабевает и рынки постоянно находятся под воздействием внешних факторов, которые время от времени дестабилизируют их работу и тем самым вызывают цепную реакцию в экономике в целом. Подобное ослабление контролирующих позиций государства, таким образом, уже дважды привело к мощнейшим экономи-

ческим кризисам и, в свою очередь, явилось причиной системного кризиса в экономике, проявившегося в том, что сбой в работе одной подсистемы, такой как, например, социальная сфера, неизбежно приводит к аналогичным последствиям и в других подсистемах.

В 1980-х гг. в Великобритании, а позднее и в США наблюдался ренессанс неолитерализма. Приход к власти М. Тэтчер в Великобритании и Р. Рейгана в США ознаменовал возвращение идеалов неолитеральной политики, характеризующейся сокращением социальных расходов и политикой жесткой бюджетной экономии. Результатом этого стал довольно резкий рост уровня безработицы и бедности в этих странах, обусловленный также и ослаблением роли профсоюзного движения в обществе. В этом смысле возникновение социального предпринимательства как общественного явления следует воспринимать как ответную реакцию на подобную экономическую политику, поскольку в условиях необходимости выживания при сокращении бюджетных расходов требовались новые формы самоорганизации и самозанятости, адекватные существующим историческим реалиям. Однако по мере развития данное явление, по сути, сформировало и новую парадигму хозяйственной деятельности, не укладывающуюся в привычные рамки традиционного коммерческого предприятия, поскольку не ставило своей целью максимизацию прибыли, а в первую очередь было ориентировано на решение социальных проблем с довольно жесткими ограничениями возможностей извлечения прибыли в силу того, что одним из важнейших условий функционирования социального предприятия являлся принцип реинвестирования определенной доли дохода в дальнейшие социальные проекты. Основным объектом воздействия социального предпринимательства первоначально являлись именно те социальные категории населения, которые в наибольшей степени пострадали от политики ликвидации институтов социальной поддержки. К ним в первую очередь следует отнести малообеспеченные и низкоквалифи-

цированные слои населения, которые традиционно подвергаются массовым сокращениям в период кризисов (*прекариат*), люди с ограниченными возможностями, социально неблагополучные категории, нуждающиеся в социальной реабилитации, такие как бывшие заключенные, беспризорники, бездомные, трудовые мигранты, а также лица, подвергающиеся особой дискриминации по расовым и этническим признакам. Но учитывая, что в современных условиях нарастают процессы глобализации, усиливается конкуренция, обостряется социальная незащищенность и происходит безудержное обогащение крупного капитала при сокращении социальных гарантий, массовые сокращения становятся довольно типичным явлением, особенно в связи с постоянным ростом процессов слияний и поглощений компаний и оптимизацией расходов на предприятиях. В силу данных обстоятельств социальная база данного явления начинает стремительно расширяться. Бурный рост численности подобных категорий поставил на повестку дня вопрос о необходимости развития социального предпринимательства как единственного способа обеспечения занятости в условиях пассивности государства.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Если проследить тенденции развития социального предпринимательства на протяжении последних трех десятилетий, можно вполне согласиться с теми исследователями, которые полагают, что оно не вписывается в рамки традиционной неолиберальной парадигмы, а является элементом формирующейся в настоящий период в мире так называемой *экономики солидарности* (Mendell, Nogales, 2012) – *новой формы экономических отношений*, в которой конкуренция, характерная для привычных рыночных отношений, сменяется сотрудничеством, когда в мире постепенно происходит осознание разрушительных по-

следствий неолиберальной идеологии, приводящей к усилению социального неравенства, обострению классовых противоречий и отчуждению во всех сферах общественной жизни, которое со временем может привести к расколу общества как единого организма. В этом смысле бурный рост интереса к политической экономии, возникший в период после финансового кризиса 2008 г., является вполне обоснованным. Подозрение в том, что в основе данного кризиса кроются механизмы, обнаруженные еще К. Марксом (см., в частности, (Маркс, 2011)), вызвало необходимость пересмотреть отношение общества к политической экономии и вновь углубиться в исследование данных механизмов, о чем свидетельствует колоссальный рост популярности «Капитала», ставшего фактически бестселлером в первые годы после данного кризиса. В этом смысле представляется, что *методология политической экономии*, учитывая современные тенденции трансформации общественно-экономических отношений и отклонения тенденции общественного развития от рамок формально сохраняющейся, но приходящей в упадок неолиберальной парадигмы, оказывается весьма востребованной.

В этом смысле методология политической экономии представляется гораздо шире методологии неолиберальной экономической теории, поскольку она касается таких вопросов, как различение индивидуальной и общественной форм производства, соотношение между необходимым и прибавочным продуктом, распределение прибавочной стоимости (в случае ее возникновения), проблемы индивидуализации и социализации экономических явлений, соотношения между рыночными и нерыночными сферами производства и распределения конечного продукта, проблемы признания социальной значимости результата индивидуального труда (Мамедов, 2015). В настоящей работе данные методологические принципы применяются для анализа такого сложного, противоречивого явления, как социальное предпринимательство. Это позволит сформировать вполне объективную

картину, определить истинную природу данного явления и выявить основные принципы формирования государственной политики в области социального предпринимательства для повышения эффективности его развития.

Говоря о природе социального предпринимательства как особого явления, необходимо учитывать, что оно возникло в мире именно в тот период, когда особенно остро стали ощущаться последствия применения неоллиберальной парадигмы как системы, формирующей приоритеты экономической политики, предполагающей существенное сокращение государственного сектора, необходимое якобы ради обеспечения условий экономического роста. Собственно говоря, уже исходя из названия становится понятным, что социальное предпринимательство представляет собой способ удачного соединения некоммерческой деятельности с элементами предпринимательской практики, применяемой для обеспечения большей степени финансовой устойчивости предприятия. В настоящее время в экономической науке при оценке социального предпринимательства как нового актора современной экономики, к сожалению, пока что доминируют представители праволиберального направления, специалисты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (далее – ВШЭ) (см., в частности, (Социальное предпринимательство..., 2011)), стремящиеся выделить именно коммерческую составляющую в системе социального предпринимательства, игнорируя при этом факт того, что оно имеет и ряд особенностей и очень часто не является самоокупаемым и коммерчески рентабельным. В этом смысле представители мейнстрима видят лишь то, что хотят увидеть, но у политэкономии гораздо более широкие возможности для адекватного анализа. Она позволяет рассмотреть данное явление в комплексе и диалектическом взаимодействии таких противоположных элементов, как коммерческая и некоммерческая деятельность, а также в более широком контексте – элементы, образующие сущность капиталистического способа производства,

и понять, соответствует ли оно им и в какой мере или представляет собой зарождение нового, оригинального способа производства. С помощью метода научной абстракции, на котором собственно и основывается политэкономический анализ, будет предпринята попытка обобщить представление о *социальном предпринимательстве* как о *новом типе производственных отношений*, выявить меру его соотношения с капиталистическим укладом, в условиях которого оно зародилось, и определить тенденцию его эволюции как самостоятельного социально-экономического явления.

МНОГООБРАЗИЕ ФОРМ ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Поскольку понятие «*социальное предпринимательство*» в настоящее время пока что является малоизвестным широкой общественности, особенно в России, необходимо представить основные тенденции его развития для того, чтобы сложилась ясная картина этого явления. Согласно определению, представленному в «Википедии», оно представляет собой предпринимательскую деятельность, направленную на смягчение или решение социальных проблем, которая якобы характеризуется такими признаками, как социальное воздействие, финансовая устойчивость и самоокупаемость и предпринимательский подход, предполагающий способность предпринимателя находить возможности, аккумулировать ресурсы и т.д.² В основе данного определения просматривается идеологический подтекст, обусловленный значительным влиянием неоллиберальной школы, создающей определенный имидж вопреки реально

² Социальное предпринимательство. Материал из Википедии. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Социальное_предпринимательство.

существующей картине, которая явно расходится с этим определением, и можно привести доказательства, опровергающие данную характеристику. В частности, далеко не все действующие социальные предприятия могут себя назвать полностью самоокупаемыми и финансово устойчивыми (скорее, они являются финансово уязвимыми, поскольку для поддержания своей жизнедеятельности они постоянно прибегают к различным формам внешней поддержки, в том числе со стороны государства). Так, например, Э.Н. Рудык, говоря о такой наиболее типичной форме социального предприятия, как производственный кооператив, отмечает, что в мире порядка 90% таких кооперативов являются неприбыльными по закону, а 10% производственных кооперативов дано право делать выбор: быть неприбыльными или прибыльными (Рудык, 2011, с. 264).

Во-вторых, предпринимательский подход как таковой не всегда является отличительной особенностью социального предпринимательства. В последнее время в мире наблюдались случаи, когда социальными предпринимателями стали называть себя люди, занимающиеся политической деятельностью, которая способна в долгосрочном плане стимулировать рост предпринимательской активности в беднейших слоях населения и тем самым предоставить им шанс повысить свое благосостояние и улучшить качество жизни. В сущности это является одним из направлений социально-предпринимательского воздействия, которое можно обозначить как интеграцию определенных слоев населения в гражданское общество (*civic engagement*). Подобное же направление присутствует среди ее основных видов деятельности и у некоторых социальных предприятий. Одним из вариантов такой политической деятельности является акция депутата греческого парламента Е. Панаритис, выразившаяся в проведении по ее инициативе реформы прав собственности на недвижимость в Перу в конце 1990-х гг., существенно улучшившей положение трудовых мигрантов в этой стране. В связи с этим

в своих многочисленных интервью она называла себя *социальным предпринимателем*, что представляется вполне обоснованным (см., в частности, (Resta, 2010)).

Известный общественный деятель США К. Альтер для того, чтобы представить широту поля социального предпринимательства, на примере истории развития конкретных компаний приводит обзор ряда разительно отличающихся друг от друга моделей проявления данного явления, возникших в разное время и сыгравших разную роль в его развитии. В данное поле включаются кооперативы, организации гражданского общества, корпорации развития местных сообществ, социальные компании (так называемый *аффирмативный бизнес* – *affirmative business*), микропредприятия, правительственные программы для поддержки частных социальных инициатив, организации типа «Основа пирамиды» (*Base of the Pyramid, BoP*), венчурная филантропия и «филантропренерство» (Alter, 2007).

Несколько расширяет наше представление об этом явлении опыт считающейся типичным образцом социального предприятия египетской компании «Секем», приоритетным направлением деятельности которой являлось производство лекарственных трав с применением новых биотехнологий в сельском хозяйстве, предполагающих отсутствие пестицидов. Однако со временем спектр ее социальной политики расширился благодаря тому, что она активно включилась в процесс благотворительной деятельности, в частности, учредила Египетское общество культурного развития. И через эту некоммерческую организацию компания поддерживала детский сад, Институт дополнительного образования, медицинский центр, многие другие социальные и культурные мероприятия, а также обеспечила процедуру организации университета (Natem, 2008).

Данные примеры вынуждают нас отказать от традиционного определения социального предпринимательства и несколько расширить его границы с тем, чтобы вклю-

чить в него такие явления, как политический процесс и благотворительность. Таким образом, мы можем утверждать, что под социальным предпринимательством следует понимать некую совокупность различных видов социальной политики, направленных на решение конкретных задач, реализующихся как посредством вмешательства в действующую институциональную структуру, так и с помощью традиционной предпринимательской деятельности.

Слово «предприниматель» в обоих случаях имеет особый смысл. Вопрос только в том, на каком уровне имеет место данное явление. В первом случае предпринимаются усилия скорее политического характера, но имеющие вполне реальные, ощутимые социальные последствия. Во втором случае данное понятие имеет традиционный смысл, поскольку речь идет о предпринимателе, который создает новое предприятие и организует весь процесс производства и распределения. Этот процесс тем не менее отличается от применяемого на обычных коммерческих предприятиях. Именно политическая экономия позволяет раскрыть его специфику, поскольку она предполагает дифференциацию различных способов производства, в отличие от замкнутого мейнстрима, концентрирующегося лишь на одном капиталистическом способе производства и признающего его в качестве вершины развития цивилизации.

УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРЕ

Первые признаки социального предпринимательства как заметного массового явления в экономике относятся к 1980–1990 гг., когда некоммерческие организации стали проявлять инициативу в развитии коммерческого сектора в своих структурах, поскольку усиле-

ние конкуренции в обществе потребовало поиска более эффективных способов выживания в условиях ограниченности благотворительных ресурсов. Так называемому третьему сектору в экономике, включающему некоммерческие организации, необходимо было более активно участвовать в решении проблем бедности и безработицы, учитывая постепенное устранение государства от выполнения социальных функций, проявляющееся в устойчивом сокращении социальных программ и бюджетных расходов, уповая на всесильную «невидимую руку» рынка, способную обеспечить наилучшее материальное положение для всего общества. Именно поэтому социальное предпринимательство следует воспринимать как реакцию по сути на безответственное поведение государства как субъекта экономики в условиях усиления глобализации и либерализации и прочих факторов, осложняющих жизнедеятельность в условиях нестационарной системы, а не как «мейнстрим инакомыслящих» или как явление, характерное якобы для стран «побежденного социализма», как это пытаются представить исследовательские коллективы ВШЭ (см., например, (Социальное предпринимательство..., 2011)).

Период возникновения социального предпринимательства в странах Европы и США – период, который получил в англоязычной литературе довольно меткое название «социальный аутсорсинг», который подразумевал передачу государством функций управления учреждениями социальной сферы представителям частного сектора. И, как свидетельствуют предварительные итоговые исследования, данная стратегия привела поистине к разрушительным последствиям для всего социального сектора в целом в результате такой коммерциализации (см., например, (Williams, Richardson, 2012)). Новые владельцы стали обращаться с такими предприятиями, как со своей личной собственностью, не считаясь с важностью социальных функций, выполняемых данными организациями, и не заботясь о повышении их качества работы. Понятие эффективности, которое они приме-

нили в данном случае, – «*эффективный менеджмент*» – проявилось в самом негативном и пошлом смысле этого слова: это была эффективность с точки зрения экономии затрат, по своей жестокости вполне сравнимая с жестокостью нацистов Третьего рейха.

Именно в таком смысле данная оптимизация наблюдается сейчас и в системе российского здравоохранения и образования, и последствия, которые мы наблюдаем в этих сферах, столь же разрушительны, как и в странах Запада. Поистине прав был Г. Гегель, когда утверждал, что история повторяется дважды: один раз в виде трагедии, а другой раз в виде фарса. То, что обернулось трагедией для стран Европы и США, оказалось, конечно же, не менее трагичным явлением и для России. Однако, учитывая упорное продолжение курса либеральных реформ, несмотря на то, что история многократно показывала их катастрофические последствия для экономики, данное явление скорее выглядит как нелепый фарс.

Анализируя последствия социального аутсорсинга в Великобритании, нельзя не отметить один вопиющий случай, который произошел в Рочдейле (Великобритания) после передачи детских домов в частное управление. Новый «эффективный» менеджер мгновенно переселил данные заведения в районы, где цены на недвижимость были минимальными, игнорируя при этом факт того, что данные районы оказались самыми опасными в плане криминальной ситуации. В результате появились многочисленные случаи педофилии, наркомании и прочих пагубных действий в отношении несовершеннолетних (Williams, Richardson, 2012).

Подобная ситуация жесткой экономии издержек бизнесом очень напоминает современные процессы оптимизации системы здравоохранения в России.

Другим результатом социального аутсорсинга явилось резкое снижение оплаты труда медицинского персонала в Великобритании, когда частные компании, захватившие данные предприятия, фактически стали при-

сваивать себе значительную долю финансовых ресурсов, ограничив их до беспрельдно низких ставок. Результатами такой стратегии стали высокая текучесть кадров и снижение качества обслуживания. В этой связи стоит вспомнить один громкий скандал, произошедший с генеральным директором предприятия «А4Е» Эммой Харрисон, которая выплатила себе 8,6 млн ф. ст., тем самым получив колоссальную прибавочную стоимость и сократив до минимума объем выплат работникам предприятия (Guru-Murthy, 2012).

Именно в этой ситуации и возникает такое явление, как социальные предприятия. В определенном смысле их можно воспринимать как инструмент классовой борьбы с гегемонией крупных корпораций, монополизировавших рынок социальных услуг в общем движении к *экономике солидарности*, так как они представляют собой альтернативный подход к решению социальных вопросов, отдавая в системе своих приоритетов «пальму первенства» не экономической, а социальной эффективности. Однако в условиях этой классовой борьбы силы зачастую оказываются неравными. Социальные предприятия, которые стремятся выйти на этот рынок, чтобы конкурировать на равных с крупными корпорациями, не могут себе этого позволить в силу того, что их финансовые возможности, необходимые для участия в тендере по передаче социальных объектов в частное управление, очень ограниченные. Поэтому они вынуждены оставаться в стороне, а если и участвовать в этом процессе, то им приходится довольствоваться скромной ролью субподрядчиков на службе у крупного бизнеса. Тем не менее их альтернативная модель поведения, подчиненная социальным, а не личным интересам, заслуживает специального изучения.

Так, например, социальное предприятие Sandwell (Великобритания) демонстрирует нам пример очень высокой степени демократичности в системе управления, которая выражается в том, что на нем применяется модель «работающего менеджера», при которой исключается возможность злоупотребления

властью и соответственно избыточная эксплуатация, так как все подчинено контролю со стороны персонала, а не совету директоров, состоящему из внешних наблюдателей, как это принято в частных компаниях (SCCT, 2012).

Другой пример коллективизма в системе управления и собственности – это знаменитая сеть кооперативов «Мондрагон», которая считается образцом социального предпринимательства в Испании. Кооперативы традиционно признаются наиболее демократичными предприятиями по форме управления, и здесь данный принцип реализуется посредством руководящих советов первичных кооперативных компаний, члены которых представляют интересы трудовых коллективов. Такой совет нанимает и увольняет директора-распорядителя (эквивалент генерального директора) своего предприятия, утверждает распределение прибыли и принимает путем голосования другие крупные политические решения. В целом же эта система действует таким образом, что решения всем коллективом предприятия принимаются два раза в год, а распределяет прибыль и принимает стратегические решения совет, избираемый на четыре года (Эпштейн, 2015, с. 84). Подобные предприятия также известны коллективной формой собственности, и в этом смысле это подлинно «народные предприятия». Данную форму собственности обеспечивает механизм *паевых взносов*. Так, например, в «Мондрагоне» действует правило, согласно которому каждый его член должен внести паевой взнос в размере 9000 евро. В случае если кооператив получает прибыль, пайщики могут заработать 7,5% в виде дивидендов на паевые взносы. Тем самым повышаются стимулы для привлечения новых пайщиков³. Таким образом, социальное предприятие – предприятие явно не «мейнстримовского» типа, и потому неolibеральный подход, применяемый некоторы-

ми исследователями для его характеристики, здесь абсолютно не уместен.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ НЕОЛИБЕРАЛЬНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Несмотря на то что социальное предпринимательство представляет собой сложное и оригинальное явление, у ряда исследователей возникает соблазн описать его с помощью традиционного неolibерального подхода в результате того, что в последнее время в общественном сознании нарастает влияние пробуржуазной, коммерчески ориентированной идеологии. Объяснение подобного шага вполне очевидно: формирующаяся на наших глазах новая научная и образовательная элита в лице ВШЭ всячески стремится утвердить в общественном сознании ложные стереотипы о различных явлениях, подчинив их рыночной парадигме и коммерческим ценностям. Такими примерами, в частности, могут стать разработанные при ее непосредственном участии рейтинги эффективности культурных учреждений, измеряемой объемами кассовых сборов, или показатели величия произведений мировой литературы, измеряемого числом бестселлеров. В этом смысле данная организация, безусловно, представляет собой аппарат, необходимый для поддержания существующей коммерчески ориентированной идеологии, который активно утверждает нынешняя государственная политика в области науки и образования, и оправдывает проводимый курс реформ. При этом, вторгаясь в научную сферу, подобная идеология часто затуманивает глаза исследователю и не позволяет оценить изучаемое явление должным образом.

К числу явлений, пострадавших от подобного подхода, безусловно, следует отнести

³ Корпорация «Мондрагон». Libre.Life. 2010. URL: <https://libre.life/7521/1211/1/ru>.

и *социальное предпринимательство*. Если рассматривать данное явление в широком контексте, то оно представляет собой своеобразную реакцию беднейших слоев населения на усиление тенденций неолиберализма в мире, и в условиях пассивности государства оно действует по принципу «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». И в этом смысле коммерческая составляющая скорее является вынужденной мерой, а не конечной целью, к которой надо стремиться, и уж, конечно, не главным критерием, отделяющим социальные предприятия от всех прочих организаций гуманитарной направленности, как настойчиво утверждают представители ВШЭ.

В действительности палитра социального предпринимательства гораздо более пестрая и многообразная и отнюдь не ограничивается только лишь предприятиями, максимизирующими прибыль. В частности, Э.Н. Рудык выделяет в своей работе пять типов социальных предприятий. Выше уже отмечался его вывод о наличии лишь 10% производственных кооперативов, имеющих возможность стать прибыльными организациями. Стремление сузить спектр охвата социальных предприятий до 10% означает, по сути, «откровенный обман, фальсификацию, вызванную необходимостью создать иллюзию отсутствия противоречий между господствующей идеологией и новым явлением. Отсюда возникают и такие ультралиберальные выпады исследователей из ВШЭ, согласно которым социальное предпринимательство возникло в странах *побежденного социализма* (Социальное предпринимательство..., 2011, с. 4).

Это явление объясняется низкой восприимчивостью социальных проблем к традиционным мерам воздействия, используемым в государственном секторе в отношении бедности, а также выдвигаются вообще весьма парадоксальный тезис об усилении либеральных социальных теорий на волне критики кейнсианства и государства благосостояния в 1970-е гг. (Там же, с. 18–19), что абсолютно не соответствует действительности, поскольку уси-

ление либерализма в экономической политике отнюдь не сопровождалось усилением соответствующих теорий в обществе. Установка либеральных экономистов на создание определенной картины истории экономического развития свидетельствует лишь о стремлении идеологизировать мировую экономическую историю. Именно такой ее подход создает неверные представления об условиях возникновения социального предпринимательства в мире. Если бы неолиберализм победил безоговорочно, без всяких социальных трений, то и почвы для возникновения социального предпринимательства не возникло бы. Но оно появляется как своеобразная квинтэссенция естественно возникающих протестных умонастроений в обществе – протеста против монополии неолиберальной парадигмы – и имеет идеологические корни, в том числе и в области религии. Социальное предпринимательство является своеобразным ренессансом христианских ценностей, утверждаемых в эпоху очередного доминирования неолиберальных принципов капиталистического способа производства, принципов, разрушающих моральные устои общества, подменяющих цели социальной справедливости целями экономической эффективности.

Таким образом, данный подход к анализу социального предпринимательства трудно назвать адекватным, учитывая стремление авторов подвести данное явление под критерии неолиберальной парадигмы. В результате мы имеем дело с достаточно большим числом искажений, еще встречающихся на этапе определения. Впоследствии они повлияют на весь ход рассуждений, превращая труд исследователя в фальсификацию из желания увидеть то, что хочется, а не то, что есть на самом деле. Для тщательного и всестороннего исследования данного явления необходим поиск более масштабных теоретико-методологических основ, не допускающих подобного редуционизма, учитывающий специфику различных способов производства. В этом смысле политическая экономия вполне может представлять собой пример подобного подхода.

РАЗВЕНЧАНИЕ МИФА ОБ УСТОЙЧИВОЙ САМООКУПАЕМОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В качестве одной из ключевых особенностей социальных предприятий, которая отличает данные образования от некоммерческих организаций (НКО), исследовательская группа ВШЭ выделяет такую черту, как достижение устойчивой самоокупаемости. Для опровержения данного тезиса достаточно привести лишь несколько примеров. Так, например, известное в Мозамбике социальное предприятие АРОРО, специализирующееся на разминировании территорий, находящихся в районах боевых действий, которых в этом регионе много, учитывая постоянную эскалацию военных конфликтов на территории Африки и Ближнего Востока, имела следующую структуру финансовых источников в 2008 г., %: доля правительственных грантов в общем объеме источников – 53; приток средств от частных фондов – 31; корпоративные пожертвования – 5; средств от технических и исследовательских институтов – 6; фандрайзинг самой компании – 5 (Сох, 2010).

В дальнейшем такая тенденция сохранялась долгое время, судя по отчетам компании, и объем получаемой прибыли был недостаточным для компенсации этих издержек. Для усиления нашего аргумента приведем в пример социальное предприятие Benetech (США). Данная компания, которая первоначально называлась Arkenstone, специализировалась на производстве машины для чтения с голосовым устройством для людей с ослабленным зрением. Социальная направленность проявилась также в снижении цены данного товара до 2,5 тыс. долл., т.е. вчетверо дешевле аналогичного товара, производимого компанией Xerox. Впоследствии данной компании удалось продать право на производство этой продукции коммерческому дистрибьютору и сосредоточиться на других проектах, но даже в этих условиях финансового благополучия ее трудно

назвать устойчиво самоокупаемой, поскольку по данным 2008 г. в структуре ее источников финансирования доля грантов и пожертвований составила 32%, доля услуг и ресурсов на безвозмездной основе – 1%, а все остальное (67%) – заработанный доход (Benetech Annual Report, 2009). Даже если такая успешная компания, как Benetech, которую можно считать образцом успешного социального предпринимательства, на одну треть зависит от внешнего финансирования, не является ли это основанием для декларации принципа устойчивой самоокупаемости в качестве основополагающего критерия? По-видимому, стремление утвердить идеологию *рыночного фундаментализма* заставляет ее апологетов закрывать глаза на многое, в том числе и на такие очевидные факты. В итоге мы наблюдаем мифотворчество, необходимое для манипулирования общественным сознанием.

Кстати, здесь следует отметить и еще одну особенность социальных предприятий, свидетельствующую в пользу того, почему мы не можем утверждать, что это рыночное явление. Отличительной чертой социального предприятия является неподчинение принципу рыночного равновесия, т.е. модели установления рыночной цены в точке пересечения кривых спроса и предложения совершенно не соответствует той системе ценообразования, которую применяют типичные социальные предприятия. Скорее наоборот, мы имеем дело с сознательным понижением цены конечного продукта до определенного фиксированного уровня, гарантирующего компании лишь минимальную прибыль. Ограничение доли прибыли в системе ценообразования – важная особенность социальных предприятий ради выполнения их социальной миссии, которая в данном случае является приоритетом. Ведь даже тот факт, что компания Benetech неоднократно могла повысить цену до равновесной, поскольку не имела других конкурентов, кроме Xerox, свидетельствует о том, что подобная коммерчески ориентированная философия поведения совершенно не свойственна социальному предпринимательству.

И в данном случае цена, которая оказывается существенно ниже равновесной цены на рынке, определяется совершенно иными, нерыночными критериями. И в этом сознательном ограничении, выражающемся в политике занижения цены, также кроется причина недостатка ресурсов для того, чтобы подобное предприятие могло стать самоокупаемым.

СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА В ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Известно, что если применять политэкономический подход, то понятие «эффективность» следует определять в зависимости от конкретного способа производства, в котором она измеряется. Так, например, в условиях капиталистического способа производства эффективность оценивается с точки зрения создания прибавочной стоимости, а не просто создания товаров и услуг (Афанасьев, 1980). Первое впечатление, которое складывается даже при поверхностном изучении социального предпринимательства, состоит в том, что в его основе – совсем не капиталистический способ производства, так как эффективность здесь определяется несколько иначе: во главу угла ставятся критерии общественного развития, а не создание прибавочной стоимости. В этом смысле, если использовать периодизацию современной истории экономических отношений, предложенную известным марксистом Д. Лайбманом, то получается, что социальное предпринимательство следует относить к стадии, которую он назвал «социализм-предтеча», которая, в частности, характеризуется следующей особенностью: возможности и сознание народных масс исторически ограничены, поскольку они проникнуты собственническо-индивидуалистической идеологией и практиками общества, из которого они вышли, что смягчается опытом кооперации в процессе производства, коллективной борьбы

и солидарности – пока частично, не полностью (Лайбман, 2013). Все эти признаки можно вполне обнаружить у многих социальных предприятий. Кроме того, они привносят в хозяйственную практику также элементы новой системы оценки эффективности предприятий.

Известно, что эффективность социальных предприятий измеряется с точки зрения создания не экономической, а социальной ценности (social value). В этом смысле данная система является предтечей такого механизма, как *многоуровневая демократическая итеративная координация* (Multilevel Democratic Iterative Coordination, MDIC), составляющего основу ядра зрелого социалистического общества, согласно концепции Лайбмана. В соответствии с его теорией, оно является этапом, следующим за периодом социализма-предтечи (Там же, 2013). Помимо других важнейших элементов координации социально-экономических процессов данная система включает, в частности, и критерии, характеризующие решение предприятиями ряда социальных задач: развитие самих работников, преодоление унаследованных от прошлого проявлений расслоения и угнетения по гендерному или расовому признаку. Достижение намеченных целей, касающихся воздействия на окружающую среду, развитие отношений с местным сообществом, другими предприятиями и т.д. Перечень задач как раз и является областью воздействия социального предпринимательства и соответственно объектом оценки, судя по последним публикациям в данной сфере (см., в частности, (Young, 2006)). В этом смысле социальное предпринимательство, относясь к периоду социализма-предтечи, несет на себе также и признаки генезиса следующего этапа – *зрелого социализма*, и поэтому безусловно, вносит вклад в его формирование.

Таким образом, скорее всего можно определить способ производства, который представляет социальное предпринимательство, как переходный от капиталистического уклада к новой форме экономических отношений, в которых уже доминируют ценности солидарности и общества всеобщего благосо-

стояния, а не индивидуалистические и частно-собственнические интересы. Называть ли этот этап зрелым социализмом или как-то иначе, покажет время. Сегодня можно утверждать лишь одно: современное состояние капиталистических отношений достигло такой стадии, когда для сохранения данной парадигмы и устранения всех ее противоречий государству приходится привносить в нее массу несвойственных ей элементов – элементов планирования, развития социального сектора и снижения значительного уровня социального напряжения, обусловленного ростом социального неравенства. Однако со временем все количественные изменения этих элементов могут перерасти в качественные. И эпохе прежних производственных отношений наступит конец.

Список литературы

- Афанасьев В.С. Великое открытие Карла Маркса. Методологическая роль учения о двойственном характере труда. М.: Мысль, 1980.
- Лайбман Д. Зрелый социализм: структура, предпосылки, переходные периоды // Альтернативы. 2013. № 1. URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2013/19022-zrelyy-socializm-struktura-predposylki-perehodnye-periody.html>.
- Мамедов О.Ю. Методология современного политико-экономического анализа (азы экономико-теоретического анализа) // Вопросы политической экономии. 2015. № 2. С. 10–13.
- Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»): в 2 ч. 2-е изд. М.: ЛИБРОКОМ, 2011.
- Рудык Э.Н. Социальное государство и социальное предприятие // Человек и экономика: справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитала / под общ. ред. А.В. Бузгалина, М.И. Воейкова. М.: Экономика, 2011.
- Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Московская. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

- Эпштейн Д.Б. Модели социализма, общественная собственность и производственная демократия // Альтернативы. 2015. № 1 (86). С. 75–96.
- Alter S.K. Social enterprise typology. Wilmington: Virtue Ventures LLC, 2007.
- Benetech Annual Report (2009). URL: <http://www.slideshare.net/gcapiel/benetech-annual-report-2009-3702524>.
- Cox C. APOPO Annual Report 2010. URL: http://www.apopo.org/documents/en/Apopo_annual_report_2010_lowres.pdf.
- Crugman P. The return of depression economics and the crisis of 2008. N.Y.: W.W. Norton & Company Inc., 2009.
- Guru-Murthy K. £46m payout for A4E – despite missing Work Programme targets. 2012. 24 October. URL: <http://www.channel4.com/news/46m-payout-for-a4e-despite-missing-work-programme-targets>.
- Hatem T. Sekem: A holistic Egyptian Initiative. Case study. Development Works for Business. 2008. URL: http://www.growinginclusivemarkets.org/media/cases/Egypt_SEKEM_2008.pdf.
- Mendell M., Nogales R. Solidarity finance: An evolving landscape // Universitas Forum. 2012. Vol. 3. № 2. P. 1–12. URL: <https://www.ssc.wisc.edu/~wright/929-utopias-2013/Real%20Utopia%20Readings/Solidarity%20finance.pdf>.
- Resta O.B. A conversation with Elena Panaritis // Rivista online. The magazine of the Bologna Center. 2010. Winter/Spring. URL: <http://www.jhubc.it/rivista/spring2010/article6.cfm>.
- Sandwell Community Caring Trust. (SCCT) // Social Business International. 2012. URL: http://social-businessint.com/wp-content/uploads/Sandwell_Community.pdf.
- Williams Z., Richardson C. The shadow state. A report about outsourcing of public services. 2012. URL: http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2012/12/the_shadow_state_3_dec1.pdf.
- Young R. For what it is worth: Social value and the future of social entrepreneurship // Social entrepreneurship: New models of sustainable social change. Oxford: Oxford University Press (UK), 2006. P. 56–73.

Рукопись поступила в редакцию 10.05.2017 г.

THE POLITICAL ECONOMY ANALYSIS OF THE CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

R.N. Pavlov

Pavlov Ruslan N. – Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, pavlovru@mail.ru

The paper considers some peculiarities of genesis of social entrepreneurship as a new form of organizing entrepreneurial activity aimed not at maximizing the owners' profits, but at realizing social tasks to which the activity of such enterprises is related. It is shown that being under the dominance of neoliberal approach and its influence on the economic theory it's impossible to create an adequate theory explaining the significance of social entrepreneurship within a context of changing the paradigms of economic relations, as imposing the false patterns followed by the falsification of historical facts – that is a result of the influence of that ideology. At the same time, political economy, and, in particular, its Marxist stream, provides a much wider range of opportunities for its adequate assessment. An attempt of applying such an approach to the analysis of this phenomenon is presented in the article. A new perspective, within which social entrepreneurship is considered as a phenomenon which can't be incorporated into the traditionally deemed capitalistic way of production, according to the Marxist' political economy views, is provided. The main milestones of development of social entrepreneurship, in terms of evolution of property relations, ways of production and models of management at the level of enterprises are considered within the concept of post-capitalist stages of social development of D. Laibman. It is shown that social entrepreneurship contains the features of generation of a new social structure, which doesn't correspond with the traditional values of capitalist relations, because it is based at a high extent on the principles of the solidarity economy, which enters into a conflict with a model of the competition economy, in terms of which it emerges.

Keywords: social entrepreneurship, political economy, mainstream, production relations.

JEL: A13.

References

- Afanasyev V.S. (1980). Velikoye otkrytiye Karla Marxa. Metodologicheskaya rol' ucheniya o dvoystvennom kharaktere truda [The great development of Karl Marx. The methodological role of the doctrine about the dual nature of labor]. Moscow, Mysl (in Russian).
- Alter S.K. (2007). Social enterprise typology. Wilmington, Virtue Ventures LLC.
- Benetech Annual Report (2009). URL: <http://www.slideshare.net/gcapiel/benetech-annual-report-2009-3702524>.
- Cox C. (2010). APOPO Annual Report 2010. URL: http://www.apopo.org/documents/en/Apopo_annual_report_2010_lowres.pdf.
- Crugman P. (2009). The return of depression economics and the crisis of 2008. N.Y., W.W. Norton & Company Inc.
- Epstein D.B. (2015). Models of socialism, public property and production democracy. *Alternatives*, no. 1 (86), pp. 75–96 (in Russian).
- Guru-Murthy K. (2012). £46m payout for A4E – despite missing Work Programme targets. 24 October. URL: <http://www.channel4.com/news/46m-payout-for-a4e-despite-missing-work-programme-targets>.
- Hatem T. (2008). Sekem: A holistic Egyptian Initiative. Case study, Development Works for Business. URL: http://www.growinginclusivemarkets.org/media/cases/Egypt_SEKEM_2008.pdf.
- Laibman D. (2013). The mature socialism: structure, premises, transition periods. *Alternatives*, no. 1. URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativa1-2013/19022-zrelyy-socializm-struktura-predposylki-perehodnye-periody.html> (in Russian).
- Mamedov O.Yu. (2015). The methodology of modern political and economical analysis. *Voprosy politicheskoy ekonomii [Issues of political economy]*, no. 2, pp. 10–13 (in Russian).
- Marx K. (2011). Economic manuscripts 1857–1861 (The initial version of “The Capital”). In 2 parts. 2nd ed. Moscow, LIBROKOM (in Russian).
- Mendell M., Nogales R. (2012). Solidarity finance: An evolving landscape. *Universitas Forum*, vol. 3, no. 2, June, pp. 1–12. URL: <https://www.ssc>.

- wisc.edu/~wright/929-utopias-2013/Real%20Utopia%20Readings/Solidarity%20finance.pdf.
- Resta O.B. (2010). A conversation with Elena Panaritis. *Rivista online. The magazine of the Bologna Center*, Winter/Spring. URL: <http://www.jhubc.it/rivista/spring2010/article6.cfm>.
- Rudyk E.N. (2011). Social state and social enterprise. *Chelovek i ekonomika: spravedlivost' i bazisnaya demokratiya protiv gegemonii rynka i kapitala* [A man and the economy: justice and basic democracy against the hegemony of market and capital]. Ed. by A.V. Buzgalin, M.I. Voyeykov. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Sandwell Community Caring Trust (SCCT) / Social Business International. 2012. URL: http://social-businessint.com/wp-content/uploads/Sandwell_Community.pdf
- Sotsialnoye predprinimatelstvo v Rossii i v mire (2011): praktika i issledovaniya [Social entrepreneurship in Russia and in the world: practice and studies]. Ed. by A.A. Moskovskaya. Moscow, Higher School of Economics (in Russian).
- Williams Z., Richardson C. (2012). The shadow state. A report about outsourcing of public services. URL: http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2012/12/the_shadow_state_3_dec1.pdf.
- Young R. (2006). For what it is worth: Social value and the future of social entrepreneurship // *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford (UK), Oxford University Press, pp. 56–73.

Manuscript received 10.05.2017

СТРАТЕГИИ И ФАКТОРЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИИ ФОНДООБРАЗУЮЩЕГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Н.З. Атаров

Статья посвящена вопросам импортозамещения на рынке продукции фондообразующего машиностроения России. Вопросы выбора стратегии импортозамещения на современном этапе структурной перестройки российской экономики приобрели повышенную актуальность. Особенно они важны в обрабатывающей промышленности и машиностроении для повышения уровня обороноспособности, а также продовольственной, технической и технологической независимости страны. Это обусловлено необходимостью совершенствования интеграционных связей нашей экономики с ведущими странами мирового хозяйства. В условиях усиления экономических санкций против России приоритетной задачей является кардинальное изменение структуры экспорта и импорта за счет снижения доли продукции сырьевых отраслей в экспорте и продукции машиностроения инвестиционного назначения в структуре импорта страны. В работе уделено внимание стратегиям наращивания конкурентоспособных мощностей фондообразующего машиностроения, выбора и реализации инновационной и инвестиционной политики. Одна из стратегий наращивания объемов производства продукции фондообразующего машиностроения ориентирована на использование потенциала прироста коэффициента использования действующих его предприятий. В то же время магистральным направлением в решении данной проблемы рассматривается приоритетное развитие фондообразующего ядра промышленного производства во взаимосвязи с программой конверсии

© Атаров Н.З., 2017 г.

Атаров Николай Захарович – д.э.н., профессор, ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет», Королев, Московская обл., atarovnz@yandex.ru

и диверсификации производства оборонно-промышленного комплекса. Для осуществления этой стратегии требуется реализация ряда организационных и экономических мер и механизмов. Основные из них автором предложены. Значительные возможности для повышения фондообразующего потенциала России имеются также в рамках Евразийского союза с ориентацией на стратегию расширения интеграционного пространства стран союза при ведущей роли России в высокотехнологичном развитии. В работе обобщены основные направления решения стратегической проблемы повышения воспроизводственного технологического потенциала России по линии импортозамещения на рынке продукции фондообразующего машиностроения.

Ключевые слова: стратегия, импортозамещение, продукция фондообразующего машиностроения, конкурентоспособные мощности, коэффициент использования мощностей, спрос платежеспособный и воспроизводственный.
JEL: L10, L52, O10.

Анализ структурной перестройки экономики России после распада Советского Союза и государственной суверенизации показывает, что процесс реформирования отечественной промышленности, ее интеграции в мировую экономику осуществляется преимущественно на примере продукции отраслей сырьевого сектора.

Результатами сохранения этих неблагоприятных тенденций в 1991–2015 гг. явились значительная деформация отраслевой структуры промышленного производства и экспорта страны в пользу отраслей сырьевого сектора, утрата значительного научного, технического и производственного потенциала отечественного машиностроения. Соответственно повысилась техническая и технологическая зависимость большинства секторов экономики страны от импорта машин, оборудования и транспортных средств (табл. 1).

Анализ представленных данных показывает, что удельный вес добычи полезных ископаемых в общем объеме продукции промышленного производства значительно повысился: с 18,8 (в 1991 г.) до 23,1% (в

2016 г.). В то же время удельный вес машиностроительного производства, обеспечивающего воспроизводство технологической базы секторов экономики, уменьшился с 16,4 (в 1991 г.) до 13,1% (в 2016 г.).

Это обусловило кардинальное изменение структуры российского экспорта и импорта. Доля минеральных продуктов в общем объеме экспорта страны увеличилась с 42,5 (в 1995 г.) до 59,4% (в 2016 г.), а доля продукции машиностроения, наоборот, уменьшалась с 10,2 до 7,8% соответственно. Зависимость российской экономики от импорта машин, оборудования и транспортных средств за анализируемый период возросла примерно в 1,4 раза. Их доля в структуре импорта страны повысилась с 36,6 (в 1995 г.) до 47,1% (в 2016 г.). Удельный вес инвестиционных товаров составил 19,5 (в 2010 г.) и 23,2% (в 2015 г.), а высокотехнологичной продукции – 58% (в 2016 г.) (Социально-экономическое положение России, 2016, с. 129). Эти данные подтверждают значительную потерю фондообразующего потенциала, критическую техническую и технологическую зависимость России от импорта.

Данная проблема явилась следствием снижения инвестиционной и инновационной деятельности в отраслях фондообразующего машиностроения (табл. 2).

Анализ динамики структуры инвестиций в основной капитал экономики страны в 2000–2015 гг. показывает, что на долю фондообразующих производств машиностроения приходилось менее 3% общего их объема. Низкая инвестиционная активность в развитии производственного потенциала отечественного машиностроения определялась в основном замедлением воспроизводственных процессов в обновлении технологической базы экономики страны. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в структуре инвестиций в основной капитал по видам основных фондов сохранялся на уровне 35–40% – примерно в 1,5 раза ниже, чем в промышленно развитых странах (Атаров, 2016а).

Во-первых, существенно сузился отечественный рынок продукции фондообразую-

Таблица 1

Динамика отраслевой структуры производства промышленной продукции РФ,
ее экспорта и импорта в 1991–2016 гг., %

Показатель	Год						
	1991	2000	2005	2010	2014	2015	2016
Промышленность – всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
добыча полезных ископаемых	18,8	24,1	22,5	23,6	23,0	23,8	23,1
из них добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	14,8	20,6	19,7	20,0	20,5	21,1	22,0
обрабатывающие производства промышленности	70,6	61,9	65,1	63,1	66,0	66,2	66,8
из них машиностроительные производства	16,4	12,6	12,9	13,3	13,9	12,8	13,1
Доля экспорта минеральных продуктов в экспорте РФ	42,5*	53,8	64,8	68,5	70,5	63,8	59,4
Доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств в экспорте РФ	10,2*	8,8	5,6	5,4	5,3	7,4	7,9
Доля импорта машин, оборудования и транспортных средств в импорте РФ	33,6*	31,4	44,0	44,4	47,6	44,8	47,1

* Данные за 1995 г.

Источники: Рассчитано и составлено по данным Росстата за соответствующие годы (Промышленность России, 2014, с. 18; Промышленное производство в России, 2016, с. 24–34; Социально-экономическое положение России, 2016, с. 17–24, 66; Россия в цифрах, 2016, с. 237).

Таблица 2

Динамика структуры инвестиций в основной капитал и затрат на технологические инновации в 2000–2015 гг., %

Показатель	Год			
	2000	2005	2010	2015
Инвестиции по видам экономической деятельности – всего,	100	100	100	100
В том числе:				
добыча полезных ископаемых	18,1	13,9	13,8	18,5
из них добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	16,7	12,4	12,7	16,9
обрабатывающие производства промышленности	16,3	16,4	13,2	15,7
из них производство машин, оборудования и транспортных средств	2,8	2,3	2,2	3,0
Инвестиции по видам основных фондов – всего	100	100	100	100
В том числе в машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,9	34,7**
Затраты на технологические инновации организаций по видам экономической деятельности – всего	100	100	100	100
В том числе обрабатывающие производства	89,4*	87,1	74,5	74,2**
из них производство машин, оборудования, транспортных средств	30,9*	27,4	18,9	20,2**

* Данные за 2003 г.

** Данные за 2014 г.

Источники: Рассчитано и составлено по данным Росстата за соответствующие годы.

щего машиностроения. Во-вторых, как отмечалось выше, повышение доли импорта машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта РФ явилось определяющим фактором снижения инвестиционной и инновационной активности в отечественном машиностроении. Доля затрат на технологические инновации в производстве машин, оборудования и транспортных средств уменьшилась с 30,9 (в 2003 г.) до 20,2% (в 2014 г.) (см. табл. 2).

В выборе стратегии решения проблемы повышения воспроизводственного технологического потенциала России путем приоритетного развития фондообразующего машиностроения, в том числе по линии импортозамещения, важно ориентироваться на мировые тенденции перехода к новому технологическому укладу. В этой связи особого внимания заслуживают стратегии наращивания конкурентоспособных мощностей промышленного производства и его ядра – фондообразующего машиностроения.

По оценкам специалистов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), в отраслях обрабатывающей промышленности имеются значительные резервы незагруженных мощностей, которые, по их мнению, могут быть задействованы с минимальными инвестициями (Потенциал конкурентного выпуска, 2017). При этом потенциал прироста коэффициента использования мощностей (КИМ) основных производств фондообразующего машиностроения оценивается на уровне 25–30%, что в 2–3 раза превышает значения этого показателя большинства отраслей обрабатывающей промышленности.

Основанием для данного вывода явились оценки достигнутого уровня КИМ в 2015 г. и оптимального. Так, в машиностроении величина достигнутого КИМ составляет 25–40% против 60–80% в большинстве производств обрабатывающей промышленности, а оптимального – на уровне 65–70% для производств машин и оборудования и 75–80% для производства транспортных средств.

В то же время сравнительный отраслевой анализ динамики индекса прироста фи-

зического объема производственных мощностей в 2015 г. (в сравнении с 2000 г., принятым за 100) показывает, что его величина для производств машин и оборудования, основного фондообразующего машиностроения была в 3–4 раза ниже индекса прироста в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности. Столь низкий уровень прироста мощностей в машиностроении обосновывается данными статистики, приведенными выше (см. табл. 2). Как отмечалось, в структуре инвестиций в основной капитал экономики страны в 2010–2015 гг. на долю производства машин и оборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования приходилось 2,2–3,0% их общего объема (Россия в цифрах, 2016). Следствиями этого явились:

во-первых, устойчивое снижение российского инвестиционного рынка машин, оборудования и транспортных средств в 2005–2015 гг. Доля этих видов фондообразующего машиностроения в общем объеме инвестиций в основной капитал уменьшилась с 41,1 (в 2005 г.) до 37,9% (в 2010 г.) и до 34,7% (в 2015 г.) (Россия в цифрах, 2016);

во-вторых, незначительное или полное отсутствие в этот период ввода в действие производственных мощностей по выпуску основных видов техники для сельского хозяйства, железнодорожного транспорта, строительства, лесозаготовки и обработки древесины и ряда других (Россия в цифрах, 2016; Промышленное производство в России, 2016);

в-третьих, снижение доли экспорта машин, оборудования и транспортных средств в экспорте РФ до 5,5–5,0% (в 2010–2014 гг.) против 10,2–8,8% (в 1991–2000 гг.) и соответственно увеличение доли импорта этой продукции с 31,4 (в 2000 г.) до 47,1% (в 2016 г.) (Россия в цифрах, 2016; Социально-экономическое положение России, 2016, XII).

В этой связи с учетом углубления кризиса и международных санкций против России стратегия импортозамещения на отечественном рынке продукции фондообразующего машиностроения требует наращивания конку-

рентоспособных его мощностей. Однако базой ее реализации не может быть только использование практически без инвестиций имеющихся (по оценкам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП)) резервов незагруженных производственных мощностей в машиностроении, даже при активизации спроса. Хотя фактор платежеспособного спроса является основополагающим. В то же время для стратегии технического и технологического перевооружения, модернизации действующих производств, наращивания конкурентоспособных новых его мощностей важно учитывать также полный воспроизводственный спрос на машины и оборудование. Он ориентирован на определение сверхнормативной потребности в продукции машиностроения, необходимой для ликвидации диспропорций в структуре действующих основных производственных фондов, сложившихся в результате их повышенного износа и сверхнормативных сроков эксплуатации машин и оборудования, а также для проведения целевой ускоренной амортизации части оборудования с позиции инновационного развития (Атаров, 2016б, с. 23–25).

На современном этапе развития российской экономики в решении данной проблемы одним из магистральных направлений следует рассматривать приоритетное развитие фондообразующего ядра промышленного производства в тесной взаимосвязи и взаимной обусловленности с программой конверсии и диверсификации производства оборонно-промышленного комплекса (ОПК). За последнее время научно-технический и технологический потенциал ОПК значительно вырос. Этому способствовала принятая правительством РФ Программа развития вооружений на период 2011–2020 гг., в рамках которой на техническое перевооружение ОПК было направлено около 3 трлн р. Модернизация производства ОПК способствовала развитию смежных отраслей промышленности и прежде всего станкостроения и электроники. Согласно Программе перед ОПК была поставлена задача на базе создаваемых новых мощностей по изго-

товлению вооружений значительно диверсифицировать производства и расширить возможности их гражданского применения.

Учитывая, что по имеющимся оценкам пик загрузки ОПК в рамках государственного оборонного заказа достигнет в 2017 г., Президент России В.В. Путин поставил следующие задачи:

- эффективно решить проблему использования оборонными предприятиями накопленного потенциала по линии конверсии и диверсификации производства для выпуска конкурентной высокотехнологичной продукции гражданского назначения;

- увеличить долю продукции гражданского назначения до 50% к 2025 г., а за этот период увеличить ее объем примерно в 6 раз (Механик, Хазбиев, 2017).

Отечественный и мировой опыт показывает, что решение этой стратегической задачи системного взаимодействия ОПК с гражданской промышленностью в области наращивания новых мощностей ОПК, увеличения доли и объемов производства высокотехнологичной гражданской продукции, передачи результатов научно-технологических разработок в гражданское производство требует реализации ряда организационных и экономических мер и механизмов. Это прежде всего:

- создание при Правительстве РФ и его профильных министерствах специализированных органов управления и финансирования конверсионных программ военного производства и соответствующих проектов развития смежных отраслей гражданской промышленности;

- выделение в организационно-управленческих структурах ОПК специальных подразделений, обеспечивающих передачу научно-технических и технологических результатов в гражданские производства;

- создание целевых фондов финансовой поддержки приоритетных проектов повышения воспроизводственного технологического потенциала в рамках данной программы.

В практическом плане для решения указанной проблемы основными организационными механизмами могут быть:

- создание Совета по исследованию проблем конверсии производства ОПК для выработки предложений по приоритетным направлениям их решения;

- разработка специальных программ и проектов по приоритетным направлениям решения проблемы. А это прежде всего наращивание конверсионных мощностей военного производства с максимальным использованием освоенных технологий, расширение кооперации ОПК с производствами гражданской промышленности по поставкам требуемых средств производства, конструкционных материалов и комплектующих. При этом важна внутрисистемная координация агентов управления проектами (Клейнер, 2017).

Реализацию стратегий наращивания новых мощностей предприятий ОПК для производства военной техники с учетом конверсии накопленного научно-технического и технологического потенциала для производства продукции гражданского назначения необходимо ориентировать на более эффективные формы конверсии.

Мировая теория и практика решения этой задачи позволяет выделить следующие основные формы такой конверсии:

- *полноценная (жесткая) конверсия*, при которой базовая технология, обеспечивающая выпуск военной продукции, изначально имеет двойное назначение и может являться базовой для производства гражданской продукции;

- *мягкая конверсия и диверсификация* изначально закладываются при создании крупных корпораций с ориентацией на совместное производство военной и гражданской продукции определенной специализации на основе близких базовых технологий. Диверсификация производства предполагает высокий уровень концентрации профильного производства в рамках ведущих компаний и примерно равные пропорции выпуска военной и гражданской продукции. В отдельные периоды своего функционирования корпорации могут увеличивать или уменьшать объемы производства военной или гражданской продукции в зависимости от динамики ее спроса;

- *псевдоконверсия*, обеспечивающая выпуск продукции гражданского назначения практически без использования базовых технологий основного производства ОПК. Эффективность такой конверсии очень низкая. Данная форма конверсии была характерна преимущественно в 1990-е и 2000-е гг. переходного периода реформирования российской экономики и в современных условиях не имеет перспектив.

В качестве основных форм конверсии и диверсификации производства ОПК в рамках стратегии инновационного повышения воспроизводственного технологического потенциала России следует принять жесткую и мягкую конверсии. Успех и эффективность их осуществления в условиях дефицитности бюджета и повышенных рисков в значительной степени зависят от механизмов финансирования гражданской части программы.

В этой связи стратегию мобилизации финансовых ресурсов целесообразно ориентировать на увеличение объемов финансирования фонда промышленного развития по линии государственного бюджета, а также на базе широкого использования доступных кредитных источников финансирования. В реализации данной стратегии важное место должно принадлежать эффективному включению механизма управления денежными ресурсами путем частно-государственного партнерства при доступных процентных ставках и эмиссии долгосрочных кредитных ресурсов.

Значительные возможности для повышения воспроизводственного фондообразующего потенциала России имеются также в рамках Евразийского союза с ориентацией на стратегию расширения интеграционного пространства за счет рационального разделения труда между странами ЕАЭС при ведущей роли России в высокотехнологичном развитии. При этом важны механизмы формирования специализированных денежных фондов для стимулирования воспроизводства технической и технологической базы экономик стран союза и расширения рынка высокотехнологичной продукции ЕАЭС.

Таким образом, повышение воспроизводственного технологического потенциала России по линии импортозамещения на рынке продукции фондообразующего машиностроения – многоаспектная стратегическая проблема. Ее решение определяет:

во-первых, необходимость учета мировых тенденций перехода к новому технологическому укладу;

во-вторых, активизацию инвестиционной и инновационной политики с расширением программно-проектного управления структурной перестройкой промышленного производства и приоритетного развития фондообразующего машиностроения в тесной взаимосвязи с Программой конверсии и диверсификации производства ОПК;

в-третьих, стратегию мобилизации финансовых ресурсов путем увеличения фондов финансовой поддержки проектов импортозамещения и наращивания экспортного потенциала высокотехнологичной несырьевой продукции;

в-четвертых, эффективное включение механизмов управления денежными ресурсами по линии повышения доступности кредитного финансирования и расширения частно-государственного партнерства;

в-пятых, реализацию стратегии эффективного использования расширения интеграционных связей России по данной проблеме в рамках Евразийского союза при ведущей роли нашей страны в высокотехнологичном развитии.

дообразующего машиностроения России // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2016 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Секция 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 23–25.

Клейнер Г.Б. Системные механизмы экономической координации (на пути к общей теории к экономической координации) // Стратегическое планирование и развитие предприятий: Плennарные доклады и выступления на круглом столе: материалы Семнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2016 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2017. С. 11–19.

Механик А., Хазбиев А. Кроме «Калашникова» // Эксперт. 2017. № 9 (1019). С. 13–19.

Потенциал конкурентного выпуска: редакционная статья // Эксперт. 2017. № 7 (1017). С. 30–35.

Промышленность России: стат. сб. М.: Росстат, 2014.

Промышленное производство в России: стат. сб. М.: Росстат, 2016.

Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2014.

Россия в цифрах. 2016: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2016.

Российский статистический ежегодник: стат. сб. М.: Росстат, 2010.

Социально-экономическое положение России (XII): стат. сб. М.: Росстат, 2016.

Финансы России. 2014: стат. сб. М.: Росстат, 2014.

Финансы России. 2016: стат. сб. М.: Росстат, 2016.

Рукопись поступила в редакцию 24.04.2017 г.

Список литературы

Атаров Н.З. Импортозамещение на рынке продукции фондообразующего машиностроения России // Развитие методологического инструментария внутреннего контроля в различных отраслях национальной экономики России. М.: Дашков и К°, 2016а. С. 229–240.

Атаров Н.З. Стратегическое прогнозирование импортозамещения на рынке продукции фон-

STRATEGIES AND FACTORS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE MARKET OF FUND-CREATING ENGINEERING INDUSTRY PRODUCTS IN RUSSIA

N.Z. Atarov

Atarov Nikolay Z. – State Budget Educational Institution Higher education of the Moscow region “Technological University”, Korolev, Russia, atarovnz@yandex.ru

The article is devoted to the questions of import substitution in the market of fund-creating engineering industry products in Russia. The choice of import substitution strategy at the current stage of the structural reorganization of the Russian economy has acquired increased relevance. They are especially important in manufacturing and machine building with the aim of increasing the level of military capacity, as well as food, technical and technological independence of the country. This is due to the need to improve the integration links of our economy with the leading countries of the world economy. In the context of increasing economic sanctions against Russia, the priority task is to radically change the structure of exports and imports by reducing the share of output of raw materials industries in exports and engineering products for investment purposes in the structure of the country's imports. In the article the attention is paid to the strategies of increasing the competitive capacities of the fund-creating engineering industry, the selection and implementation of innovative and investment policies. One of the strategies for increasing the volume of production of the fund-creating engineering industry is aimed at using the potential for growth in the utilization rate of its operating enterprises. At the same time, the priority direction in solving this problem is the priority development of industrial production core in conjunction with the program of conversion and diversification of military industrial complex production. Implementation of this strategy requires a number of organizational and economic measures and mechanisms. The main ones are proposed by the author. Significant opportunities for enhancing Russia's fund-creating potential are also available within the framework of the Eurasian Union, with an orientation toward a strategy of expanding the integration space of the countries of the Union with Russia's leading role in high-tech development. The main directions of solving the strategic problem of increasing the reproductive technological potential of Russia through import substitution in the market of fund-creating engineering industry products are summarized in the article.

Keywords: strategy, import substitution, production of fund-creating engineering industry, competitive capacity, capacity utilization factor, solvent and reproductive demand.

JEL: L10, L52, O10.

References

- Atarov N.Z. (2016a). Import substitution in the market of products of the fund-creating engineering industry of Russia. Development of methodological tools of internal control in various sectors of the national economy of Russia. Moscow, Dashkov & Co, pp. 229–240.
- Atarov N.Z. (2016b). Strategic forecasting of import substitution in the market of fund-creating industry products of Russia. Strategic planning and enterprise development: Proceedings of the Seventeenth Russian Symposium. Moscow, 12–13 April 2016. Ed. G.B. Kleiner. Section 4. Moscow, CEMI RAS, pp. 23–25.
- Kleiner G.B. (2017). Systemic mechanisms of economic coordination (on the way to a general theory for economic coordination). Strategic planning and enterprise development: Plenary reports and speeches at the Round Table. Materials of the Seventeenth Russian Symposium. Moscow, 12–13 April 2016. Ed. G.B. Kleiner. Moscow, CEMI RAS, pp. 11–19.
- Mekhanic A., Hazbiyev A. (2017). Except “Kalashnikov”. *Expert*, no. 9 (1019), pp. 13–19.
- Potential of competitive output (2017). *Expert*, no. 7 (1017), pp. 30–35.
- Industry of Russia: 2014. Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Industrial production in Russia. 2016: Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Russia in figures. 2014: Short Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Russia in figures. 2016: Short Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Russian Statistical Yearbook. 2010: Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Social-economic situation in Russia. 2016 (XII): Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Finances of Russia. 2014: Stat. digest. Moscow, RosStat.
- Finances of Russia. 2016: Stat. digest. Moscow, RosStat.

Manuscript received 24.04.2017

«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР» В ИСТОРИИ ИЗМЕНЕНИЙ СПИСКОВ ИНДЕКСА ДОУ–ДЖОНСА¹

П.Ф. Андрукович

В научной литературе, посвященной исследованию фондовых рынков, проблеме изменения списков фондовых индексов посвящено большое количество работ, однако в подавляющем большинстве случаев в них изучаются только последствия включения акций в списки фондовых индексов или их исключения из таких списков – с точки зрения изменения котировок данной акции, волатильности этих изменений, объемов продаж и других аналогичных характеристик. В то же время отсутствуют какие-либо публикации, в которых рассматривался бы вопрос о том, почему акции именно этой компании включены в список индекса, а какой-то другой компании исключены из этого списка и, главное, насколько адекватно для данного периода времени были сделаны эти изменения. Именно этому вопросу, т.е. оценке уровня корректности решений, принимаемых руководством фондового индекса при изменении его списка, который называется здесь человеческим фактором, и посвящена данная статья. Ее результаты основаны на анализе изменений списков индекса Доу–Джонса за всю уже более чем 120-летнюю историю его исчисления. Показывается, что этот фактор оказывает значительное влияние не только на качественный состав списков этого индекса, но и на динамику его значений, как ускоряя их рост, так и замедляя его. На основе статистических данных о частоте и интенсивности замен компаний в списках этого индекса оценивается также качество фондового рынка

© Андрукович П.Ф., 2017 г.

Андрукович Петр Федорович – к.т.н., старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, fpetran@cemi.rssi.ru

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00419а).

США в разные периоды времени с точки зрения стабильности его состава и хода торгов.

Ключевые слова: индекс Доу–Джонса, листинг, делистинг, человеческий фактор, фондовые биржи, списки фондовых индексов, динамика фондовых индексов, ВВП США.

JEL: E44.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СПИСКОВ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

Среди факторов, определяющих динамику котировок акций на фондовой бирже, можно выделить три основных. Первым из них назовем фактор времени, который проявляется в глобальных изменениях экономической среды вследствие возникновения новых технологий и создания новых видов продукции и услуг. Эти изменения выводят на первый план те компании, которые первыми начинают внедрять эти новые технологии или новую продукцию и услуги в свою производственную деятельность, что и инициирует рост котировок их акций. Другим важным фактором, влияющим на динамику котировок акций, является институциональный фактор, т.е. изменение организационной структуры тех или иных компаний, который может действовать как в рамках одной компании, так и в результате слияния двух или более компаний или поглощения одной компанией другой компании. Эти организационные изменения позволяют компаниям увеличивать эффективность своей деятельности, т.е. делают их более устойчивыми к влиянию первого из названных факторов, что положительно влияет на котировки их акций на фондовых рынках. Понятно, что эти изменения происходили и происходят вне зависимости от того или иного периода времени, т.е., вообще говоря, не зависят от первого из названных факторов (Клейнер, 2004). И наконец последний, но не менее важный, чем первые два, это фактор

торгов, который, проявляясь через действия участников этих торгов – спекулятивных и инвестиционных, направленных на повышение котировок или на их снижение, профессиональных и непрофессиональных, основанных на реальных событиях или на слухах, иногда согласуясь с событиями во внешнем мире, а иногда и искажая их влияние – формирует конкретные котировки акций при торгах на фондовых биржах².

Совместное действие всех этих факторов приводит к тому, что котировки разных акций меняются достаточно сложным образом и оценить общий ход торгов по динамике их котировок очень сложно. В связи с этим уже достаточно давно, в 1884 г., в практику торгов были введены фондовые индексы, основой которых наряду с формулами их расчета являются списки компаний, по котировкам акций которых и рассчитываются их индексы. Эти списки формируются в зависимости от многих факторов, в частности от того, какое место занимает данная компания в экономике страны, каким образом меняется ее финансовое положение, а также, конечно, как котируются на данной бирже ее акции. То есть на решение вопроса о том, акции какой компании следует исключить из данного индекса, а какой компании – включить в этот индекс, влияет множество факторов, оценка степени важности каждого из которых достаточно произвольна. При этом следует иметь в виду, что так как эти списки составляются конкретными людьми – владельцами прав на данный индекс или их представителями, то возникает естественный вопрос: насколько своевременно и профессионально руководители того или иного индекса принимают решения о замене компаний в его списке.

Несмотря на вполне понятную очевидность этого вопроса, в научной литературе, посвященной фондовым индексам, за очень

редкими исключениями³ отсутствуют исследования, в которых анализировалась бы корректность решений, принимаемых руководством таких индексов при изменении их списков. Анализ именно этого вопроса и посвящена данная статья, в которой термин «человеческий фактор» рассматривается как фактор, определяющий решения руководства фондовых индексов по изменению их состава. При этом если упомянутые выше три фактора являются для фондового индекса внешними, *объективными* факторами, влияние которых на результаты торгов не зависит от руководства индекса, то «человеческий фактор», проявляющийся в действиях этого руководства, является *субъективным* по своей природе. Его воздействие на состав любого фондового индекса – а через этот состав и на динамику значений индекса – определяется уровнем профессионализма руководства данного индекса, т.е. точностью его представлений о тех процессах, которые происходят в экономике страны и в мире в целом, и, главное, его представлений о том, как будет меняться экономическая структура страны и мира в предстоящее время. Важную роль, конечно, играет здесь и своевременность принятия решений о тех или иных изменениях в составе списков индекса в зависимости от того или иного изменения внешних факторов. Иными словами, руководство индекса можно рассматривать как некоторый «фильтр», находящийся между фондовым рынком и собственно индексом, причем от правильности работы этого «фильтра» зависит уровень соответствия значений индекса тем процессам, которые происходят на фондовом рынке.

Вполне понятные общие соображения говорят о том, что направления действия объективных и субъективных факторов на процессы изменения состава индексов противоположны друг другу. Так, если объективные факторы требуют изменения списка индекса в

² Во всяком случае так было до недавнего времени, т.е. до широкого распространения в последние годы механических торговых систем (МТС), или, как их еще часто называют, торговых роботов.

³ Единственная работа на эту тему, которую удалось найти в соответствующей научной литературе, статья (Butler et al., 1979).

тот или иной момент времени, то субъективные факторы, вообще говоря, «тормозят» эти изменения, так как руководители данного индекса далеко не всегда могут дать верный прогноз наиболее перспективных направлений развития экономики в данный конкретный период времени и своевременно произвести необходимые изменения списка. Это достаточно естественная ситуация, так как при ретроспективном взгляде в прошлое мы в настоящее время оценивая характеристики той или иной компании в тот или иной период времени, а также ее историю в дальнейшем, можем однозначно понять, что ее технологии и ассортимент выпускаемой ею продукции уже устаревали и эта компания должна была бы быть исключена из списков индекса и заменена другой компанией, которая – опять же с нашей, ретроспективной, точки зрения – должна была бы быть включена в индекс в данный момент времени в связи с перспективностью характера ее деятельности. Понятно, что совершенно другая ситуация существовала в тот период времени для руководства фондового индекса, которое должно было обладать достаточно высоким уровнем прозорливости, чтобы понять, что в будущем произойдут именно те изменения, которые мы наблюдаем в настоящее время как свершившийся факт.

Следует также отметить, что принятие решения об исключении компании из списка фондового индекса могут сдерживать и чисто этические проблемы, так как исключение компании из такого списка, особенно достаточно известного, может, вообще говоря, значительно снизить ее «имидж». При этом включение компании в фондовый индекс дает ей вполне ощутимое моральное, а также и деловое преимущество перед конкурентами, повышая ее «имидж». Кроме того, точность и адекватность решения о выборе новой компании, включаемой в список индекса, тем более существенны, что именно включение компании в список – и, тем более, одновременно нескольких компаний – может определить в предстоящее время динамику значений всего индекса в целом.

«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР» В ДИНАМИКЕ ЗНАЧЕНИЙ ИНДЕКСА ДОУ–ДЖОНСА

Высказанные выше, а также некоторые другие соображения и положены в основу представленного в данной статье исследования. Оно проведено на основе изучения изменений списков компаний и динамики значений индекса Доу–Джонса (DJIA) – одного из наиболее известных в настоящее время фондовых индексов – за весь период его исчисления, т.е. с 26 мая 1896 г. и по настоящее время (май 2017 г.). Выбор именно этого индекса из того огромного их количества, которое рассчитывается на биржах разных стран, был определен тремя причинами. Первая из них заключается в том, что создатели этого индекса⁴ положили в основу составления его списков принцип максимально возможного соответствия его состава структуре, т.е. весу, различных сфер деятельности в экономике США в целом. В связи с этим имеются основания полагать, что его динамика должна – хотя, возможно, только в той или иной мере и в тот или иной период времени – совпадать с динамикой ВВП США, которая и может быть одним из критериев корректности составления списков этого индекса на всем протяжении истории его расчетов. Второй из причин, приведших к выбору этого индекса, явилась небольшая длина его списка, вследствие чего каждое изменение его состава, учитывая «харизматичность» данного индекса, становилось достаточно значимым событием в жизни компаний, как попадавших в эти списки, так и исключаемых из них. Воздействие этих изменений на динамику индекса усиливалось также в связи с тем, что компании, входившие в состав индекса Доу–Джонса, всегда являлись «голубыми фишками» не только Нью-Йоркской фондовой биржи, но и всей

⁴ Ими являются три американских журналиста Чарльз Доу (Ch.H. Dow), Эдвард Джонс (E.D. Jones) и Чарльз Бергстрессер (Ch.M. Bergstresser).

экономики США в целом. И наконец третьей причиной выбора индекса Доу–Джонса для данного исследования была длина периода его расчетов⁵, что позволяло изучить действие указанного фактора на длительном временном интервале и в различных его проявлениях. Благодаря этим отличиям индекса Доу–Джонса от других, в частности более «многочисленных» индексов⁶, становится возможным в наиболее явном виде выявить на его примере закономерности, которые проявляются при принятии решений об изменении списков руководством фондовых индексов.

За время расчета индекса Доу–Джонса его список менялся 49 раз, в результате чего из него было исключено 112 компаний и включено – с учетом 8 компаний, добавленных в его список в 1916 г. и 10 компаний, добавленных в 1928 г., – 130 новых компаний.

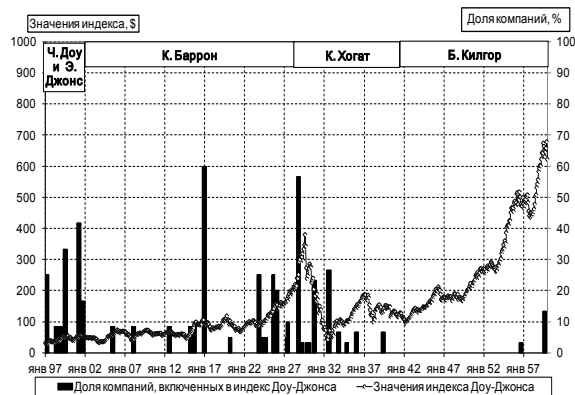
⁵ В мае 2016 г. этому индексу исполнилось 120 лет.

⁶ Например, таких как индекс «широкого рынка» S&P 500, еще более «широкого» индекса NYSE Composite, индекса NASDAQ, индекса Токийской фондовой биржи Nikkei 225 и др.

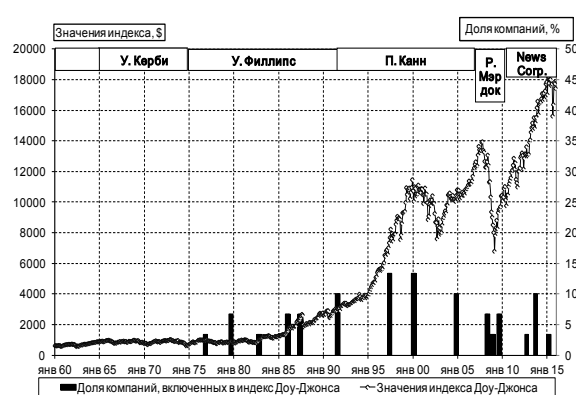
Всего же в его списках с учетом начального списка из 12 компаний побывало – и находится в настоящее время – 142 компании, что является хорошей статистической базой для проведения данного исследования. В течение этого периода времени изменения списка индекса Доу–Джонса происходили крайне неравномерно (см. рисунок) и периоды постоянства его состава сменялись периодами интенсивной замены в его списках одних компаний другими⁷.

Как было сказано выше, списки фондовых индексов – и индекса Доу–Джонса в частности – составляются конкретными людьми. Поэтому, учитывая направленность данного исследования, приведем список его руководителей, которые на протяжении уже более 120 лет, в течение которых рассчитывается этот индекс, естественно, менялись. Так, с 1896 по 1902 г. права на индекс Доу–Джонса при-

⁷ Подробное описание процессов изменения состава списков индекса Доу–Джонса и их характеристик можно найти в статьях (Андрукович, 2011, 2012, 2015).



а) 1896–1965 гг.



б) 1965–2015 гг.

Динамика индекса Доу–Джонса, интенсивности замен компаний в его списках и фамилии руководителей индекса в разные периоды времени

Источники: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/dow-jones-company-inc-history/>; https://en.wikipedia.org/wiki/arren_H._Phillips, <http://measuringworth.com/DJA/>; Dow Jones Industrial Average History (PDF); расчеты автора.

надлежали компании Dow Jones & Company⁸, руководство которой до декабря 1902 г. осуществлял Ч. Доу. После этого, до октября 1928 г., контроль над этой компанией вместе с правами на индекс перешел к К. Баррону (Cl. Barron), известному журналисту и специалисту по финансовым рынкам. После этого до 2007 г., т.е. в течение почти 80 лет, компанией и правами на индекс, перешедшими им по праву наследства от К. Баррона, владела семья Банкрофт (Bankroft). В связи с тем, однако, что в этой семье не было профессионалов по фондовым рынкам, индексом Доу–Джонса руководили нанимаемые ими председатели правления компании, чаще всего совмещавшие этот пост с должностью главного редактора газеты The Wall Street Journal, являющейся собственностью той же компании Dow Jones & Company. С этого времени и до 1941 г. главным редактором этой газеты был К. Хогэйт (K.C. Hogate), а в период с 1941 до 1965 г. – Б. Килгор (B. Kilgore), высокопрофессиональный в этой сфере журналист. В 1966 г. его сменил на этом посту У. Керби (W. Kerby), а с 1978 по 1991 г. газетой и составом индекса Доу–Джонса руководил У. Филлипс (W. Phillips). С 1991 и до 2007 г. главным редактором этой газеты был П. Канн (P.R. Kann). Однако в 2007 г. наследникам К. Баррона пришлось продать эту компанию, вместе с правами на индекс Доу–Джонса, компании News Corporation, владельцем которой был в то время Р. Мэрдок (R. Murdoch). С 2012 г. права на этот индекс принадлежат компании S&P Dow Jones Indices⁹.

Достаточно очевидно, что влияние «человеческого фактора» на качество списка компаний в индексе Доу–Джонса имеет место

⁸ Основана в 1884 г. упомянутыми выше Ч. Доу, Э. Джонсом и Ч. Бергстрессером.

⁹ Информация о владельцах компании Dow Jones & Company и руководителях индекса Доу–Джонса взята с сайтов: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/dow-jones-company-inc-history/>; https://en.wikipedia.org/wiki/Warren_H._Phillips. Там же: Peter_R._Kann (дата обращения: 05.2017).

на всем протяжении его расчетов. Однако характер и степень влияния данного фактора на состав этого списка и, как следствие этого на динамику его значений в разные периоды времени значительно отличаются друг от друга. Поэтому исходя из анализа данных по частоте и интенсивности замен компаний в списках этого индекса и их сопоставления с соответствующей динамикой значений самого индекса весь период его расчетов был разделен на пять временных интервалов¹⁰. Первый из них относится к первоначальному этапу становления этого индекса, т.е. к периоду с мая 1896 г. и до июля 1901 г. В качестве второго и третьего периодов рассматриваются временные интервалы с октября 1916 г. по октябрь 1928 г. и с октября 1928 г. по март 1939 г., т.е. периоды до Великой депрессии и после нее, вплоть до начала Второй мировой войны, а также, отдельно, сам кризис 1929 г. Четвертый период – с марта 1939 г. и до августа 1976 г. включает представленные на рисунке два длительных 17-летних интервала постоянства состава списков индекса Доу–Джонса. И наконец в пятый, самый длинный, период входит интервал с августа 1976 г. до декабря 2016 г.

Май 1896 г. – июль 1901 г. Одним из основных внешних факторов, действие которых вынуждало руководство индекса часто менять список индекса Доу–Джонса в этот период времени, являлась быстро меняющаяся структура производства и возникновение принципиально новых технологий в экономике США конца XIX – начала XX в., ознаменовавших собой наиболее активный этап Второй индустриальной революции в экономике этой страны (Peterson, Gray, 1969; Мокун, 1998; Макинерни, 2009). Эти изменения технологий и структуры производства в экономике США приводили к частым институциональным изменениям в структуре компаний: их друже-

¹⁰ Конкретные месяцы, указанные как начало и окончание того или иного периода, за исключением окончания последнего периода определяются датами изменения списков индекса Доу–Джонса.

ственным слиянию или недружественному поглощению, банкротству компаний и т.д. Еще одной причиной, которая инициировала частые изменения институционального статуса компаний в тот период времени, было наличие в экономике США большого числа компаний с малой диверсификацией производства, что значительно ограничивало их возможности по своевременной замене используемых ими технологий и ассортимента продукции в рамках деятельности самой этой компании и приводило в результате к их исчезновению из экономической жизни (Андрюкович, 2015).

Поэтому основная задача, которая возникла перед руководством индекса Доу–Джонса в этот период времени, учитывая сложные проблемы прогнозирования грядущих изменений в технологиях существующих сфер производственной деятельности и, тем более, возникновения новых типов производства и нового ассортимента продукции – это то, какой компанией следует заменить компанию, исключенную из списков индекса. Анализ конкретных данных показывает, что далеко не всегда эти замены оказывались удачными. Так, с 1896 по 1901 г. включительно из 26 компаний, включенных в списки индекса Доу–Джонса в эти годы, 12 компаний «прожили» в них не более трех лет. При этом семь из них были исключены менее чем через два года, а четыре компании – менее чем через полгода. Особенно неудачными были замены в апреле 1899 г., когда из четырех компаний, включенных в это время в список индекса, три компании были исключены при следующем изменении списка – в апреле 1901 г.¹¹ Если рассмотреть теперь в

качестве критерия «короткой жизни» в индексе интервал в три года, то вероятность включения в списки индекса «удачной», т.е. пробывшей в списке индекса более трех лет компании, составила 54%, а «неудачной» – 46%. Немного округляя эти результаты, мы получаем равную 0,5 вероятность включения в списки «удачных» и «неудачных» компаний, что, вообще говоря, представляет собой случайный выбор и может быть расценено как отсутствие у руководства индекса того времени достаточно адекватного представления о возможных вариантах развития экономики США в последующий период времени.

Эту статистику по доле компаний, исключенных из индекса Доу–Джонса в конце XIX – начале XX в., можно использовать для оценки доли «неудачных» компаний на Нью-Йоркской фондовой бирже в целом, используя тот факт, что вероятность количества таких компаний в списке индекса описывается гипергеометрическим распределением, в котором «бракованными изделиями» являются эти «неудачные» компании¹². Пусть, например, совокупность компаний, из которой руководство индекса отбирает для включения в список индекса M компаний, имеет размер N ¹³. Естественно предположить, что эта совокупность является не всей совокупностью компаний, торговавшихся в это время на данной

носителем членства этой компании в списке индекса оказались, вообще говоря, не дальновидными и только вносили определенную сумятицу в представления участников рынка об этой компании: как о стоимости ее акций, так и об ее имидже в целом.

¹² Понятно, что это выборка «без возвращения», так как в списке индекса в один и тот же период времени одна и та же компания состоять не может.

¹³ Следует отметить, что исходная совокупность, конечно, менялась за указанный период времени. Однако, поскольку целью данного расчета является оценка некоторого общего состояния биржи по критерию устойчивости состава торговавшихся на ней компаний за весь период времени в целом, то такое определение совокупности N компаний представляется вполне допустимым.

¹¹ Среди них оказалась, в частности, такая известная компания, как General Electric, которая, более того, успела до этого побывать в списке индекса Доу–Джонса еще раз: с 26.05.1896 г. по 01.09.1898 г. Учитывая, что после включения этой компании в списки индекса 07.11.1907 г. она стала его «долгожителем» и непрерывно находится в нем до настоящего времени, являясь «старейшиной» этого списка и представляя собой один из столпов современной экономики США, можно видеть, что решения руководства индекса от-

бирже, а представляет собой некоторые наилучшие – с точки зрения руководства индекса – компании, характеристики которых имеет смысл рассматривать при принятии решения о включении или невключении данной компании в список индекса. Пусть также в выборке из M компаний было S «неудачных» компаний (в нашем случае $M = 26$ и $S = 12$). Проведенные расчеты показывают, что в широком диапазоне изменений числа N наиболее вероятное соотношение «удачных» и «неудачных» компаний в той совокупности, из которой руководство индекса Доу–Джонса выбирало компании для включения их в список индекса, соответствуют примерно равной их доле, т.е. $L \simeq N/2$.

Если теперь учесть, что в это время список индекса формировал его основатель Ч. Доу, который уже имел многолетний опыт работы с фондовыми индексами, то понятно, что, как уже было предположено выше, он старался выбрать из всей совокупности компаний, торговавшихся на бирже в данный период времени, самые «хорошие», с его точки зрения, компании. В связи с этим следует считать, что полученные выше оценки примерно равных долей «удачных» и «неудачных» компаний во всей их совокупности являются оценками «снизу» для «неудачных» компаний, которых на самом деле было скорее всего существенно больше половины от общего их количества. Конечно, это не значит, что более половины компаний, торговавшихся на Нью-Йоркской фондовой бирже в конце XIX – начале XX в., были «компаниями-однодневками» или достаточно быстро – в течение 2–3 лет – возникали и исчезали с экономического горизонта США, так как исключение компании из индекса и исключение акций той или иной компании из общих торгов на данной бирже не являются, так сказать, финансовыми «синонимами». Однако общую нестабильную ситуацию на данной торговой площадке в данный период времени этот показатель характеризует достаточно точно.

Результаты этих расчетов позволяют, кроме того, утверждать, что отмеченный

выше достаточно низкий уровень корректности принимаемых в этот период времени руководством индекса Доу–Джонса решений при включении в список индекса тех или иных компаний определялся не столько недостаточным профессионализмом руководства индекса, сколько «качеством» той совокупности компаний, акции которых участвовали в это время в торгах на Нью-Йоркской фондовой бирже. В подтверждение этого тезиса можно отметить, что в период с 1896 по 1901 г. многие решения о заменах компаний, произведенных в это время Ч. Доу, оказались достаточно дальновидными. Так, доля компаний, включенных в список индекса в этот период времени и непрерывно находившихся в нем более 15 лет – вплоть до существенных изменений его структуры в октябре 1916 г., произведенных уже другим его руководителем К. Барроном, составила примерно треть (34,6%) от всех 26 компаний, включенных в индекс в рассматриваемый период времени, или более $2/3$ из 14 «хороших» компаний. При этом, например, такая компания, как USX Corporation (до 1986 г. – US Steel), находилась в списках этого индекса более 90 лет, а American Smelting & Refining Company – почти 60 лет.

Октябрь 1916 г. – октябрь 1928 г. В период с 1901 по 1916 г. в списках индекса Доу–Джонса было произведено всего пять замен компаний, не оказавших какое-либо значимое влияние ни на динамику индекса, ни на его технологическую структуру. Значительное изменение состава индекса было произведено, как уже отмечалось выше, только в октябре 1916 г. его новым владельцем К. Барроном, когда он включил в список индекса сразу 12 новых компаний. Эти замены оказались более удачными, чем замены 1899 и 1901 гг. в связи с тем, что в целом экономическое развитие США в эти годы проходило более спокойно, а новые технологии и новые продукты в отличие от конца XIX – начала XX вв. в большинстве случаев только лишь воспроизводили те производственные процессы и товары и услуги, которые были созданы во Вторую ин-

дустриальную революцию. В частности, только одна компания (American Beet Sugar) была заменена через 3,5 года после ее включения в списки в октябре 1916 г., все же остальные 11 компаний, включенные в списки индекса Доу–Джонса в этот момент времени, состояли его членами до 1924–1925 гг. и дольше. В результате по выбранному выше критерию отнесения компании к «неудачным» компаниям, если она непрерывно состояла в списках индекса менее 3 лет, оказывается, что таких компаний в данный период времени вообще не было. Более того, даже если ужесточить этот

критерий до 5 лет, то оказывается, что доля «неудачных» компаний кардинально уменьшилась в данном случае с 46,0 до 8,0%, или, точнее (как и выше), до «не меньше чем 8%».

Замены компаний в списках индекса Доу–Джонса в 1924 и 1925 гг., которые, как и в предыдущем случае, производил К. Баррон, носили довольно интенсивный характер (см. рисунок, а). В табл. 1 приведен список этих изменений и, как видно из приведенных в ней данных, значительное число компаний, включенных в списки индекса Доу–Джонса в эти два года, не смогли удержаться в нем сколь-

Таблица 1

Список компаний, замененных в списках индекса Доу–Джонса в 1924 и 1925 гг.

Компании, исключенные из списка			Компании, включенные в список		
Название	Длительность жизни в списках до исключения	Сфера деятельности	Название	Длительность жизни в списках после включения	Сфера деятельности
<i>1924 г.</i>					
Central Leather	11,7	Химия	DuPont	1,6	Химия
Corn Products Refining	3,9	Пищевая промышленность	American Tobacco B	6,5	Пищевая промышленность
Goodrich	7,3	Автостроение	Mack Truck	8,4	Тяжелое машиностроение
Texas Company	7,3	Торговые сети	Sears Roebuck	75,8	Торговые сети
Utah Copper	7,4	Цветная металлургия	Standard Oil of California	1,6	Энергетика
Republic Iron & Steel	7,6	Черная металлургия	Woolworth	72,9	Торговые сети
<i>1925 г.</i>					
Baldwin Locomotive	8,9	Тяжелое машиностроение	Navistar International	65,7	Тяжелое машиностроение
Studebaker	8,9	Автостроение	General Motors	83,8	Автостроение
Anaconda Copper	24,4	Цветная металлургия	Kennecott Utah Copper	0,3	Цветная металлургия
DuPont	1,6	Химия	Honeywell International	82,3	Химия
U.S. Realty	0,3	Строительство	U.S. Realty	0,3	Строительство
Standard Oil of California	1,6	Энергетика	Texas Company	71,6	Торговые сети
Kennecott Utah Copper	0,3	Цветная металлургия	Remington Typewriter	1,2	Культура, связь и СМК
Westinghouse Electric	9,2	Электротехника	Paramount Famous	2,8	Кино-фотоиндустрия

Источники: https://en.wikipedia.org/wiki/Historical_components_of_the_Dow_Jones_Industrial_Average; <http://www.fundinguniverse.com/company-histories>; расчеты автора.

ко-нибудь длительный промежуток времени: 6 из 14 этих компаний находились в его списках менее 3 лет – от трети года до чуть более чем 1,5 года. В частности, достаточно явной ошибкой – ошибкой, так сказать, «второго рода», т.е. отнесением к «хорошим» компаниям «плохих» компаний – оказалось, например, включение в 1925 г. в состав индекса таких компаний, как Kennecott Utah Copper и U.S. Realty, пробывших в нем всего около четырех месяцев, и компании Remington Typewriter, входившей в состав этого индекса год и три месяца.

Имели место и ошибки «первого рода», т.е. отнесение «хороших» компаний к «плохим» компаниям, аналогично исключению и включению в список индекса компании General Electric в период 1896–1901 гг. Так, например, в январе 1924 г. из списков индекса была исключена компания Texas Company, которая после повторного включения ее в эти списки уже в августе 1925 г., оставалась в них вплоть до 1997 г., т.е. более 70 лет¹⁴. В определенном смысле аналогичным случаем является и исключение в августе 1925 г. из списков индекса Доу–Джонса широко известной и сейчас компании DuPont, которая была включена в его список в январе предыдущего года, т.е. «прожившей» при этом ее включении в списки индекса всего 1,5 года¹⁵. В то же время так же, как и в конце XIX – начале XX в., в эти годы были произведены и довольно удачные и «прозорливые» замены. А именно шесть из включенных в список индекса в эти годы компаний непрерывно входили после этого в него от 65 до 85 лет. Тем не менее, если учесть соотношение удачных и не очень удачных замен компаний в списках этого индекса в эти два года – по 6 «плохих» компаний из 14 для обоих случаев, то получается, что эти замены,

как и в первые годы расчетов индекса Доу–Джонса, близки к случайному выбору с вероятностью около 57% для «удачного» и 43% для «неудачного» выбора. Понятно, что этот результат можно, как и выше, распространить на состояние торгов в этот период времени на всей Нью-Йоркской фондовой бирже в целом.

Такие частые и значительные изменения списка индекса в эти два года, каждое из которых привлекало повышенное внимание игроков и инвесторов на этом рынке и сопровождалось, кроме того, приведенными выше примерами некоторой «чехарды» в этих изменениях, увеличивали интерес участников этого рынка к покупке все новых и новых акций с надеждой на быстрый рост их котировок и получение соответствующей прибыли. В результате этих процессов индекс Доу–Джонса начиная с октября 1924 г. стал расти очень быстрыми темпами. Так, с этого времени и до октября 1928 г., т.е. до следующего значительного изменения состава его списка, значения индекса возросли со 100 до 240 пунктов, в результате чего его среднегодовые темпы роста достигли величины в 1,25 раза. Этот рост оказался особенно впечатляющим на фоне предыдущих семи лет, когда в динамике его значений имел место боковой тренд со средним порядком 90 пунктов и небольшими колебаниями вокруг этого среднего от 75 до 105 пунктов (см. рисунок, а).

Результат разгона рынка теперь хорошо известен, хотя тогда, конечно, никто не ожидал такого катастрофического окончания этого процесса. Как пишут Ч. Кинделбергер и Р. Алибер в книге «Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и страхи», «образование ценовых “пузырей” – по крайней мере, достаточно объемных – почти всегда связано с экономической эйфорией» (Кинделбергер и др., 2010, с. 201). Поэтому представляется достаточно достоверным, что этот разгон рынка во многом был предопределен именно «человеческим фактором», а именно слишком активными действиями руководства индекса при замене компаний в его списках и, кроме того, не всегда достаточно корректными. Бо-

¹⁴ С 1959 г. – Texaco Inc.

¹⁵ При этом компания активно разрабатывала новые полимерные материалы, и после ее повторного включения в эти списки в ноябре 1935 г. она, как и Texas Company, непрерывно находилась в нем еще очень долго – почти 81 год.

лее того, в октябре 1928 г., т.е. примерно за год до краха Нью-Йоркской фондовой биржи, К. Баррон перед своим уходом от руководства индексом Доу–Джонса решил значительно изменить его список, заменив в нем 7 компаний из 20 и добавив в него 10 новых компаний. В результате в списке индекса появилось сразу 17 новых компаний, что, как говорится, «подлило масло в огонь» и, как и в 1924 и 1925 гг., резко увеличило темпы роста этого индекса. Так, с августа 1928 г. до октября 1929 г. он рос со среднегодовыми темпами в 1,6 раза, а непосредственно перед крахом Нью-Йоркской фондовой биржи – с мая по октябрь 1929 г. – со среднегодовым темпом в 3,1 раза.

Конечно, эти изменения списка не явились единственной причиной, повлиявшей на ускоренный рост котировок компаний из списка этого индекса. Различных объяснений этого роста, а также динамики всего фондового рынка США в целом как в данный, так и в предыдущий периоды очень много. Большинство из них сводится к двум причинам: а именно кризису перепроизводства, нараставшему в экономике США во второй половине 1920-х гг., и спекулятивным операциям на фондовом рынке, принявшим к концу 1920-х гг. огромные размеры. Так, как пишет Д. Макинерни, «...в 1928–1929 годах рыночная стоимость акций слабо отражала истинное положение экономики: котировки росли вне зависимости от финансовых показателей компаний. Инвесторами, приобретающими акции, двигало не желание оздоровить экономику, а стремление сорвать крупный куш в той спекулятивной игре, которая шла на бирже» (Макинерни, 2009, с. 460). В частности, по данным Ч. Киндлбергера и Р. Алибера, «индекс индустриального производства упал со 127 пунктов в июне (1929 г. – П.А.) до 122 в сентябре, 117 в октябре, 106 в ноябре и до 99 пунктов в декабре...» (Киндлбергер и др., 2010, с. 149). При этом индекс Доу–Джонса за июнь–август этого же года вырос с 300 до 380 пунктов (т.е. со среднегодовым темпом в 2,2 раза), и хотя в сентябре он снизился до 320 пунктов, однако в следующие несколько

дней значения индекса снова превысили отметку в 350 пунктов. И только после этого началось его быстрое снижение – до уровня в 300 пунктов к 24.10.1929 г., закончившееся крахом Нью-Йоркской фондовой биржи.

Рассмотрим теперь эти изменения, как это было сделано для указанных выше периодов, с точки зрения их корректности. Полный список компаний, исключенных из индекса Доу–Джонса и включенных в него в 1927 и 1928 гг. приведен в табл. 2.

Понятно, что, учитывая наступивший через год после второй из этих замен кризис, оценивать в эти годы степень корректности решений руководства индекса по длительности жизни компаний из данного списка в последующий период времени было бы неправильно. Действительно, как видно из табл. 2, большая часть включенных в это время в индекс компаний, а именно 10 компаний, «прожила» в списках этого индекса от трети до 3,6 года, т.е. большая часть из них была исключена из индекса к середине 1932 г., что происходило в результате их банкротства или недружественного поглощения другой компанией. Тем не менее и здесь, как и в 1924–1925 гг., часть компаний, хотя и меньшая, чем в указанный период, но большая, чем в 1916 г. (7 из 17, или около 40%), оказалась достаточно устойчивой к этому кризису и, пережив его, состояла в списках индекса Доу–Джонса еще в течение длительного времени: от 50 лет (Chrysler) до почти 90 лет (Standard Oil (N.J.))¹⁶. Иными словами, учитывая специфические условия 1929–1933 гг., замены, проведенные К. Барроном в конце своей деятельности, были в целом достаточно удачными.

Октябрь 1929 г. Возвращаясь к моменту краха Нью-Йоркской фондовой биржи в октябре 1929 г., полезно рассмотреть конкретную причину начала этого краха именно в данный момент времени. Так, как пишут Ч. Киндлбергер, Р. Алибер в своей книге «Мировые

¹⁶ С 1972 г. – Exxon Corporation и с 1999 г. – Exxon Mobil Company.

Таблица 2

Список компаний, замененных в списках индекса Доу–Джонса в 1928 г. и добавленных в него 1 октября 1928 г.

Компании, исключенные из списка			Компании, включенные в список		
Название	Длительность жизни в списках до исключения	Сфера деятельности	Название	Длительность жизни в списках после включения	Сфера деятельности
<i>1928 г.</i>					
U.S. Rubber	30,0	Химия	Texas Gulf Sulphur	3,6	Химия
AT&T	12,0	Культура, связь и СМК	Victor Talking Machine	0,3	Культура, связь и СМК
Western Union	12,0	То же	Radio Corporation	3,6	То же
Paramount Famous	2,8	То же	Paramount Publix	3,6	То же
United Drug	1,6	Фармацевтика	North American	1,3	ЖКХ
American Car & Foundry	27,3	Тяжелое машиностроение	Goodrich	1,8	Автостроение
American Locomotive	12,0	То же	Wright Aeronautical	0,9	Авиастроение
<i>Компании, добавленные в список 1 октября 1928 г.</i>					
International Nickel	58,5	Цветная металлургия	Nash Motors	1,8	Автостроение
Bethlehem Steel	68,5	Черная металлургия	General Railway Signal	1,8	Электротехника
Westinghouse Electric	68,5	Электротехника	Atlantic Refining	1,8	Энергетика
Union Carbide	71,1	Химия	Chrysler	50,8	Автостроение
Standard Oil (N.J.)	87,6	Энергетика	General Foods	57,1	Пищевая промышленность

Источники: https://en.wikipedia.org/wiki/Historical_components_of_the_Dow_Jones_Industrial_Average; <http://www.fundinguniverse.com/company-histories>; расчеты автора.

финансовые кризисы. Мании, паники и страхи», «отдаленной причиной любого кризиса является расширение кредита и спекуляции, в то время как в качестве непосредственной причины выступает некий инцидент, который иссушает веру в систему». И далее: «Непосредственная причина может быть тривиальной: банкротство, самоубийство, бегство, вскрытие мошенничества, отказ в кредите некоторым заемщикам или какие-либо изменения ожиданий, заставляющие обладателей крупных портфелей ценных бумаг начать их продажу» (Киндлбергер, Алибер, 2010, с. 182–183). В данном случае такой «непосредственной причиной» оказалось поведение биржевых маклеров, которые после снижения индекса Доу–Джонса до уровня в 300 пунктов к 24.10.1929 г., стали требовать

от своих заемщиков срочного возврата так называемых маржинальных кредитов, одним из условий выдачи которых был их возврат по первому требованию брокера. Массовый характер эти требования приобрели именно 24 октября – в «черный четверг», в результате чего заемщики, для того чтобы отдать долги по таким кредитам, стали срочно продавать имеющиеся у них акции. Это требование и оказалось «спусковым крючком» для обвала котировок, в результате чего в этот день торги на Нью-Йоркской фондовой бирже были закрыты в 12 ч по местному времени.

Однако эта остановка не помогла успокоить рынок, и когда торги открылись в понедельник 28 октября, то в этот и следующий день – «черный понедельник» и «черный вторник» – и произошел окончательный обвал

этого рынка. За эти два дня значения индекса Доу–Джонса снизились почти на четверть, с 300 до 230 пунктов. В результате всех этих событий заемщики банковских ссуд – как частные лица, так и корпоративные – не смогли вернуть выданные им кредиты, что привело к массовому банкротству банков, снижению спроса населения на товары и услуги и банкротству многих компаний. Так, по данным Д. Макинерни (Макинерни, 2009), в 1929–1932 гг. обанкротилось почти 5800 банков, что привело к проблемам с инвестициями в реальный сектор и только усугубило уже имевшуюся тенденцию к снижению производства¹⁷. Процесс снижения котировок продолжался до середины 1932 г., причем значения индекса Доу–Джонса опускались в июле 1932 г. ниже уровня в 42 пункта. Отмечая важность и обоснованность всех этих факторов, определивших крах Нью-Йоркской фондовой биржи в октябре 1929 г., и нисколько не упуская из виду тот факт, что взрывной рост котировок акций происходил, конечно, не только для компаний из индекса Доу–Джонса, но и на всех торгах в целом, отметим, что существенную роль здесь сыграл и «человеческий фактор», т.е. значительное изменение списков индекса в 1924–1925 гг. и в октябре 1928 г.

Действительно, как говорилось в начале данной статьи, включение компаний в список индекса Доу–Джонса существенно поднимает их имидж, поддерживает рост их котировок и может даже спровоцировать общий рост котировок для остальных акций, торгующихся на этой бирже, становясь, так сказать, «локомотивом» этого общего роста. Такая ситуация, а также общая эйфория, царившая на Нью-Йоркской фондовой бирже в период второй половины 1920-х гг., инициировали широкое распространение упомянутых выше «маржинальных» кредитов, позволявших в отличие от банковских кредитов, взятых населением для участия в игре на фондовой бирже покупать акции на гораздо большие суммы, чем

размер самого такого кредита¹⁸. Важно также отметить, что стоимость одной акции к концу 1920-х гг. была в среднем в сопоставимых ценах примерно в 40 раз (!) выше, чем в настоящее время, – около 400 долл. в среднем за акцию в то время и около 10 долл. в середине 2010-х гг. в ценах 1958 г. (Андрюкович, 2016), что предопределяло достаточно большие суммы таких кредитов. Понятно, что столь активный приток финансовых средств на биржу вызывал рост котировок компаний, а этот рост – и приток все новых и новых участников торгов, желавших получить свою долю прибыли от этого роста. Этот цикл повторялся снова и снова, что и привело Нью-Йоркскую фондовую биржу к краху в октябре 1929 г.

Январь 1929 г. – март 1939 г. Достаточно очевидно, что после 1929 г. новому руководству индекса (а с конца 1928 г. права на него принадлежали семейству Банкрофт) пришлось решать уже совсем другие задачи, так как подавляющая часть компаний из списка индекса Доу–Джонса исчезла в это время как из самого этого индекса, так и с экономического горизонта США в целом. Поэтому вопрос о том, какие компании следует исключить из списков индекса, в данный период времени в большинстве случаев решался сам по себе, вне зависимости от желания или нежелания руководства индекса. В связи с этим основной задачей этого руководства, как и в начале века, стала проблема выбора той или тех компаний, которые могли бы заменить компании, исключаемые из индекса, с той лишь разницей, что в конце XIX – начале XX в. заменять компании в списке индекса приходилось в связи с появлением все новых и новых активно развивающихся компаний, а в данных условиях – в связи со все новыми и новыми банкротствами

¹⁷ Примерно такие же объяснения приведены в (Anderson, 1965; Petersen, Gray, 1969).

¹⁸ Объем такого кредита покрывал только возможные потери от проигрыша (например, при снижении котировок), гарантируя брокерам возврат этого проигрыша. Общий же объем затрат на покупку акций определялся так называемым плечом, которое устанавливал сам брокер.

компаний или недружественными поглощениями одних компаний другими компаниями.

В ситуации кризиса это было отнюдь не легкой задачей. Достаточно сказать, что за этот период времени в индексе было заменено 25 компаний, т.е. более 80% компаний от длины его списка (см. рисунок, *a*). Самые интенсивные замены были проведены в 1930 и 1932 гг., когда в индексе Доу–Джонса было заменено 16 компаний, т.е. больше половины его списка. При этом 7 из этих вновь включенных 16 компаний «прожили» в нем менее пяти лет, причем в 1930 г. такие компании составили половину из всех замененных компаний (4 из 8), а в 1932 г. – 3 из 8 замененных в этом году компаний. То есть и здесь, как и в начальные годы расчета индекса Доу–Джонса, имел место практически случайный выбор новых компаний: в среднем за эти два года с вероятностью 0,55 для «удачной» и 0,45 для «неудачной» замены, т.е. примерно с теми же вероятностями удачных и неудачных замен, что и в конце XIX – начале XX в., и в 1924 и 1925 гг. Из чего следует, что в эти годы ситуация с «качеством» компаний, акции которых торговались на Нью-Йоркской фондовой бирже, как в эти два года, так и в более длинный временной интервал, практически ничем не отличалась от характеристик состава публичных компаний на этом рынке начала XX в., с той лишь разницей, что причины возникновения такой ситуации были принципиально различны.

Март 1939 г. – август 1976 г. Тем не менее в конце 1930-х гг. задача восстановления устойчивого списка компаний в списке индекса была в общем и целом решена и к 1939 г. был сформирован список таких компаний, которые продержались в нем почти полностью до середины 1970-х гг. То есть, рассматривая общее состояние «качества» компаний, торговавшихся в это время на Нью-Йоркской фондовой бирже, через призму статистики изменения списков индекса Доу–Джонса, можно утверждать, что к концу 1930-х – началу 1940-х гг. список этих компаний оказался достаточно стабильным. Заметим, однако, что

этому постоянству списка способствовали не столько точные и дальновидные решения руководства индекса в период второй половины 1930-х гг., но и достаточно специфическая ситуация с заменами компаний, имевшая место в 1939–1976 гг. и особенно в период с 1959 по 1976 г.

Действительно, ситуация с изменениями списка индекса Доу–Джонса в период с марта 1939 г. по август 1976 г. является прямой противоположностью предыдущему периоду времени, так как за все это время, т.е. за 38 с лишним лет, было произведено всего пять замен компаний (в 1956 и 1959 г.) с двумя 17-летними перерывами – до и после этих двух изменений (см. рисунок). Напомним, что в это время индексом руководили уже не его собственники, как это было в период 1896–1928 гг., а наемные сотрудники – Б. Килгор (до 1965 г.) и У. Керби (до 1978 г.). Но если первый из них все же произвел пять замен компаний в 1956 и 1959 гг., то У. Керби сделал за все время своего руководства индексом только одну замену: в 1976 г., перед самым своим уходом с поста главного редактора газеты *The Wall Street Journal* в 1978 г.

Если проанализировать причины отсутствия замен компаний в первый из указанных выше двух периодов, то оно достаточно естественно объясняется тем, что этот период пришелся на время Второй мировой войны и послевоенный переход экономики США к «мирной жизни». Понятно, что в этих условиях принятие руководством индекса каких-либо решений о внесении изменений в списки индекса Доу–Джонса было достаточно затруднено. Однако постоянство списка во второй из этих 17-летних периодов – с 1959 по 1976 г., когда экономика США развивалась достаточно активно, удвоившись в постоянных ценах за эти 17 лет, а в текущих ценах выросла в 4 раза, можно объяснить только специфическими взглядами руководства индекса того времени на динамику структуры американской экономики этого периода, а также, возможно, и на сами принципы изменения состава списков индекса Доу–Джонса. Так, например, заме-

ны компаний, произведенные в списках этого индекса в 1956 и 1959 гг., практически не изменили технологическую структуру этого индекса, так как новые компании – за исключением одной их пары – представляли те же сферы деятельности, что и исключенные компании. То же самое произошло и при замене компании из списка индекса в 1976 г., которая была произведена руководством индекса по необходимости, в связи с банкротством компании Anaconda Copper, которая была заменена 3M Company (до 2002 г. – Minnesota Mining and Manufacturing Company), также представлявшей металлургическую отрасль. То есть неизменность технологической структуры списка индекса Доу–Джонса за период с 1939 по 1976 г. говорит, скорее всего, о слабом представлении руководства индекса того времени о наиболее возможных направлениях экономического развития США в этот и, тем более, в предстоящий период¹⁹.

Эта причина представляется наиболее вероятной, хотя, возможно, что Б. Килгор и особенно У. Керби ориентировались в своей деятельности не на сохранение исходных принципов построения структуры индекса, сформулированных его основателями, т.е. отражение в списке индекса основных изменений технологической структуры экономики США в тот или иной период времени, а на одно из слов в названии самого индекса, «Industrial». То есть, возможно, они считали, что необходимо сохранять состав индекса Доу–Джонса именно как индустриального индекса. Однако в результате этот консерватизм во взглядах руководителей индекса того времени сослужил плохую службу его репутации, так как постоянство списка индекса на

таком длинном периоде времени привело к значительным отрицательным последствиям как для его имиджа в целом, так и для динамики его значений.

Проявилось это в возникновении существенных различий в темпах роста ВВП США и индекса Доу–Джонса в этот период времени. Так, с 1965 по 1975 г. ВВП США вырос в текущих ценах более чем в 2 раза, в то время как в значениях индекса Доу–Джонса с середины 1960-х гг. и до начала 1980-х гг. имел место длительный боковой тренд с нулевым ростом на уровне 850 пунктов и колебаниями вокруг этого среднего от 700 до 1000 пунктов (см. рисунок, б). То есть если рассматривать этот индекс как индикатор темпов роста экономики США, то в этот период времени он таким индикатором не являлся. Более того, значения этого индекса, если пересчитать их в постоянные цены, снижались в период с середины 1960-х до начала 1980-х гг., т.е. происходило моральное старение его состава (Андрюкович, 2005) и причиной этого старения являлось то, что его технологическая структура, т.е. соотношение долей числа компаний из различных сфер экономической деятельности, которая должна была соответствовать технологической структуре американской экономики, в это время практически не менялась, оставаясь преимущественно индустриальной. Так, компании из трех таких сфер деятельности, как добыча, первичная переработка и обрабатывающие производства, занимали в списке этого индекса в период с 1959 до 1976 г. около 70%, в то время как сферы деятельности, которые принято рассматривать как отвечающие постиндустриальной эре, – связь, компьютеры, СМИ и т.д. – всего 10%. При этом доли этих же сфер деятельности в ВВП США составляли к 1976 г. 32,4 и 67,6% соответственно, т.е. были прямо противоположны долям числа компаний в индексе Доу–Джонса того времени (Андрюкович, 2015). Таким образом, какое-либо отражение в структуре компаний из списка этого индекса структуры ВВП США середины 1970-х гг. полностью отсутствовало.

¹⁹ В общем потоке публикаций об индексе Доу–Джонса хотя и редко, но встречаются статьи, критикующие его состав. Так, как раз в эти годы в уже упоминавшейся выше статье (Butler et al., 1979) были даны вполне конкретные рекомендации руководителям индекса о том, какие изменения списка следует произвести в 1980 г. и какие необходимые изменения не были сделаны в 1953 г.

Период 1976–2016 гг. Изменения состава индекса, произведенные его новыми руководителями с начала 1980-х гг. и далее (У. Филлипс, П. Канн и др.; см. рисунок, б), постепенно привели к тому, что уже к концу 1990-х гг. доля компаний из сферы добывающих и обрабатывающих производств сравнялась в нем с долей компаний из СМИ, компьютерной сферы и связи (36,6 и 36,7% соответственно), а к 2015 г. доля первой из этих групп сократилась уже до 26,7% при росте второй из них до 40%. Эта новая технологическая структура индекса почти полностью совпала со структурой ВВП США того времени, в которой указанные сферы деятельности занимали 24,5 и 41,0% соответственно²⁰. В подтверждение этой статистики приведем небольшую таблицу, в которую сведены данные о причинах исключения компаний из списков индекса Доу–Джонса за период 1976–2015 гг. и характеристики компаний, включенных в эти списки в те же моменты времени (табл. 3). Как видно из этих данных, за этот период 59% компаний были исключены из списков индекса в связи с финансовыми проблемами и 41% – в связи с использованием ими устаревших технологий. В то же время новые компании, занимавшие место исключаемых компаний, в 84% случаев использовали улучшенные технологии производства или приходили из принципиально новых сфер экономической деятельности (IT-технологии, мобильная связь и т.д.).

Произведенные руководством индекса в этот период времени замены компаний в списке индекса, кроме отмеченного выше улучшения его структуры, сделали набор входивших в него компаний достаточно постоянным²¹. Так, из 27 компаний, замененных в

нем с 1976 до конца 2009г.²², к концу 2016 г. были исключены только 6 компаний (т.е. чуть более 20% за 40 лет), причем только две из этих компаний, т.е. около 7%, оказались кратковременными его «жителями» и входили в список данного индекса менее 5 лет²³. Используя тот же способ оценки состояния всей

²² До конца 2016 г. в индексе Доу–Джонса было заменено 32 компании. Однако 5 из этих 32 компаний были включены в индекс в 2012 г. и позже, так что к концу 2016 г. они находились в списках индекса менее 5 лет. То есть если одна из этих компаний или более чем одна компания будут исключены из списков индекса до соответствующего порогового срока в 5 лет, то статистическая оценка состояния биржи, естественно, изменится. Именно поэтому в качестве исходной выборки рассматривается 27 компаний.

²³ Одна из этих компаний – American International Group (AIG) – была включена в список индекса в 2004 г. и исключена из него в связи с кризисом 2008 г., а вторая компания – Kraft Foods – была включена в списки индекса вместо компании AIG и

Таблица 3

Сводная таблица случаев исключения компаний из индекса Доу–Джонса на протяжении 1976–2015 гг., распределенных по причинам их исключения из списков индекса и характеристикам компаний, включенных в его списки в тот же момент времени

Причина исключения компании из индекса	Характер изменений технологической структуры индекса			Всего
	Улучшение	Сохранение	Ухудшение	
В долях к сумме в нижней строке				
Финансовые проблемы	0,56	0,75	1,00	19
Технологическое старение	0,44	0,25	0,00	13
Всего	27	4	1	32
В долях к сумме в правом столбце				
Финансовые проблемы	0,79	0,16	0,05	19
Технологическое старение	0,92	0,08	0,00	13
Всего	27	4	1	32

Источники: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/dow-jones-company-inc-history/>; <http://en.wikipedia.org/>; <http://www.djindexes.com/>; расчеты автора.

²⁰ Подробный анализ изменений технологической структуры индекса Доу–Джонса от момента его ввода в практику оценки характера торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже до последнего времени и определение понятия «технологическая структура» индекса даны в статье (Андрюкович, 2015).

²¹ Средняя длительность нахождения компаний в списке индекса на конец 2016 г. составила более 30 лет.

Нью-Йоркской фондовой биржи в этот период времени, что был применен ранее, можно сказать, что совокупность компаний, чьи акции торговались на ней в это время, а также вся ситуация в целом были вполне устойчивыми. В то же время это постоянство состава списков индекса выглядит достаточно неожиданно, так как за период с середины 1980-х гг. и до середины 2010-х гг. прошли, как минимум, три достаточно чувствительных кризиса: в 1987 г., в 1997–1998 гг. и вызвавший наиболее серьезные последствия кризис 2008–2009 гг. Эти кризисы приводили к резким падениям значений индекса Доу–Джонса в периоды их возникновения и к активному росту его значений после их прохождения с 1988 до 1990 г., с 1994 по 1997 г., с 2003 по 2007 г. и с 2009 по 2015 г. (см. рисунок, б). То есть американский фондовый рынок оказался достаточно устойчивым к этим явлениям и, несмотря на кризисные годы, значения индекса Доу–Джонса с начала 1980-х гг. выросли к концу XX в. почти в 12 раз, компенсировав, таким образом, упущенные темпы роста в предыдущий период времени (см. рисунок, а, б).

Более того, если соотнести динамику этого индекса с динамикой ВВП США за достаточно длительный период времени, то, рассматривая значения величин этих показателей в 1932 г., т.е. с начала этапа восстановления экономики США, и после прекращения падения значений индекса²⁴ как базовые, оказывается, что к 1997 г. суммарные темпы роста индекса Доу–Джонса к этому году – после длительного с конца 1960-х гг. отставания его темпов от темпов роста ВВП США – сравнялись с суммарными темпами роста ВВП США к тому же 1932 г. (Андрюкович, 2016).

исключена в 2012 г. в связи с изменением ее институционального статуса.

²⁴ Кроме того, в численном выражении – естественно, с точностью до масштаба – их величины в этом году почти совпали (59,9 долл. для индекса Доу–Джонса на конец этого года и 58,7 млрд долл. для ВВП США), что позволяет рассматривать соответствующие индексы их роста как вполне сопоставимые.

В дальнейшем после провалов значений индекса в 2002 и 2008 гг., к 2014 г. темпы его роста вновь сравнялись с темпами роста ВВП США от того же 1932 г. Таким образом, в этот период времени «человеческий фактор» в противоположность приведенным выше примерам, привел состав и значения индекса Доу–Джонса с точки зрения происходящих во внешней среде явлений к вполне адекватному соответствию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приведенные в статье примеры недостаточно корректных решений руководства индекса Доу–Джонса при замене компаний как в начальные периоды его расчета, так и в дальнейшем, а также исправление этой ситуации, происходившее в конце XX – начале XXI в., показывают, что «человеческий фактор» (в том смысле, в котором он определен в данной статье) играл и играет важную роль в точности и корректности функционирования этого индекса. Скажем больше: несмотря на то что в восприятии многих участников фондовых рынков индекс Доу–Джонса представляется некоторым «нерукотворным» показателем, который как бы сам по себе фиксирует те или иные тренды на торгах Нью-Йоркской фондовой биржи, на самом деле оказывается, что этот индекс – впрочем, как и другие фондовые индексы – является вполне «рукотворным» произведением и отражает не только ход торгов на той или иной бирже, но и личные, персональные представления его руководителей об общем состоянии компаний и перспективах их развития, а также о перспективности или неперспективности той или иной сферы деятельности в экономике страны. И хотя достаточно очевидно, что для индексов, рассчитываемых по большему числу компаний (NYSE Composite, S&P 500, Nikkey 225, FTSE 100 и др.), «человеческий фактор» имеет даже с чисто арифметической точки

зрения гораздо меньшее значение, чем для индекса Доу–Джонса, решающим моментом тут является доля заменяемых компаний, т.е. уровень интенсивности этих замен и, главное, их адекватность – или неадекватность – основным экономическим тенденциям, имеющим место в данной стране и в мире в целом.

Список литературы

- Андрукович П. Долгосрочная и среднесрочная динамика индекса Доу–Джонса // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2 (89). С. 46–62.
- Андрукович П. Частота и интенсивность изменений списков компаний в индексах Доу–Джонса и РТС: различия и аналогии // Экономическая наука современной России. 2011. № 4 (55). С. 30–50.
- Андрукович П. Длительности нахождения компаний в индексе Доу–Джонса (DJIA) и индексе Российской торговой системы (RTSI) // Экономическая наука современной России. 2012. № 2 (57). С. 43–65.
- Андрукович П. Индекс Доу–Джонса: от индустриального к постиндустриальному // Экономическая наука современной России. 2015. № 3 (70). С. 45–67.
- Андрукович П. О двойственной роли корректирующего коэффициента в формуле расчета индекса Доу–Джонса // Экономическая наука современной России. 2016. № 3 (74). С. 30–42.
- Ильин В. Предисловие научного редактора. В кн.: Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб.: Питер, 2010. С. 9–10.
- Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб.: Питер, 2010.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Макиннерни Д. США. История страны. М., СПб.: Эксмо, Мидгард, 2009.
- Anderson B.M. Economics and the public welfare. N.Y.: D. Van Nostrand Company, 1965.

Butler H.L. Jr., Allen J.D. The Dow Jones industrial average re-reexamined // Financial Analysts Journal. 1979. Vol. 35. № 6. P. 23–30.

Mokyr J. The second industrial revolution, 1870–1914. 1998. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/castronovo.pdf>.

Peterson J.M., Gray R. Economic development of the United States. R.D. Irvin, Inc., Homewood, Illinois, 1969.

Рукопись поступила в редакцию 09.11.2016 г.

“THE HUMAN FACTOR” IN THE HISTORY OF CHANGES IN THE DOW JONES INDEX LISTS

P.F. Andrukovich

Andrukovich Petr F. – Central Economic and Mathematic Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, fpetran@cemi.rssi.ru

In the scientific literature devoted to the study of stock markets, the issue of changes to the lists of indices studied in many works, however, in the vast majority of cases they studied only the consequences of including a stock in the list of stock indices – or of their exclusion from such lists – from the point of view of change of quotations of this stock, the volatility of these changes, sales volume and other similar characteristics. At the same time, there are no publications which have addressed the question of why the shares of this company included in the index list, and some other company are excluded from this list, and, most importantly, how appropriate for this time period was the change. This issue, i.e. assessing the level of correctness of the decisions taken by the leadership of the stock index when you change its list, and which is called here «human factor» are the focus of this article. The results based on the analysis of the lists changes in the index Dow Jones for more than 120 years the story of his calculus. It is shown that this factor has a significant impact not only on the qualitative composition of the lists of the index, but also on the dynamics of its values, as acceler-

ating growth and slowing it down. On the basis of statistical data about the frequency and intensity of replacements of companies in the lists of the index is evaluated the quality of the US stock market in different periods of time from the point of view of stability of its composition and the volatility of trading.

Keywords: Dow Jones indexes (DJIA), listing, delisting, human factor, stock exchange, lists of indexes, returns, GDP USA.

JEL: E44.

McInerney D.J. (2009). A traveller's history of the USA. Moscow, St.-Petersburg, Eksmo, Midgrad.

Mokyr J. (1998). The second industrial revolution, 1870–1914. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/castronovo.pdf>.

Peterson J.M., Gray R. (1969). Economic development of the United States. Homewood, R.D. Irvin, Inc.

Manuscript received 09.11.2016

References

- Anderson B.M. (1965). Economics and the Public Welfare. N.Y., D. Van Nostrand Company.
- Andrukovich P. (2005). Long-term and medium-term dynamics of Dow Jones Index. *Problemi Prognozovanija*, no. 2 (89), pp. 46–62.
- Andrukovich P. (2011). Frequency and intensity of changes of companies lists in the DJIA and RTSI: Differences and analogies. *Economics of Contemporary Russia*, no. 4 (55), pp. 30–50.
- Andrukovich P. (2012). Duration of Presence Companies in Dow Jones Index (DJIA) and Russian Trade System Index (RTSI). *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (57), pp. 43–65.
- Andrukovich P. (2015). Dow Jones: From Industrial to Post-industrial. *Economics of Contemporary Russia*, no. 3 (70), pp. 45–67.
- Andrukovich P. (2016). The dual role of the correction coefficient in the formula for calculation the Dow Jones Index. *Economics of Contemporary Russia*, no. 3 (74), pp. 30–42.
- Butler H.L. Jr., Allen J.D. (1979). The Dow Jones industrial average re-examined. *Financial Analysts Journal*, vol. 6, no. 35, pp. 23–30.
- Ilyin V. (2010). Foreword of the scientific editor. Kindelberger Ch. P. and Aliber R. Z. Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises. St.-Petersburg, Piter, pp. 9–10.
- Kindelberger Ch.P., Aliber R.Z. (2010). Manias, panics and crashes. A History of Financial Crises. St.-Petersburg, Piter.
- Kleiner G.B. (2004). Evolution of institutional systems. Moscow, Nauka.

*В.В. Сорокожердьеv,
Х.А. Константиnиди*

Актуальные аспекты развития мировой хозяйственной системы и включения в нее различных стран на основе формирования эффективной модели функционирования хозяйственной системы находились в центре обсуждения участников III Международной научно-практической конференции с одноименным названием, состоявшейся 1–8 мая 2017 г. в Армении и Грузии.

Роль организаторов данной конференции взяли на себя Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Краснодарский филиал), Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани». Основными партнерами мероприятия выступили Национальный аграрный университет Армении, Грузинский национальный университет (SEU), Телавский государственный университет (Грузия), Биоагроцентр (Тбилиси, Грузия). Весомое значение в обеспечении научного уровня и представительности конференции, а также

© Сорокожердьеv В.В., Константиnиди Х.А.,
2017 г.

Сорокожердьеv Василий Васильевич – к.э.н., доцент, президент фонда «Научно-образовательные инициативы Кубани», Краснодар, sorich@mail.ru
Константиnиди Христофор Александрович – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, Краснодар, kx81@mail.ru

в организационном и научно-методическом содействии ее проведению имела поддержка со стороны Центрального экономико-математического института РАН, Международной политэкономической ассоциации, Краснодарского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России», Краснодарской региональной просветительской общественной организации «Общество “Знание”».

В ходе работы данной конференции в ней приняли участие широкий круг представителей экономической науки высшей школы из авторитетных вузов России и Южного макрорегиона, а также правоведа, социологи и бизнесмены; международный уровень конференции подтвердили своим участием ученые из Армении и Грузии. Общее количество участников составило более 100 человек, в том числе более 50 докторов и кандидатов наук. В ходе работы научного форума состоялись круглые столы и другие дискуссионные площадки.

Открывая заседание круглого стола «Модели социохозяйственного развития различных стран: учет международного опыта и опора на собственные достижения», проходившего 2 мая в Национальном аграрном университете Армении, д.э.н., профессор, декан экономического факультета Национального аграрного университета Армении Э.С. Казарян отметил первоочередное значение стратегического партнерства с Россией. Далее, рассматривая актуальные проблемы устойчивого развития АПК и сельских территорий Республики Армении, он акцентировал внимание на том, что благодаря России растет экономический потенциал современной Армении, что подтверждается тем, что накопленные российские инвестиции в экономику республики превысили 3 млрд долл., а количество предприятий с российским участием – 2 тыс. Развитие аграрной сферы в настоящий период является приоритетом в Армении и целом стран ЕАЭС, о чем свидетельствует существенный, более чем 4%-й рост аграрного производства по этим странам в 2016 г.

Важнейшими задачами на ближайшую перспективу, на взгляд докладчика, являются преодоление наметившегося спада в интеграционном взаимодействии стран ЕАЭС, происходящее на фоне экономического кризиса, и обеспечение динамичного развития экономик стран-партнеров.

Президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» (Краснодар) В.В. Сорокожердьев в своем докладе «Современная мирохозяйственная система: проблемы управления и развития на переломе эпох» акцентировал внимание на специфике, целях и средствах преодоления стагнации в экономике России в рамках трансформирующейся глобальной системы. При этом важнейшее значение приобретает обеспечение высокого качества и динамики экономического развития, что, в свою очередь, должно опираться на интенсивный рост инвестиций и инноваций. В докладе были сформулированы предложения по внедрению интеграционных механизмов в систему общественного управления при полноценном взаимодействии государства, общества, экономики и бизнеса. В современных российских условиях это предполагает отказ от заимствованной псевдолиберальной модели и построение интегральной системы хозяйствования с учетом собственного позитивного опыта и достижений в становлении нового экономического уклада, формируемого в Китае, Индии, Вьетнаме и других наиболее динамично развивающихся странах мира.

Доклад д.э.н., профессора, зав. кафедрой экономики Южного института менеджмента (Краснодар) А.А. Ермоленко был посвящен проблематике становления новой экономической реальности в глобальном и локальном масштабе с учетом различных экономических, политических и социально-культурных аспектов. Тенденция к глобализации международного экономического пространства сменилась обратной тенденцией к его локализации. В России данные процессы проявляются главным образом в том, что все в большей мере стали использоваться методы регулирования хозяйственных процессов как

при помощи административных рычагов, так и с применением стратегического управления. Также выявилась фактическая неприемлемость прямой адаптации заимствованных на Западе институтов, а также слабая действенность принимаемых решений в сфере стратегического управления экономикой. Необходимо в связи с этим не частичные изменения в режиме управления экономикой, а переход к новой модели хозяйствования.

В докладе д.э.н., доцента, профессора Финансового университета при Правительстве РФ (Москва) *Ю.И. Будович* был сделан акцент на негативных последствиях псевдолиберальной коммерциализации наук, в том числе отражающейся на преподавании экономических дисциплин в вузах. На взгляд автора доклада, проблему данной чрезмерной коммерциализации научного знания позволят решить разработка и преподавание в курсе экономической теории общих теорий всех экономических наук, в том числе наук об управлении и, в частности, бухгалтерского учета.

В докладе д.т.н., профессора Уфимского государственного авиационного университета (Уфа) *И.В. Дегтяревой* «Возможности формирования национально ориентированной эффективной финансовой системы» был сделан вывод о том, что для обеспечения устойчивого развития, экономического роста и структурной перестройки экономики России необходима корректировка проводимой монетарной и фискальной политики, включая отход от мер монетарного регулирования и повышение интереса к бюджетно-налоговым инструментам, стимулирование совокупного спроса через увеличение или генерацию расходов на инфраструктуру, сокращение налогов или увеличение объема трансфертов домохозяйствам, постепенный перенос налоговой нагрузки с предприятий на население.

В ходе последующего обсуждения участники круглого стола рассмотрели широкий спектр актуальных проблем в сфере повышения конкурентоспособности национальных хозяйств и международного сотрудничества.

На втором этапе проведения конференции, проходившей на территории Грузии, также состоялось несколько научных мероприятий. Открывая заседание круглого стола на тему «Возможности формирования социально ориентированной эффективной экономической системы», состоявшееся 5 мая в г. Телави (Грузия) в Телавском государственном университете, докладом на тему «Российская экономико-хозяйственная реальность в контексте глобальных ценностей» д.э.н., профессор филиала СКФУ в г. Пятигорске *С.С. Слепаков* отметил, что путь России из «неэкономики» в экономику сведен к движению в капитализм, в концепции его либеральной доктрины, «изгоняющей» институты государственного управления и централизованного планирования из хозяйственной жизни, освобождающей пространство для тотальной власти частной собственности, конкуренции и предпринимательства. В сложившихся условиях переход к реформированию хозяйственной жизнедеятельности России на основе общественных интересов следует расценивать в качестве универсальной общечеловеческой ценности ее национального сообщества.

Профессор Международного Черноморского университета (Тбилиси), д.э.н. *Т.П. Папиашвили* посвятила свой доклад на тему «К вопросу о приоритетах макроэкономической политики в Грузии» трансформации экономических реформ начиная с 2004 г., с Революции Роз, и до настоящего времени. Сейчас, когда зарубежная помощь существенно сократилась, для достижения долговременного устойчивого экономического роста правительственная политика должна быть ориентирована на другие – внутренние источники роста, в том числе на развитие малого и среднего бизнеса.

В докладе к.э.н., ассоц. профессора Телавского государственного университета им. Я. Гогебашвили *Н.В. Ринкиашвили* «Глобализация и тенденции развития международной торговли в Грузии» было отмечено, что усиление торгово-экономического сотрудничества между Грузией и другими странами

является одним из главных средств улучшения экономического развития Грузии, что подтверждается историей ее сотрудничества со странами Евросоюза и процессами усиления интеграции в мировой экономике в настоящее время. Для дальнейшего роста экспортного потенциала страны необходимы как поддержка традиционных отраслей, так и освоение новых ресурсов, отраслей и возможностей, что жизненно важно для экономического развития Грузии.

В центре внимания доклада д.э.н., профессора ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова» (Нальчик) *М.В. Аликаевой* находились актуальные проблемы модернизации и новой индустриализации экономики в условиях технологического перелома в мировом хозяйстве. По мнению автора доклада, основными задачами технологической модернизации отечественной экономики должны стать существенные государственные инвестиции в фундаментальную науку, грантовая поддержка научно-исследовательской работы, поощрение венчурных производств, налоговые режимы, учитывающие особенности работы производств, выпускающих высокотехнологичную продукцию.

Выступившие в ходе последующего обсуждения ученые представили свое видение проблематики построения современной модели экономики с учетом определенной страновой специфики.

В ходе проведения конференции 7 мая, в Биоагроцентре биологической защиты растений (Грузия) состоялось заседание круглого стола «Аграрная экономика и экотуризм в условиях развития биохозяйств». Открывая данное заседание, д.с.-х.н., директор компании «Биоагроцентр» *К.М. Кикория* отметил, что уменьшение плодородия почвы и ее деградация являются важнейшими проблемами современности; они представляют опасность для населения земного шара в обеспечении пищевыми продуктами и в экологической безопасности. В докладе были представлены результаты эксперимента, проведенно-

го в 2014–2016 гг. в трех регионах Грузии с применением органическо-бактериальных удобрений и биопрепаратов, произведенных центром биологической защиты растений, компанией «Биоагроцентр». Опыты показали, что использование комбинированной смеси жидкого органическо-бактериального удобрения и биопрепаратов является эффективным и может широко применяться в аграрном секторе Грузии и за рубежом.

Президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» (Краснодар) *В.В. Сорокожердье* в своем докладе осветил некоторые проблемы функционирования аграрной сферы современной мировой экономики, а также обосновал необходимость и возможность качественных структурных изменений. Он отметил, что аграрно-промышленный комплекс имеет большой потенциал развития как в Грузии, так и во многих странах постсоветского пространства; здесь также важно, чтобы экологическая составляющая закономерно становилась той здоровой основой, на которой может формироваться аграрное производство как во многом определяющая часть современного социоэкономического уклада.

Д.биол.н., ст. научный сотрудник, зав. лабораторией Центра биологической защиты растений «Биоагроцентр» (Грузия) *Л.М. Рехвиашвили* в своем докладе провела анализ сравнительной эффективности биологических средств защиты растений против главных заболеваний пшеницы. В ее докладе были представлены результаты изучения и влияния биопрепаратов, производимых «Биоагроцентром», для обработки посевов пшеницы. В результате проведенного эксперимента существенно сократилось развитие и распространение заболеваний корневой системы пшеницы и ее вегетативных органов, также увеличилось количество и улучшилось качество урожая, в частности, урожайность выросла в 2 раза и более.

В докладе к.э.н., ассоц. профессора Телавского государственного университета им. Я. Гогебашвили *Н.В. Ринкиашвили* нашла отражение современная проблематика

функционирования аграрной экономики и экотуризма в условиях развития биохозяйств. Грузия в этом отношении имеет очень перспективные позиции; в связи с этим экологический туризм – одна из задач, которая находится в процессе развития. Для малой страны с такими уникальными природно-культурными ресурсами, каковой является Грузия, приоритетным должно быть не количество туристов, а экономический рост, вызываемый потраченными ими средствами. Это, в свою очередь, обеспечивается разнообразием туристических услуг, высоким уровнем и качеством обслуживания. Следует обеспечить в стране правильное развитие этой перспективной отрасли, чтобы туризм реально стал эффективным направлением экономики.

В ходе работы конференции также состоялись творческие встречи с преподавателями и студентами в Национальном аграрном университете Армении, Грузинском национальном университете (SEU), Телавском государственном университете. Практически на каждом из заседаний в центре внимания находились проблемы теории и практики реализации стратегий модернизации национальных экономик в условиях глобальных и локальных трансформаций, а также вопросы улучшения образования, позволяющего решать данные задачи. В целом конференция явилась площадкой для обмена научными знаниями между молодыми и состоявшимися учеными, практиками. По результатам конференции был опубликован сборник научных статей, ее участникам вручены соответствующие сертификаты.

В КРУГЕ СВЕТА СИСТЕМНОЙ ПАРАДИГМЫ

*Г.Б. Клейнер, С.Е. Щепетова,
Р.М. Качалов*

Очередной (четвертый) ежегодный международный круглый стол «Системная экономика, социально-экономическая кибернетика, мягкие измерения в экономике», традиционно организуемый кафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета при Правительстве РФ (председатель – заведующий кафедрой Г.Б. Клейнер, сопредседатель – первый заместитель заведующего кафедрой С.Е. Щепетова), состоялся 8 июня 2017 г. В этом году заседание впервые проводилось в мультиплощадном формате при содействии АНО «Институт научных коммуникаций», который объединил 13 площадок, расположенных в нескольких городах России, странах СНГ и в Европе. Традиционно организаторами-партнерами были Центральный экономико-математический институт РАН, Международная гильдия профессионалов качества, Международная академия организационных наук, Межрегиональная общественная организация «Академия проблем качества», информационную поддержку мероприятию оказали научно-практический журнал «Управленческие науки», Российский журнал менед-

© Клейнер Г.Б., Щепетова С.Е., Качалов Р.М.,
2017 г.

Клейнер Георгий Борисович – член-корр. РАН, д.э.н., профессор, ЦЭМИ РАН, Москва, kleiner@cemi.rssi.ru

Щепетова Светлана Евгеньевна – д.э.н., доцент, первый зам. зав. кафедрой и профессор кафедры Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, SESchepetova@fa.ru

Качалов Роман Михайлович – д.э.н., профессор, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН, Москва, kachalov@cemi.rssi.ru

жмента, журнал «Экономическая наука современной России», издательский дом «Научная библиотека», АО «Коммерсантъ-Пресс», сетевое научно-исследовательское периодическое издание «Хроноэкономика».

Основными направлениями работы круглого стола стали:

- системная экономическая теория и реальная практика;
- качество жизни как предмет социально-экономической кибернетики;
- социально-экономические измерения в условиях неопределенности;
- моделирование экономического времени и динамики социально-экономических систем.

Обсуждение продолжалось в интерактивном режиме онлайн-трансляции в Интернете в течение всего дня. По каждому направлению были представлены основные и краткие сообщения участников Круглого стола. Основные сообщения представили:

Клейнер Георгий Борисович (член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор, заместитель директора ЦЭМИ РАН, заведующий кафедрой «Системный анализ в экономике» Финуниверситета, Москва) «Системная экономика: в поисках единой платформы для ведения хозяйства, организации управления и развития экономической теории»;

Дориен Де Томбе (Голландская исследовательская группа NOSMO по исследованию комплекса социальных проблем, Амстердам, Нидерланды);

Мокий Михаил Стефанович (д.э.н., профессор, РАНХиГС, ГУУ, Москва) «Системно-трансдисциплинарный подход как развитие системной парадигмы в экономической науке»;

Тамбовцев Виталий Леонидович (д.э.н., профессор, заведующий лабораторией институционального анализа экономического факультета МГУ, Москва) «Экономическая кибернетика: прошлое, настоящее, будущее»;

Лепский Владимир Евгеньевич (д.психол.н., главный научный сотрудник Института философии РАН, Москва) «От рыноч-

ного эгоизма к гармонии субъектов развития (основания социально-экономической кибернетики)»;

Щепетова Светлана Евгеньевна (д.э.н., профессор Финуниверситета, Москва) «Качество жизни: о факторах феномена “смещения целей и функций” социально-экономических систем»;

Прокопчина Светлана Васильевна (д.т.н., профессор Финуниверситета, Москва) «Методология и применение мягкого подхода для решения экономических задач»;

Недосекин Алексей Олегович (д.э.н., к.т.н., генеральный директор ООО «СИ-ФИНАНС», академик МАНЭБ, Санкт-Петербург) «Нечеткие множества и мягкие вычисления в экономике и финансах за последние двадцать лет»;

Болгова Виктория Владимировна (д.ю.н., первый проректор СГЭУ, Самара) «Проблемы правового измерения публичных экономических интересов»;

Медведкин Тарас Сергеевич (д.э.н., руководитель Центра исследований социально-экономических проблем Юга России, Ростов-на-Дону) «Европейская инновационная система: неопределенность траектории развития»;

Шаров Виталий Филиппович (д.э.н., профессор Финуниверситета, Москва) «Реализация системного подхода при построении модели социально-экономического развития»;

Качалов Роман Михайлович (д.э.н., заведующий лабораторией) и *Слепцова Юлия Анатольевна* (к.э.н., ЦЭМИ РАН, Москва) «Идентификация факторов риска при внедрении цифровых технологий на предприятии»;

Невежин Виктор Павлович (к.т.н., профессор Финуниверситета, Москва);

Богомолов Александр Иванович (к.т.н., доцент Финуниверситета, Москва).

Эти выступления побудили участников круглого стола к живому и конструктивному обсуждению проблем жизнедеятельности общества и путей их решения в свете системной парадигмы.

Среди кратких сообщений участников круглого стола особо следует отметить

выступления *Гундарова Игоря Алексеевича* (Академия труда и социальных отношений, Москва) на тему «Влияние коллективного подсознания на качество жизни населения (на примере Республики Крым)»; *Гисина Владимира Борисовича* и *Волковой Елены Сергеевны* (Финуниверситет, Москва) «Цена информации в задачах оценки эффективности денежного потока с нечеткими платежами»; *Лебедева Валерия Викторовича* (ГУУ, Москва) и *Лебедева Константина Валерьевича* (НИИ-РИНКЦЭ) «О применении уравнивания Ферхюльста для анализа дифференциации денежных доходов населения России»; *Марачи Вячеслава Геннадьевича* (РАНХиГС, НИЯУ «МИФИ», Москва) «Инновационные кластеры как коллаборативные сети: системная модель “кластерной организации управления”»; *Молчанова Артема Николаевича* (НИЯУ «МИФИ», Москва), *Реута Дмитрия Васильевича* (МГТУ им. Баумана, Москва), *Смирнова Сергея Олеговича* (ООО «Центр по экономическим классификациям», Москва) «О развитии классификаторов»; *Рыженко Алексея Алексеевича* (Академия ГПС МЧС России, Москва) «Кроссплатформенный uber-портал на технологии распределенного реестра поддержки управления в сетях смежников организаций промышленного сектора»; *Сироты Ефима Наумовича* (Финуниверситет, Москва) и *Сироты Вадима Ефимовича* (Агентство стратегических инициатив, Москва) «Трансформация стратегического планирования в условиях ускоряющихся изменений».

К сожалению, из-за ограниченности времени многие сообщения не удалось заслушать в полном объеме. Однако основные положения этих сообщений нашли отражение в резолюции круглого стола. Подробнее ознакомиться с программой круглого стола и содержанием выступлений всех участников можно на странице кафедры «Системный анализ в экономике» сайта Финуниверситета. Кроме того, по итогам работы IV Ежегодного международного круглого стола планируется издание печатных материалов.

РЕЗОЛЮЦИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

1. Актуальной задачей сегодняшнего дня является объединение усилий ученых, политиков, деятелей образования, представителей бизнеса и населения в определении стратегии дальнейшего развития страны. Применение принципов системной экономики в развитии экономической теории, формировании эффективной социально-экономической политики, создании действенных механизмов управления на всех уровнях иерархии, в организации хозяйственной деятельности позволит обеспечить целенаправленность и согласованность принимаемых мер.

Для этого в экономической науке следует отказаться от некритичного применения концепции мэйнстрима, загоняющей науку в жесткие рамки априорных предположений о рациональности принятия решений в условиях полной информированности о настоящем и будущем. В экономической политике необходимо в максимальной степени сочетать интересы субъектов разных уровней экономики (федерального, регионального, корпоративного и индивидуального). В управлении следует изменить критерии принятия решений на всех уровнях экономики и перейти от локальных и краткосрочных критериев к системным и стратегическим. Повышение эффективности экономической деятельности хозяйственных систем требует усиления координации различных подразделений народного хозяйства. Ориентация на контроль в ходе управления должна быть дополнена совместными усилиями по созданию ценности на принципах кооперации и коэволюции.

2. Необходимо формирование механизмов гармонизации интересов государства, общества, бизнеса и экономических агентов. Этому могло бы способствовать создание системы распределенных ситуационных управленческих центров по всей территории России, призванных обеспечить сбор, накопление и анализ данных для выработки стратегических решений. Они должны реализо-

вывать контуры прямых и обратных связей в системе управления и обеспечивать конструктивный диалог заинтересованных сторон. Погружение технологий big data в концептуальное пространство системной парадигмы позволит обеспечить равные права доступа всех участников экономической деятельности к источникам информации и результатам ее анализа. Работа этих центров должна обеспечиваться в соответствии со стандартами ИСО серии 9000.

3. Превалирование формальных оценок социально-экономических процессов над сущностными препятствует формированию управления, направленного на повышение качества жизни граждан России. Расширительное толкование и использование различного рода рейтингов для стимулирования достижения требуемых показателей приводит к разобщению социума, искажает направленность принятых решений, снижает производительность труда и эффективность коллективной работы.

Использование жестких одномерных рейтинговых моделей оценки должно быть повсеместно дополнено применением мягких многомерных системных факторных моделей анализа социально-экономических процессов.

4. Перспективным представляется развитие методологии и расширение практики применения нечетких измерений в управлении социально-экономическими системами. Необходима разработка широкого спектра альтернативных методов описания неопределенности пространственно-временных характеристик систем. Существующие методы формализации неопределенности (вероятностные, нечеткие, интервальные и др.) должны быть дополнены адекватными методами учета неопределенности, отражающими ограниченную рациональность и органическую иррациональность поведения агентов и их групп с учетом когнитивных процессов на индивидуальном, групповом и организационном уровнях.

Решение этих задач требует специальной программы развития и модернизации теории системных измерений и системного управления. На формирование и обоснование такой программы ориентирован комплекс научных и научно-организационных мероприятий, проводимых кафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета при Правительстве РФ.

КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ

ДЕВЯТНАДЦАТЫЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
СИМПОЗИУМ
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ДЕВЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 10 - 11 апреля 2018 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», Российский журнал менеджмента, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко, НП «Объединение контроллеров», Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани» извещают о проведении в Москве

Девятнадцатого всероссийского
симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Симпозиум состоится 10 и 11 апреля 2018 г. в Центральном экономико-математическом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47.

Работа Симпозиума будет проходить в форматах пленарного и секционных заседаний, а также круглого стола. Состав и тематика секций Симпозиума:

- Секция 1. «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне»;
- Секция 2. «Модели и методы разработки стратегии предприятия»;
- Секция 3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях»;
- Секция 4. «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне»;
- Секция 5. «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий».

В рамках Симпозиума Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» проводит круглый стол по тематике Симпозиума.

Обращаем ваше внимание!

Зарегистрироваться для участия в работе Симпозиума и направить материалы секционных сообщений можно на сайте <http://symposium-cemi.ru>. Регистрация открыта до 19 февраля 2018 г.

Требования к оформлению материалов секционных сообщений. Содержание материала сообщения должно соответствовать тематике Симпозиума. Один участник может быть автором не более трех секционных сообщений. Объем текста не должен превышать 7000 знаков с учетом пробелов. Наименование файла должно содержать: номер секции, на которой предполагается выступление, дефис, фамилии и инициалы соавторов без пробелов, фамилии соавторов (через запятую с пробелом). Например: 1-ИвановИИ, ПетровПП.doc.

Материалы сообщения подготавливаются в редакторе Microsoft Word и представля-

ются в электронном виде в формате doc(docx). Шрифт текста сообщения – Times New Roman, размер – 12 pt, межстрочный интервал – 1,35. Абзац выравнивается по ширине, отступ первой строки – 15 мм. Файл с материалами сообщения форматируется следующим образом: сверху и снизу отступ – 25 мм; слева и справа – 20 мм; до верхнего колонтитула – 20 мм; до нижнего колонтитула – 23 мм. Формат А4 (210×297 мм).

Структура материала сообщения должна быть следующая: инициалы и фамилии всех соавторов через запятую; название сообщения; ссылка на полное название фонда и шифр проекта, если сообщение подготовлено при финансовой поддержке гранта; ключевые слова; текст сообщения; список использованных источников. В тексте не допускается использование подстраничных и концевых сносок.

Сообщение может содержать не более двух объектов визуализации (рисунков или таблиц). Все объекты визуализации должны иметь название и ссылку на них в тексте. Размер визуального объекта не должен превышать половину страницы.

Формулы набираются с использованием редактора формул Microsoft Equation или MathType. Не допускается использование встроенного редактора формул Microsoft Word.

Все использованные источники обязательно должны иметь ссылку в тексте сообщения. Ссылка дается в тексте в круглых скобках с указанием фамилии автора и года публикации, например (Иванов, 2007). Список использованных источников приводится в конце текста и оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 Библиографическая запись. Библиографическое описание.

Направляя материалы в Оргкомитет Симпозиума, автор гарантирует, что материалы сообщения могут быть опубликованы в открытой печати. Материалы сообщений, не соответствующие тематике Симпозиума и требованиям Оргкомитета, к публикации не принимаются.

Издание материалов секционных заседаний планируется к открытию Симпозиума с присвоением соответствующих библиографических индексов. Информация об опубликованных материалах сообщений будет размещена в базе РИНЦ.

Регистрационный взнос. Для граждан России и стран СНГ – 2000 р.; для граждан других стран – 200 долл. США (в рублевом эквиваленте). Лица, оплатившие регистрационный взнос и принявшие участие в Симпозиуме, получают сборник материалов Симпозиума и комплект информационных материалов. Заочное участие в Симпозиуме не предусматривается.

Оплата регистрационного взноса осуществляется перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты

ИНН 7726249569 КПП 772601001
Р/счет 40703810638280100664
в ПАО «Сбербанк» г. Москва
К/счет 30101810400000000225
БИК 044525225 ОГРН 1027739318970
Получатель платежа: Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН.
Назначение платежа: «Взнос за участие в Симпозиуме».

Материалы секционных сообщений принимаются к публикации только после уплаты регистрационного взноса.

Оргкомитет Симпозиума:

Сопредседатели Оргкомитета: академик В.Л. Макаров, директор ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель директора ЦЭМИ РАН.

Члены Оргкомитета: д.ф.-м.н. С.А. Айвазян, зам. директора ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН А.Р. Бахтизин, зам. директора ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Г. Гребенников, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН В.Е. Дементьев, зам. директора ЦЭМИ РАН; к.т.н. М.Д. Ильменский, зам. директора ЦЭМИ РАН; академик В.В. Ивантер, директор ИМП РАН; д.э.н. О.В. Иншаков, директор Научно-исследовательского института социально-экономического развития региона ВолГУ; д.э.н. А.Е. Карлик, зав. кафедрой СПбГЭУ; д.э.н. В.С. Катькало, ректор АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка»; к.э.н. А.В. Кольцов, начальник отдела ЦИСН; д.э.н. В.Н. Лившиц, зав. лабораторией ФИЦ ИУ РАН; д.э.н. С.А. Масютин, член Совета директоров Электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ»; академик В.В. Окрепилов, Президент ООО «Тест-С.-Петербург»; д.э.н. В.Л. Тамбовцев, гл.н.с. лаборатории институционального анализа Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Ученый секретарь симпозиума: д.э.н. Р.М. Качалов, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

Адрес Оргкомитета Симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, ЦЭМИ РАН
Телефон: (499) 724 13 06
Сайт: <http://sympozium-cemi.ru>
E-mail: symposium.cemi@gmail.com

VIII ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ – СЭТ2018

Секция экономики Отделения общественных наук РАН, Институт экономики УрО РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт экономики РАН, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уральский государственный экономический университет, Российский фонд фундаментальных исследований при информационной поддержке Журнала экономической теории и журнала «Экономическая наука современной России» извещают о проведении

VIII ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ – СЭТ2018

Симпозиум состоится в г. Екатеринбурге. Пленарное заседание будет проведено 26 сентября 2018 г. Секционные заседания запланировано провести 26–28 сентября 2018 г. в аудиториях Института экономики УрО РАН.

Оргкомитет Симпозиума:

Председатель Оргкомитета Симпозиума: академик А.Д. Некипелов.

Сопредседатель: чл.-корр. РАН Е.В. Попов.

В Оргкомитет Симпозиума вошли: д.э.н. В.Н. Белкин; д.э.н. О.И. Боткин, чл.-корр. РАН Х.Н. Гизатуллин; чл.-корр. РАН Р.С. Гринберг; чл.-корр. РАН Ж.А. Ермакова; д.э.н. В.П. Иванушкин; член-корр. РАН Г.Б. Клейнер; академик В.В. Кулешов; д.э.н. Ю.Г. Лаврикова; член-корр. РАН В.Н. Лаженцев; академик В.И. Маевский; академик В.Л. Макаров; акаде-

мик П.А. Минакир; д.э.н. Р.М. Нуреев; академик В.В. Окрепилов; академик В.М. Полтерович; академик Б.Н. Порфирьев; чл.-корр. РАН Д.Е. Сорокин.

Ученый секретарь Симпозиума: к.э.н. М.В. Власов.

Работа Симпозиума будет проходить по следующим научным направлениям:

1. Политическая экономия;
2. Неоклассическая экономическая теория;
3. Институциональная экономическая теория;
4. Эволюционная экономическая теория;
5. Альтернативные экономические теории.

Планируется разделение научных направлений на отдельные секции (продолжительностью 2 ч) с участием 4–5 докладчиков.

Для участия в Симпозиуме необходимо:

1. До 1 апреля 2018 г. направить в адрес Оргкомитета на e-mail: etheory2018@mail.ru тезисы доклада и заявку. Объем тезисов доклада не должен превышать 4000 знаков (с пробелами). До 1 мая 2018 г. Оргкомитет разошлет решение о принятии или отказе в принятии доклада.

2. До 1 июня 2018 г. оплатить организационный взнос в размере 3000 р., включающий оплату опубликования трудов Симпозиума и приема для участников Симпозиума.

Организационный взнос необходимо оплатить банковским переводом по реквизитам Института экономики УрО РАН.

Получатель платежа:

ИНН: 6658006919 КПП: 665801001

Сч. № 40501810100002000002

УФК по Свердловской области
(ИЭ УрО РАН л/с 20626У56260)

БИК 046577001

Банк получателя

ГРКЦ ГУ Банка России по Свердловской области

В адрес Оргкомитета по e-mail: etheory2018@mail.ru необходимо выслать скан-копию документа, подтверждающего факт оплаты организационного взноса.

Внимание! В программу Симпозиума, а также Труды VIII Всероссийского симпозиума по экономической теории материалы будут включены после подтверждения факта оплаты организационного взноса.

Требования к оформлению. Текст должен быть набран через одинарный интервал на русском языке, шрифт Arial, размер шрифта 12, поля страницы – 2,5 см со всех сторон. Отступы в начале абзаца – 1 см.

Название доклада печатается посередине строки прописными буквами. Инициалы и фамилии авторов печатаются в правом углу следующей после названия строки с сокращенным указанием ученой степени, а также в скобках с указанием города и сокращенного наименования организации. Основной текст печатается с отступом от фамилий авторов 2 интервала. Таблицы, схемы и рисунки должны иметь заголовки, размещаемые над схемой или полем таблицы, а рисунки – подрисуночные подписи.

В заявке на участие во VIII Всероссийском симпозиуме по экономической теории указывается следующее: 1) фамилия, имя, отчество; 2) ученая степень, звание; 3) организация, должность; 4) почтовый адрес с индексом; 5) телефон, факс; 6) E-mail; 7) направление симпозиума.

После формирования программы симпозиума участникам будет направлено приглашение.

Оргкомитет Симпозиума не обеспечивает участников гостиницей, но размещает на своем сайте список гостиниц Екатеринбурга, близких по расположению к Институту экономики УрО РАН.

По итогам Симпозиума авторы лучших докладов будут приглашены для опубликова-

ния своих статей в Журнале экономической теории и журнале «Экономическая наука современной России».

Адрес Оргкомитета Симпозиума:
620014 г. Екатеринбург,
ул. Московская, д. 29
Адрес электронной почты:
etheory2018@mail.ru
Информация размещена на сайте:
www.uiiec.ru

(рецензия на монографию
«Коллективные формы
хозяйствования в современной
экономике»)¹

Н.Л. Пирогов

Именно так я определил бы суть монографии «Коллективные формы хозяйствования в современной экономике». Отлично понимаю, что звучит это парадоксально, поскольку в этой книге напрямую об инновациях речь не ведется. Однако идейно она служит обоснованию путей эффективного развития экономики России. А в наше время эффективность непосредственно связана с инновациями, более того, без внедрения новшеств бесперспективно надеяться на успех в современной рыночной экономике. Это сейчас понимают все – и теоретики, и руководители государства.

Многогранной проблеме инноваций посвящены сотни статей и монографий, защищены десятки кандидатских и докторских диссертаций. Практически все они имеют одну общую особенность – предмет их исследований, как правило, ограничен кругом решения конкретных задач, стоящих перед

© Пирогов Н.Л., 2017 г.

Пирогов Николай Леонидович – д.э.н., профессор, советник по экономическим вопросам Национального института бизнеса, Москва, pir37@bk.ru

¹ Коллективные формы хозяйствования в современной экономике: монография / В.Е. Дементьев, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер и др.; под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Изд. дом «Научная библиотека», 2017. 356 с.

предприятием или отраслью. То есть разрабатываются индикаторы и показатели уровня инновационного развития, меры, способствующие внедрению новшеств, обосновывается эффективность конкретных инновационных продуктов и т.п.

Но еще Й. Шумпетер в перечне инновационных направлений особо выделил структурно-организационные инновации. Инновации такого рода являются как бы фоном для реализации других инновационных направлений, создают условия для их реализации. В последнее пятилетие (2012–2016 гг.) прирост ВВП в России по данным Росстата составил 1,3%, а по расчетам Всемирного банка допущено его снижение на 0,4%. Это застой, стагнация. И какими бы причинами это ни объяснялось (а среди них немало объективных), ясно то, что направление развития российской экономики не является оптимальным и его нужно корректировать.

Монография коллектива авторов фактически подчинена задаче обоснования выбора пути развития не только экономики, но и всей социальной сферы страны. Причем авторы это не подчеркивают, не навязывают читателям свое мнение, а дают объективный материал для раздумья людям, равнодушно относящимся к судьбе своей страны. В этом одна из существенных заслуг авторов, проявление их патриотического настроения. Особенность монографии еще и в том, что она ориентирует на поиск ответов на злободневные вопросы нашей действительности, включая проблемы развития демократии, поиски объединяющей идеи, обоснование исторических традиций социально-экономического развития России.

Одно из достоинств монографии – системность изложения проблемы коллективных форм хозяйствования. В этом одно из ее отличий от опубликованных ранее работ по этой теме. В сравнительно небольшой по объему книге, состоящей из шести глав, кратко и убедительно изложены практически все стороны этой непростой проблемы. В тексте нет тенденциозности, когда авторы под влиянием увлеченности какой-либо идеей, обосновывая

ее правильность, «забывают» (в кавычках или без них) о негативных моментах, связанных с ней. Характерный пример – анализ исследования американского ученого Элинора Остром «Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности», за которое ей за 2009 г. присудили Нобелевскую премию по экономике. Вспоминается, что приверженцы идеи коллективных предприятий с восторгом встретили это событие и использовали выводы Э. Остром как безапелляционное доказательство правильности развития коллективных форм хозяйствования.

В монографии также высоко оценивается вклад Э. Остром в исследуемую проблему, особенно ее доказательство того, что коллективная собственность может эксплуатироваться с не меньшей эффективностью, чем частная или государственная. Вместе с тем, как отмечают авторы монографии, анализ работ Э. Остром показывает, что ее выводы базируются на исследовании сообществ, для которых характерно компактное и длительное проживание их членов на одной территории. Все это имеет мало общего с ситуацией, складывающейся в коллективах предприятий с собственностью работников, поэтому предлагаемые ею рекомендации не следует применять без их критического переосмысления в деятельности рассматриваемых нами организаций (с. 148). Этот вывод еще раз подчеркивает высокий уровень научной добросовестности авторов.

Первая глава монографии «Внутрипроизводственная демократия и решение ключевых проблем российских предприятий» несет основную идеологическую нагрузку всей книги. Второй раздел этой главы посвящен проблеме гармонизации внутрипроизводственных отношений как условию перехода к эффективной экономике. Совершенно правильно из глобальной проблемы развития демократии в российском обществе вычленяется главная, судьбоносная тема – внутрипроизводственная демократия. Уровень ее развития определяет общее состояние демократии в обществе. Авторы делают суровое, но спра-

ведливое заключение: «Всевластие и бесконтрольность собственников в отношении как активов, так и коллективов предприятия должны быть существенно скорректированы. Ситуация, когда владелец производственной собственности имеет практически неограниченные права и ограниченную ответственность, должна смениться ситуацией, когда собственник имеет ограниченные права при растущей и солидарной с другими участниками производства ответственности...».

Вместе с тем вызывает некоторое недоумение упоминание авторов о трактовке пресловутой концепции раздачи общенародной собственности во время масштабной приватизации 1990-х гг. в руки так называемых эффективных собственников. Это объяснение властей было предназначено для «простого народа», чтобы прикрыть надуманными благими намерениями антисоциальную направленность их действий. Преступный характер приватизации был ясен специалистам с самого начала. А когда дело было сделано, сами «приватизаторы» с наглой усмешкой разъясняли непонятливым, что у них была цель разрушить социалистические производственные отношения по поводу собственности, а не отдать общенародную собственность в руки «эффективных менеджеров».

Нельзя согласиться с мнением авторов в части их трактовки «обратного хода» приватизации – национализации промышленных предприятий. Дескать, в последнее время раздаются такие призывы, и поддерживать их нельзя. Такие призывы действительно раздавались, и следует согласиться, что поддерживать их не нужно. Но ведь авторам должно быть известно, что такие призывы исходят в основном от маргинальной части общества, где обдуманные предложения не в чести, а вместо них – политические лозунги с целью привлечения на свою сторону избирателей. Важно отметить, что четкую и обоснованную точку зрения в части отношения к прошедшей приватизации выразили выдающиеся экономисты, такие, например, как покойные академики РАН Д. Львов, Н. Петраков и др. Крат-

кая суть их предложений: провести полную инвентаризацию приватизированных за бесценок объектов, подсчитать «задолженность» ее хозяев перед государством и определить величину и порядок ее погашения.

В монографии значительное место уделено анализу деятельности и проблемам развития народных предприятий, появление которых стало возможным после принятия в 1998 г. Федерального закона № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)». Дается глубокий анализ достоинств и недостатков этого закона, и вносятся предложения по его совершенствованию. При этом авторы монографии, приверженцы идеи коллективных форм хозяйствования, проявили объективность и научную добросовестность, изложив точки зрения ряда ученых, считающих народные предприятия нежизнеспособной разновидностью акционерных обществ. Авторы монографии – противники этой точки зрения, но возражают как-то не очень активно, хоть и располагают весомыми аргументами в пользу своей позиции, содержание которых понятно и просто: все народные предприятия имеют лучшие производственные и социальные показатели, чем аналогичные компании других форм собственности – частной или государственной.

Стоило бы в монографии показать и причину малочисленности народных предприятий, которых в настоящее время насчитывается всего 40 единиц. А она заключается в различной идеологической направленности, которую исповедуют коллективы этих предприятий и правящая экономическая элита страны. Со стороны народных предприятий это коллективизм и нацеленность на удовлетворение социальных потребностей работников, со стороны властей – индивидуализм и цель получения максимальной прибыли на основе построения производственных отношений по схеме: хозяин (собственник) – наемный работник.

В монографии на основе обширно показанного зарубежного опыта, а также с ис-

пользованием сведений о российских многовековых традициях коллективного труда делается обоснованный вывод об исторической перспективности развития этой формы организации производства. Следует отметить, что авторы монографии не зацикливаются в своих предложениях только на развитии и совершенствовании народных предприятий, подчиняющихся Федеральному закону № 115. Они обоснованно утверждают, что внедрение элементов коллективистских начал во многом зависит от собственников и менеджмента предприятий и, необходимо бы добавить, от их профессионального умения и политической грамотности.

Отсутствие должной поддержки народных предприятий со стороны государства вынуждает искать опору их развития на региональном и муниципальном уровнях. В этом свете ценные сведения приведены в пятой главе «Развитие коллективных форм хозяйствования в Липецкой области». Характерен опубликованный в монографии вывод по результатам обследования народных предприятий этой области: «Уровень справедливости в социально-экономических отношениях между членами трудовых коллективов является достаточно высоким. Они разделяют ценности предприятий, испытывают чувство гордости за свой труд».

Следует отметить как весомую характеристику качества монографии использование обширного перечня литературных источников. Всего 330 наименований, из них более 100 – на иностранных языках. В аннотации монографии записано, что «книга предназначена для широкого круга ученых-экономистов, представителей органов исполнительной и законодательной власти, специалистов народного хозяйства, занимающихся определением путей организации эффективного производства на современных предприятиях». К этому следовало бы добавить, что монография могла бы служить учебным пособием для студентов и аспирантов. С ее содержанием должны были бы ознакомиться не только представители власти, а и ее руководители, люди, при-

нимающие судьбоносные решения, выбирающие курс развития страны. Тираж книги (1000 экз.) явно мал. Следовало бы подумать о ее втором издании большим тиражом.

Считаю, что данная монография в силу актуальности затронутых в ней проблем и их влияния на судьбы России, выполненная на высоком научном уровне, должна быть по достоинству оценена соответствующими государственными органами, точно так же, как отмечаются другие выдающиеся достижения в области науки, техники, искусства и литературы.

Scientific Quarterly Journal
Published from 1998
Founded by academician D.S. L'vov

Editor-in-Chief – G.B. Kleiner

Editorial Board Members:

Kachalov R.M. (*Associate Editor*,
Editorial Secretary),
Makarov V.L. (*Associate Editor*),
Mizintseva M.F. (*Associate Editor*),
Arskij Yu.M., Danilina Ya.V., Inshakov O.V.,
Katyryn S.N., Stavchikov A.I., Sorokin D.Eu.

Editorial Council:

Anosova L.A., Anfinogentova F.F., Bodrunov S.D.
Valentey S.D., Volkonskij V.A., Glagev S.Yu.,
Grebennikov V.G., Grinberg R.S., Grjaznova A.G.,
Draskovic V. (Montenegro), Ivanter V.V.,
Inshakov O.V., Katyryn S.N., Kleiner G.B.,
Kuzyk B.N., Kuleshov V.V., Majewski V.I.,
Makarov V.L., Minakir P.A., Nekipelov A.D.,
Okrepilov V.V., Polterovich V.M.,
Rosefielde S. (USA), Tsvetkov V.A.,
Eskindarov M.A.

Editorial Office 314,
47 Nakhimovskij prospect,
117418, Moscow, Russia
Phone: 8 (499) 724 21 39, 8 (968) 721 90 39
Fax: (7) (495) 718 96 15
e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru
URL: <http://ecr-journal.ru/>
<https://www.facebook.com/groups/ecr.journal/>

Contents

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

Mokiy V.S., Lukyanova T.A.
Interdisciplinary collaboration
in contemporary science:
Approaches and perspectives 7

ECONOMICAL POLICY AND ECONOMICAL PRACTICE

Mirkin Y.M., Dobashina I.V.
Russian economy:
Challenges and scenarios
of volatile future..... 22

Manevitch V.E.
Macroeconomic situation
in the Russian economy in 2015–2016
and the prospects of economic growth..... 39

Soboleva I.V., Chubarova T.V.
Challenges to social policy in Russia:
A need for a new model 55

Livchits V.N., Livchits S.V.
Poverty and inequality in income
of the population in Russia and abroad.
General characteristics. Part 1 70

Smolyak S.A., Arkin V.I., Slastnikov A.D.
Of the DCF-method for real estate
valuation under uncertainty 87

Prokopyev M.G.
Transfer effect of import and export prices
changes into the prices of home market:
Methodical aspects..... 105

Pavlov R.N.
The political economy analysis
of the current trends of development
of social entrepreneurship..... 116

Atarov N.Z.
Strategies and factors of import
substitution in the market of fund-creating
engineering industry products in Russia..... 129

<i>Andrukovich P.F.</i> “The human factor” in the history of changes in the Dow Jones Index lists	137
---	-----

SCIENCE LIFE CHRONICLE

<i>Sorokozherdev V.V., Konstantinidi H.A.</i> National economies in conditions of global and local transformations	155
<i>Kleiner G.B., Schepetova S.E., Kachalov R.M.</i> In the circle of light of the system paradigm	159

CONFERENCES, SYMPOSIUMS, SEMINARS, COMPETITIONS

Nineteenth Russian Symposium «Strategic Planning and Evolution of Enterprises»	163
VIII Russian Symposium on Economic Theory – SET2018.....	166

BOOKSHELF

<i>Pirogov N.L.</i> Innovative vector of development	168
<i>Contents</i>	172
<i>The Information for Authors</i>	174
<i>Conditions of Subscribe</i>	176

Информация для авторов

1. Редакция журнала «Экономическая наука современной России» принимает к публикации рукописи, отражающие результаты оригинальных исследований. Содержание рукописи должно относиться к социально-экономической проблематике, соответствовать научному уровню журнала, обладать определенной новизной и представлять интерес для широкого круга читателей журнала.
2. Опубликованные материалы, а также рукописи, находящиеся на рассмотрении в других изданиях, к рассмотрению не принимаются.
3. Редакция принимает на себя обязательство ограничить круг лиц, имеющих доступ к присланной в редакцию рукописи, сотрудниками редакции, членами редколлегии и редсовета, а также рецензентами данной работы.
4. В рукописи должна содержаться постановка задачи, быть определено место полученных результатов среди научных публикаций по данной проблематике, описание применяемого научного аппарата, библиографические ссылки и выводы исследования.
5. Рукописи, полученные редакцией, подвергаются обязательному двухстороннему анонимному рецензированию. Рецензия направляется авторам для ознакомления. Решение о принятии к публикации или отклонении рукописи принимается редколлегией после рецензирования. Принятые к публикации рукописи проходят научное и литературное редактирование.
6. Редакция направляет авторам рукописей, требующих доработки, письмо с текстом рецензии. Доработанная рукопись должна быть представлена в редакцию не позднее 1 месяца. К доработанной рукописи должно быть приложено письмо от авторов, содержащее ответы на все замечания рецензента и с указанием всех изменений, сделанных в рукописи.
7. Редколлегия рекомендует авторам структурировать рукопись, используя, например, такие подзаголовки: Введение, Постановка задачи исследования, Методика исследования, Обсуждение результатов, Заключение, Список литературы и т.п.
8. Рукопись представляется в редакцию в электронном виде на дискете или по электронной почте в формате Word для Windows, а также в виде распечатки через два интервала с размером шрифта не менее № 12 и с полями не менее 20 мм. Распечатка рукописи должна быть подписана всеми авторами с указанием даты ее отправки.
9. Рукопись должна содержать основные сведения о статье на русском языке, соответствующие следующим требованиям.
 - 9.1. Название статьи должно быть лаконичным и информативным, не содержать сокращений, кроме общепринятых.
 - 9.2. Сведения об авторах включают в себя фамилию, имя, отчество, ученую степень, звание, должность и места работы, город. Обязательно указание контактного адреса электронной почты и телефона.
 - 9.3. Аннотация должна излагать существенные факты работы, включая цели и задачи. Методологию исследования целесообразно описывать в том случае, если она отличается новизной. Аннотация должна содержать основные теоретические и экспериментальные результаты, обнаруженные взаимосвязи и закономерности, выводы, отличающиеся новизной и имеющие практическое значение. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
 - 9.4. Ключевые слова не более 10 слов или словосочетаний.
 - 9.5. Коды по JEL-классификации.
10. Объем основного текста рукописи не должен превышать одного авторского листа, т.е. 40 тыс. знаков, включая таблицы и графический материал. Рукопись не должна содержать более 5 рисунков и (или) 5 таблиц.
11. Все страницы рукописи, включая список литературы, следует пронумеровать. Все иллюстрации (графики, диаграммы, блок-схемы и др.) и таблицы должны иметь номер в порядке их упоминания в тексте и название, а также ссылки в тексте.
12. Таблицы должны быть частью текста и допускать электронное редактирование.
13. Иллюстрации (графики, диаграммы, схемы и др.) должны быть выполнены четко, в режиме градации серого. Все надписи, загромождающие иллюстрации, выносятся в подрисуночные подписи. В электронном виде каждый иллюстративный материал следует представлять отдельным файлом. Имя фай-

- ла должно содержать фамилию автора статьи и порядковый номер иллюстрации.
14. Для построения графиков и диаграмм следует использовать Excel (файл обязательно должен содержать исходные численные данные, связанные с графиком). Иллюстрации, выполненные в специализированных программах, необходимо экспортировать в векторном формате *.eps. Отсканированные иллюстрации должны быть сохранены с разрешением не менее 600 dpi в формате *.tiff.
15. При написании математических формул следует использовать редактор формул Microsoft Equation или MathType.
16. Список использованных источников приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми в журнале стандартами библиографического описания. В список включаются только публикации, которые упоминаются в тексте рукописи. В список литературы не включаются: нормативные документы, статистические сборники, архивные материалы, газетные заметки без указания автора, ссылки на сайты без указания конкретного материала. Ссылки на такие источники даются в подстрочных примечаниях (сносках). Недопустимо указывать в качестве источников сомнительные сайты, сайты бульварной прессы, форумы и социальные сети.
17. Ссылки на цитируемые источники даются указанием в круглых скобках двух первых авторов или (при отсутствии авторов) первых слов названия и года первого издания соответствующей работы, например: (Иванов, Петров и др., 2016) или (Методические рекомендации..., 2016). Если присутствует несколько публикаций одного автора за один год, то к году добавляются буквы а, б, в и т.д., например: (Сидоров, 2015а, 2015б). Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.
18. В конце рукописи отдельным блоком приводятся основные сведения о статье на английском языке, соответствующие следующим требованиям.
- 18.1. Перевод названия статьи должен быть информативен и понятен для англоязычных специалистов, не должен содержать транслитераций с русского языка, кроме неперебиваемых названий собственных имен, приборов и других объектов, имеющих собственные названия.
- 18.2. Транслитерация фамилий авторов рукописи представляется в международной системе транслитерации BGN.
- 18.3. Сведения об авторах включают в себя транслитерацию фамилии и имени авторов, полное официальное название организации, в том числе с указанием ведомства, к которому относится организация, на английском языке, город, страну (например, Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia) и адрес электронной почты.
- 18.4. Аннотация (Abstracts) является кратким резюме работы, которое публикуется в отрыве от основного текста и должно быть понятным англоязычным специалистам без ссылки на саму публикацию. Аннотация должна отражать основное содержание статьи и результаты исследования, соответствовать структуре рукописи статьи и содержать цели и задачи исследования, краткое описание методов исследования, основные полученные результаты и выводы. Аннотация должна быть написана качественным английским языком с использованием общепринятых международных терминов. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
- 18.5. Перевод ключевых слов должен содержать общепринятые международные термины.
- 18.6. Список литературы (References) приводится в романском алфавите и повторяет список литературы к русскоязычной части. Если в списке литературы есть ссылки на иностранные публикации, они полностью повторяются в списке. Библиографическое описание русскоязычных источников приводится в следующем виде: авторы (транслитерация); указание года издания в круглых скобках; перевод названия статьи на английский язык; название русскоязычного источника (транслитерация) [перевод названия источника на английский язык в квадратных скобках (для журналов указывается название на английском языке, приведенное на сайте журнала)], выходные данные с обозначениями на английском языке, указание на язык статьи в скобках. Например: Ustuzhanina Ye.V., Dementyev V.Ye., Evsukov S.G. (2015). Pricing for the innovative product in a bilateral monopoly. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (69), pp. 47–56 (in Russian).
19. Для транслитерации русского текста в романский алфавит можно использовать автоматическую систему транслитерации на сайте <http://www.translit.ru> в международной системе транслитерации BGN. Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.

Как подписаться на наш журнал

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Научный журнал

Уважаемые читатели!

Подписаться на журнал «Экономическая наука современной России» можно следующими способами.

Подписаться на электронную версию журнала «Экономическая наука современной России», приобрести отдельный номер или одну статью в электронном виде можно на сайте Научной электронной библиотеки по адресу www.elibrary.ru.

В отделениях связи

По каталогу «Газеты и журналы» агентства «Роспечать» – подписной индекс 81069.

По каталогу «Издания органов научно-технической информации» агентства «Роспечать» – подписной индекс 56756.

По Объединенному каталогу «Пресса России», том 1 «Российские и зарубежные газеты и журналы» агентства «Книга-сервис» – индекс 55439.

Льготная подписка для физических лиц

Стоимость подписки на полугодие – 1000 р., на год 2000 р. В стоимость подписки в редакции входит почтовая доставка.

Подписку можно оформить в редакции:

- по безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Эконо-

мическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки;

- за наличный расчет по адресу: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47 (м. Профсоюзная), комн. 609. Телефон 8 (499) 724 25 17, 8 (499) 724 21 39.

По безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН.

Обычным почтовым переводом отправьте сумму за подписку на расчетный счет РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Для письменного сообщения» укажите наименование журнала, период подписки и Ваш почтовый адрес.

В любом отделении Сбербанка оформите квитанцию-извещение на сумму подписки, в графе «Получатель платежа» укажите реквизиты «РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН» (реквизиты приведены ниже). Не забудьте указать Ваш почтовый адрес.

Банковские реквизиты

Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО)
ИНН 7726249569; КПП 772601001
ОКОНХ 98400; ОКПО 45188030
Р/счет № 40703810638280100664
в ПАО Сбербанк г. Москве
Банк получателя:
ПАО Сбербанк г. Москва
Корр. счет № 30101810400000000225,
БИК 044525225

В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки.