

T. 13 • № 1 • 2019

THE WORLD OF  NEW ECONOMY

ISSN 2220-6469 (Print)
ISSN 2220-7872 (Online)

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-67300
of 30, September, 2016

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: «Финансовый университет»

Founder: “Financial University”

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ)

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended
by the Higher Attestation Commission for
publishing the main findings of PhD and
ScD dissertations, included in the core of the
Russian Science
Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 42131 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 42131 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

Vol. 13 • No. 1 • 2019

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА


 NEICON
ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

 RePEc

 ROAR

 СОЦИОНЕТ

 EBSCOhost

 Google Scholar

 OCLC WorldCat

 ВЫСШАЯ
АТТЕСТАЦИОННАЯ КОМИССИЯ (ВАК)
при Министерстве образования и науки Российской Федерации

 CYBERLENINKA

 DOAJ DIRECTORY OF
OPEN ACCESS
JOURNALS

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

Иванов В. В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель президента РАН;

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

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

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

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

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

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

EDITORIAL COUNCIL

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

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

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

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

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

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

Ivanov V. V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

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

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

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

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

EDITORIAL BOARD

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

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

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
З. Межва

Верстка
С.М. Ветров

**Оформление подписки
в редакции**
по тел.: 8 (499) 943-94-31
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

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

Подписано в печать:
15.03.2019
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 222
Усл. печ. л. 13,2
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Казанцев С.В.

Факторы сопротивляемости глобальным экономическим угрозам 6

Риччери М.

Социальная политика как ключевой продуктивный

фактор прогрессивного устойчивого развития 19

В.В. Еремин

Роботизация и занятость: отложенная угроза 25

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Блохин А.А., Дранев С.Я.

Различия институциональных условий деятельности компаний

разного размера на примере черной металлургии 36

Ильин А.Б.

Концепция развития автомобильного спорта в России 48

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Лю Ижу, Авдокушин Е.Ф.

Проект «Один пояс, один путь» 2.0 –

стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая 67

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Воронов Ю.П.

Второй разлом экономической науки

(о Нобелевской премии по экономике 2018 года) 77

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Кареев А.К., Понкратов В.В.

Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом

финансовых балансов секторов экономики 85

Шапкин И.Н.

Российские банковские ассоциации

как субъекты институциональных изменений 94

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Куприянова Л.М.

Эффективная модель коммерциализации

интеллектуальной собственности 104



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Kazantsev S.V.

Factors of Resistance to Global Economic Threats.....6

Marco Ricceri

**Social Policy as a Key-Productive-Factor
of an Advanced Sustainable Development..... 19**

Eremin V.V.

Robotization and Employment: the Deferred Threat..... 25

REAL SECTOR

Blokhin A.A., Dranev S.Y.

**The Differences of the Institutional Environment of the Activities
of Firms of Varying Size on the Example of Ferrous Metallurgy 36**

Ilin A.B.

The Concept of Development of Automobile Sport in Russia..... 48

WORLD ECONOMY

Liu Yiju, Avdokushin E.F.

**“One Belt One Road” Project 2.0 – A strategy to Stimulate
China’s Global Expansion..... 67**

THEORETICAL ASPECT

Voronov Y.P.

**The Second Split in Economic Science
(About 2018 Nobel Memorial Prize in Economic Sciences) 77**

FINANCIAL ANALYTICS

Karaev A.K., Ponkratov V.V.

**Post-Keynesian Approach to Budget Balance with Regard
to the Financial Balances of Economic Sectors 85**

Shapkin I.N.

Russian Banking Associations as Subjects of Institutional Changes 94

EXPERT REPORT

Kupriyanova L.M.

Effective Model of Intellectual Property Commercialization 104

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

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

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Proofreader
S.F. Mihaylova

Translator
Z. Mierzwa

Makeup
S.M. Vetrov

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

Signed off to printing:
15.03.2019
Format 60 × 84 1/8
Order № 222
Relative printer’s sheet 13,2
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-6-18
УДК 338.1(045)
JEL F5



Факторы сопротивляемости глобальным экономическим угрозам*

С.В. Казанцев

Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск, Россия
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

АННОТАЦИЯ

В процессе эволюции все живое на нашей планете подвергается воздействию неблагоприятных, вредных и опасных для существования и воспроизводства внутренних и внешних сил, условий и обстоятельств. В области экономики это периодические кризисы перепроизводства, добросовестная и недобросовестная конкуренция, всевозможные запреты, блокады и санкции. Целью данной работы является определение условий, сил и обстоятельств, обеспечивающих сопротивляемость страны (факторов сопротивляемости), ее экономики и государства таким вредным воздействиям, способным причинить ущерб, нарушить и даже прервать нормальный процесс развития. В современных условиях ущерб хозяйству какой-либо страны может быть нанесен разного вида санкциями, вводимыми, как правило, группой других государств против физических и юридических лиц какой-либо страны. В данной работе обсуждаются три сферы нахождения источников жизнестойкости: окружающая среда, подвергающийся опасности объект – общество, доступные ему средства защиты. Выбор этих сфер объясняется тем, что сопротивление вредоносным воздействиям и устранение их последствий осуществляет, прежде всего, сам объект таких воздействий: общество людей, занимающихся сознательной хозяйственной деятельностью; среда, в которой находится общество; и, наконец, – доступные обществу ресурсы и средства защиты.

Ключевые слова: экономическая агрессия; экономическая война; санкции; сопротивляемость; жизнестойкость; общество

Для цитирования: Казанцев С.В. Факторы сопротивляемости глобальным экономическим угрозам. *Мир новой экономики*. 2019;13(1)6-18. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-6-18

Factors of Resistance to Global Economic Threats**

S.V. Kazantsev

Institute of Economics and Industrial Engineering,
Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

ABSTRACT

In the process of evolution, all living beings on our planet are exposed to internal and external forces, conditions and circumstances, which are adverse, harmful and dangerous for its existence and reproduction. In the field of economy, these are periodic crises of overproduction, fair and unfair competition, various prohibitions, blockades and sanctions. The purpose of this paper is to determine the conditions, forces and circumstances (resistance factors), which ensure the resistance of the country, its economy and the state to such harmful effects, that can cause damage, disrupt and even interrupt the process of normal development. In our days, such damage to the economy of a country may be caused by various types of sanctions, imposed, as a rule, by a group of States against legal entities and persons of any country. The author of this paper discusses three areas of finding sources of resilience. They are habitat, endangered object (in our

* Статья подготовлена в рамках выполнения Комплексной программы фундаментальных исследований СО РАН «Междисциплинарные интеграционные исследования» на 2018–2020 гг., проект № 22.

** The paper was prepared within the framework of the Complex Program for Basic Research of the Siberian Branch of RAS “The Interdisciplinary Integration Studies”, Project No. 22.



case – society), available means of protection. These areas were chosen because resistance to harmful effects and elimination of their consequences is carried out, first of all, by the object of such effects: society of people engaged in the conscious economic activity; a habitat of human society; and, finally, the resources and protection means which are available to society.

Keywords: economic aggression; economic war; sanctions; resistance; vitality; society

For citation: Kazantsev S.V. Factors of resistance to global economic threats. *Mir novej ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):6-18. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-6-18

ПРЕДИСЛОВИЕ

Правило ведения войны заключается в том, чтобы не полагаться на то, что противник не придет, а полагаться на то, с чем я могу его встретить; не полагаться на то, что он не нападет, а полагаться на то, что я сделаю нападение на себя невозможным для него.

Сунь-цзы. Искусство войны

Экономические войны и агрессии ведутся очень давно [1–3]. Внимание к ним российских исследователей повысилось после введения в 2014 г. США, Европейским союзом и рядом других государств пакета антироссийских санкций, который последовательно обновляется, дополняется и расширяется. Российские исследователи сосредоточиваются в основном на характеристике санкций и оценке их влияния на экономику страны. Разброс оценок последствий санкций на развитие Российской Федерации довольно широк. Опубликованы оптимистические [4], умеренные [5] и пессимистические [6] результаты последствий действующих антироссийских санкций. В данной работе иной объект исследования — условия и факторы, помогающие противостоят нежелательным и причиняющим ущерб силам, быстрее устранить их вредоносные последствия.

Одним из видов совокупностей таких сил и вредных воздействий является *глобальная экономическая агрессия*. Этим термином автор обозначает *экономическую борьбу (войну) против одного или группы государств, ведущуюся группой других государств вне зависимости от того, в каком месте земного шара они находятся*: враждебные действия по отношению к объекту агрессии могут осуществляться в любой точке земного шара, а не только на территории подвергшейся агрессии страны. Понятие «агрессия» шире, чем

«война». Оно охватывает как официально объявленные, открыто проводимые, так и осуществляемые скрытно, тайно, без огласки враждебные действия. В качестве объектов такой агрессии выступают: экономика страны, ее руководство, юридические и физические лица как данного государства, так и находящиеся в юрисдикции других государств, но сотрудничающие с объектом агрессии, собственность этих лиц и атакуемого государства¹.

Рассмотрим пять источников ресурсов для сопротивления и противоборства: *среду*, в которой находится объект агрессии (среда обитания); объект агрессии — *общество* в целом и его отдельные элементы — люди (физические и юридические лица); *средства*, которыми оно располагает общество; *действия* объекта агрессии и *время* ее осуществления (табл. 1).

Многие элементы источников жизнестойкости взаимосвязаны и взаимообусловлены, влияют друг на друга. Малые ресурсы одного (или одних) из них могут быть компенсированы большими возможностями другого (или других), а сильные стороны какого-то элемента (или элементов), напротив, могут быть нивелированы слабостью других элементов.

ФАКТОРЫ СОПРОТИВЛЯЕМОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ СРЕДОЙ ОБИТАНИЯ ОБЩЕСТВА

Человек, как существо разумное, действует сознательно. Сознание человека формируется под воздействием общества и природной среды, в которой находится общество². Общество культивирует восприятие человеком внешних воздействий и внутренних побуждений, его реакцию на них с помощью социальных институтов, идеологии, культуры, распространенной системы ценностей.

¹ Такое понятие «объекта» включает в себя как неодушевленные, так и одушевленные объекты, т.е. субъектов.

² Далее в работе речь идет о человеческом обществе.



Источники жизнестойкости / Sources of resilience

Источник	Основные элементы
Среда обитания	Географическое положение, размер территории, геополитическая ситуация
Объект агрессии	Общество, страна, государство, физические и юридические лица, собственность государства, сообществ, юридических и физических лиц
Действия объекта агрессии	Поведение общества, страны, сообществ, государство, физические и юридические лица
Средства защиты и отражения агрессии, которыми располагает объект агрессии	Сила и мощь (экономическая, финансовая, политическая, научно-технологическая, идеологическая, культурная, информационная и др.). Качество управления
Время осуществления агрессии	Время, в которое совершено нападение, и его продолжительность

Общество и среда его обитания взаимодействуют, влияют друг на друга, меняются во времени и меняют друг друга. Предоставляя обществу часть ресурсов для его развития, определяя географических соседей, задавая природно-климатические условия жизни, территорию, ее географическое положение и природу, среда влияет на характер и судьбу общества. Последнее, в свою очередь, способно видоизменять среду своего обитания: культивировать, рекультивировать, истощать, изменять занимаемую территорию, перемещаться в другое географическое место. Это объективная закономерность: общество соответствует среде своего обитания, среда, в которой находится общество, соответствует этому обществу.

Составляющими среды обитания человеческого общества являются:

- территория и ее географическое положение;
- природно-климатические условия;
- находящиеся на данной территории ресурсы природы и общества;
- геополитическое окружение и геополитическая ситуация.

Обладая конкретными видами и объемами ресурсов, необходимых для существования людей, **среда обитания во многом влияет на характер и скорость развития общества, что, в свою очередь, предопределяет уровень устойчивости общества, его сопротивляемости к негативным воздействиям, т.е. его живучесть**³ и дает воз-

³ «Живучесть устройства или системы — способность выполнять свои основные функции и сохранять работоспособность

можность бороться⁴ за достижение поставленных целей.

Так, размеры территории Российской империи сыграли положительную роль в отражении нашествия Наполеона Бонапарта (Napoléon Bonaparte, 1769–1821 гг.) во время Отечественной войны 1812 г., а масштабы занимаемого СССР пространства — в Великой Отечественной войне 1941–1945 гг. Отсутствие многих видов природных ресурсов, малая площадь сельскохозяйственных земель во время Второй мировой войны сделали Японию уязвимой к ресурсной и продовольственной блокаде, осуществляемой военно-морским флотом США (табл. 2). А вот сельскохозяйственное производство в центральных районах фашистской Германии позволило стране до конца войны не снижать уровень снабжения продовольствием населения и армии (не было лишь фруктов). Качество пищевых продуктов оставалось вполне удовлетворительным, суррогатным был лишь кофе. И это при том, что к концу войны продовольствием в Германии снабжалось на 10 млн человек больше, чем в ее начале [7].

(с потерей качества выполнения не более допустимой) при внешних воздействиях, не предусмотренных условиями нормальной эксплуатации, или при отказах отдельных элементов» (https://polytechnic_dictionary.academic.ru/640/%D0%96%D0%98%D0%92%D0%A3%D0%A7%D0%95%D0%A1%D0%A2%D0%AC).

⁴ Под «борьбой» в данной работе понимается использование имеющихся у субъекта (индивида, хозяйствующего субъекта и их сообществ, нации, государства, общества) видов силы (военной, финансово-экономической, политической, информационной и т.д.) и возможностей для достижения поставленных целей.



Таблица 2 / Table 2

Объем импорта Японии в 1941–1945 гг. / The Volume of Japan's Imports in 1941–1945

Продукт	Всего, тыс. т		1940 г. к 1945 г., раз
	1940	1945	
Уголь	7011,0	548,0	12,8
Железная руда	6073,0	341,0	17,8
Бокситы	275,0	15,5	17,4
Железо и сталь	621,0	170,0	3,7
Свинец	100,1	4,0	25,0
Олово	10,5	3,6	2,9
Цинк	23,5	2,5	9,4
Фосфориты и фосфаты	710,4	23,0	30,9
Доломит и магнезит	409,6	65,9	6,2
Соль	1728,3	386,9	4,5
Соевые бобы	648,5	606,9	1,1
Продукты из сои	333,9	163,4	2,0
Рис (очищенный и неочищенный)	1694,0	151,2	11,2
Каучук	27,5	17,9	1,5

Источник / Source: [8].

В случае глобальной экономической агрессии размер территории и географическое положение государства становятся не столь важными, поскольку современные средства глобальной экономической агрессии могут быть применены к любому субъекту, находящемуся в любой географической точке на поверхности земного шара.

Рассмотрим, какие источники противостояния мировой экономической агрессии могут быть извлечены из геополитического окружения и геополитической ситуации. Для своего развития отдельное человеческое сообщество⁵ использует не только находящиеся на занимаемой им территории невозпроизводимые и воспроизводимые ресурсы, но и привлекает, если это возможно

⁵ «Мы можем определить сообщество живых организмов просто как набор взаимодействующих между собой популяций». URL: <https://natworld.info/raznoe-o-prirode/vzaimosvyaz-soobshhestva-zhivykh-organizmov-i-ekosistemy>.

и целесообразно, ресурсы других человеческих сообществ. Поэтому важным элементом геополитического положения государства выступает наличие или отсутствие у него различных видов связей (политических, деловых, научно-технических, культурных и т.д.) с зарубежными странами, их продолжительность, глубина и сила. Используя такие связи, страна в трудное для нее время может получить поддержку других государств, как дружественных, так и нейтральных. При этом **чем лучше геополитическое положение государства, чем больше у страны партнеров, друзей, союзников, тем больше шансов опереться на внешнюю помощь и поддержку в экономической, информационной, политической и военной сферах в случае неблагоприятных внешних и внутренних воздействий.**

Поддержкой в данной работе я называю помощь и содействие без прямого, непосредственного участия в агрессии или ее отражении. Такая



поддержка может осуществляться по дипломатическим каналам, в информационном поле, в законодательном пространстве (признание агрессии незаконной), может быть экономической, военной, научно-технической, а также иметь другие формы.

Отметим, что помощь далеко не всегда оказывается безвозмездно. Например, «то небольшое количество сырья и военных материалов, которое с осени 1941 г. начало отправляться из Соединенных Штатов в СССР, приобреталось за наличный расчет»⁶. Поставки США военной техники и других материальных средств странам-союзницам по ленд-лизу в годы Второй мировой войны тоже были не бесплатны, а «реализация плана Маршала (1947–1950 гг.) на многие послевоенные годы обусловила экономическую и, что особенно важно, технологическую зависимость ведущих стран Европы и Японии от США. Произошло „мирное“ экономическое проникновение Нового света в Старый»⁷.

Поддержка союзников и мирового сообщества объекта агрессии оказывает позитивное влияние на уровень жизнестойкости последнего: чем она больше, тем более сильной может быть сопротивление последнего и тем скорее агрессор может отказаться от своих планов.

Зарубежные исследователи также отмечают положительное влияние международной поддержки государства, подвергшегося агрессии. Так, в подготовленном для армии США докладе сотрудники Аррой-центра (Arroyo Center) утверждают, что сильная поддержка способна повысить надежду на победу в противостоянии, поскольку нация верит, что на союзников можно положиться в обеспечении ресурсами и легитимности предпринимаемых действий. Поэтому совсем не случайно для более сильного воздействия экономического давления на страну-противника ее стараются изолировать от союзников, отрезать от внешней помощи и поддержки. Такая рекомендация содержится, например, в профинансированном армией США исследовании, выполненном в Федеральном научно-исследовательском центре корпорации РЭНД (the RAND corporation)⁸.

⁶ Всемирная история в десяти томах. Т. X. М.: Издательство социально-экономической литературы; 1961. С. 729.

⁷ Проблемные регионы ресурсного типа: программы, проекты и транспортные коридоры. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН; 2000. С. 14.

⁸ National Will to Fight. Why Some States Keep Fighting and Others Don't. Appendixes. The RAND Corporation, Santa Monica, Calif. 2018. 59 p.

ФАКТОРЫ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ ГОСУДАРСТВА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ОБЩЕСТВОМ И ЛЮДЬМИ

Среда обитания общества дает ему возможность для развития. Насколько и как эта возможность будет использована — зависит от самого общества, качества и результативности управления им.

В обществе, в котором живут люди, есть непустое множество хозяйствующих субъектов⁹, существуют социальные институты, выработаны нормы и правила поведения. При этом деловое взаимодействие людей и хозяйствующих субъектов может быть непосредственным — напрямую друг с другом — и опосредованным рынками, на которых они продают или покупают или продают и покупают свои товары¹⁰, осуществляют кредитно-денежные операции и другие сделки.

Люди и хозяйствующие субъекты вступают в личные, хозяйственные и другие виды социальных отношений, осуществляют товарообмен, сотрудничают и конкурируют между собой, живут и работают в условиях исторически сложившихся общественных отношений. В рамках этих отношений складываются различные сообщества: экономические, политические, территориальные, этнические, религиозные, профессиональные и др. Единение членов сообщества обуславливается «почвой» (местом рождения, проживания), «кровью» (национальностью, родством) и «духом» (идеологией, вероисповеданием, традициями), родным языком, общими целями, профессиональными и другими интересами¹¹.

⁹ «Хозяйствующий субъект — коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации» (Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 27.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019 г.).

¹⁰ Понятие «товар» включает услуги, патенты, лицензии, know-how и информацию.

¹¹ «Наибольшее значение для формирования и существования сообщества имеют следующие характеристики: общие цели, интересы и потребности; общие ресурсы, к которым члены сообщества имеют доступ; общий контекст и язык общения, в который погружены члены сообщества». URL: <http://www.sobshchestva.ru/wiki/ChtoTakoeSobshchestvo/>.



Чем сплоченнее такие сообщества, чем меньше между ними трений, разногласий, противоречий, тем при прочих равных условиях дружнее они могут противостоять внешним и внутренним опасностям и угрозам. Так, сплоченность и единство разных групп и слоев общества внесли весомый вклад в создание первого и второго народного ополчения и в освобождение от польско-литовской оккупации Москвы (1611–1612 гг.).

Важную роль в конструировании атмосферы сплоченности и единства играет единодушие политических сил. Так, Адам Берински (Adam J. Berinsky) обнаружил, что когда среди политических элит государства нет единого мнения по поводу агрессии, у общественности также нет единства суждений. Если же позиции политических элит в вопросе о важности конфликта совпадают, общественность в большей мере полагается на решение, которое принимает правительство [9].

Такого единства не было после февральской революции в России 1917 г. Существовали противоречия и возникали конфликты и в Белом движении (Русской армии) в 1917–1922 гг. Имелись они и между военными и гражданскими властями, внутри военного командования, между представителями входивших в движение партий, казачьими атаманами и членами Белых правительств. Эти «противоречия и конфликты, хотя и не носили непримиримого характера и не привели к расколу Белого движения, тем не менее, нарушали его единство и сыграли значительную роль (наряду с военными неудачами) в его поражении в Гражданской войне»¹².

Чем сплоченнее общество, тем лучше условия для работы его социальных институтов. Социальные институты, прежде всего институты власти, культуры и религии, средства массовой информации, воздействуют на сознание индивидов, формируют и трансформируют восприятие человеком окружающих явлений и процессов, рисуют перед ним и перерисовывают картину мира, подсказывают и (или) рекомендуют, навязывают, диктуют характер, виды, время и силу реакции на воспринятую индивидом картину происходящего, ориентируют, организуют и регулируют общественную и хозяйственную деятельность¹³.

¹² URL: https://w.histrf.ru/articles/article/show/bieloie_dvizhieniie_bieloie_dielo.

¹³ Обсуждение сущности, составляющих и свойств деятельности, ее определений см., например, в работе [10].

С помощью социальных институтов, идеологии, культуры, распространенной системы ценностей общество формирует, меняет и закрепляет восприятие человеком внешних воздействий и внутренних побуждений, его реакцию на них. От мудрости, профессионализма, ответственности, дальновидности социальных институтов, от согласованности их действий зависят характер сознания человека и его поведение, в том числе и в условиях трудностей, ограничений, в тяжелых и экстремальных ситуациях.

Решающее значение идеологии в формировании и укреплении воли общества продолжать войну неоднократно подчеркивали и наши идеологические оппоненты — исследователи входящего в корпорацию РЭНД и спонсируемого армией США Федерального научно-исследовательского центра Аррой, сделавшие такой вывод на основе изучения работ многих англоязычных авторов.

Действия людей предопределяются не только их экономическими и материальными интересами, но и идеологией, идеалами, культурой. Примером влияния истории страны на мировоззрение и поведение ее населения могут служить США.

Исторически мышление жителей этой страны, отвоёвывавших земли у коренного населения — индейцев — со времени колонизации англичанами Северной Америки (с первого английского поселения в Вирджинии в 1607 г.) и их противостояния продвижению испанцев вглубь континента, сформировано в традициях завоевания и покорения, а не на принципах и опыте сосуществования и сотрудничества. Закреплению такого сознания содействовала и свойственная товарно-денежным отношениям конкуренция, ориентирующая прежде всего на борьбу с соперником, устранение конкурента и одновременно на поиск ниш сотрудничества (возможностей встраивания в технологические, производственные, логистические и товарные цепочки) с более сильным конкурентом, которого нельзя устранить и который может разорить вас.

Победа над индейцами, соперниками и конкурентами, богатство порождали чувство своего превосходства над другими. «Каждый человек и каждая группа сохраняют себя в том числе и гордым убеждением в собственном превосходстве над остальными существами» [11, с. 263]. Эти чувства, вера и гордость, во многом основанные на экономической, финансовой, научно-техно-



логической и военной мощи, руководство США использует для формирования и закрепления у граждан страны убежденности в исключительности Соединенных Штатов Америки, их превосходстве над другими странами мира. Достаточно вспомнить лозунг 28-го президента США (в 1913–1921 гг.) Томаса Вудро Вильсона (Thomas Woodrow Wilson): «Америка — превыше всего» (America first!). Его активно использовал и 45-й президент США (с 2017 г.) Дональд Джон Трамп (Donald John Trump), который, по мнению руководителя центра имени Бертольда Бейца при Совете по внешней политике ФРГ А.Г. Рапа (Alexander Rahr), «вернул Америку к политике эгоистичных, собственных национальных интересов при поддержке всей американской элиты и, думаю, американского общества» [12].

О превосходстве и исключительности США говорил и 44-й президент США (в 2009–2017 гг.) Барак Хусейн Обама (Barack Hussein Obama II) и кандидат в президенты США Хиллари Дайан Роддэм Клинтон (Hillary Diane Rodham Clinton). Вот ее слова: «Американцы — исключительная нация. Я верю в то, что мы — последняя и самая лучшая надежда Земли. США — это сияющий город на холме. Мы — великая, не эгоистичная, сочувствующая страна. У нас не только самая сильная армия и самая развитая экономика в мире. Наша сила также в наших ценностях. Каждый из нас мечтает о большем и никогда не бросает попыток сделать нашу страну лучшим местом в мире. Что еще делает нас исключительной нацией? То, что мы — незаменимая страна. Мы единственная незаменимая страна! Люди во всем мире смотрят на нас и следуют за нами. Быть американцем — Божий дар! Вот почему так много людей в мире тоже хотят стать американцами»¹⁴.

Убежденность в собственной исключительности, ощущение культурного превосходства, рост экономической, научной, технологической и информационной мощи Соединенных Штатов Америки достигли такого уровня, что примерно с 2014–2015 гг. США приступили к активному распространению во всем мире своего законодательства, не считаясь при этом не только с законами других государств, но и с международным правом, стали открыто использовать рычаги и методы

силового воздействия государства для диктата своей воли другим государствам.

Еще пример — Россия. В недавнем прошлом менталитет русского человека характеризовался гордостью за свою страну, верой в ее светлое будущее; гордость за страну питала патриотизм, повышала сопротивляемость негативному воздействию, звала к совершению подвига. В то же время в своём историческом развитии Россия многое заимствовала у других стран. Такая историческая память стала одной из причин того, что в современной России распространено устойчивое представление о том, что Запад — это и есть цивилизация, что следует перейти на его стандарты образа жизни, поведения, речи, манеры есть, одеваться и т.д. «Информация, товары, услуги, одежда, мода, продукты питания и кухня — все это незаметно, но настойчиво трансформируется по западному образцу» [11, с. 253].

Вторая причина поклонения Западу — высокие уровни развития (экономического, научного, технологического, культурного и образовательного) и благосостояния населения ряда зарубежных стран; сравнение показателей уровня и качества жизни оказывается не в пользу Российской Федерации.

Третья причина привлекательности ряда зарубежных стран для некоторых наших соотечественников заключается в том, что часть состоятельных и богатых людей в постперестроечной России вошла в так называемый западный мир своими финансовыми и деловыми связями, отправила туда своих детей и родственников, приобрела там движимое и недвижимое имущество, разместила капиталы. Эти люди принимают идеологию тех стран, к которым они привязаны вышеназванными связями, вжились в существующий там деловой климат. К тому же данная причина действует в совокупности с трудностями ведения бизнеса в современной России.

Четвертая причина — отсутствие глубоких знаний о реалиях жизни в других странах, их традициях, культуре, политическом устройстве, законодательстве и правилах поведения, плюс — рисуемый современными средствами информации и рекламой привлекательный образ жизни в «дальних странах». Этими факторами привлекательность Запада обусловлена в основном у российской молодежи¹⁵. Запад манит деклари-

¹⁴ URL: <https://social.tvc.ru/blog/43220588284/Klinton-zayavila-ob-isklyuchitelnosti-amerikanskoy-natsii>.

¹⁵ См., например, результаты опроса молодых жителей крупнейших российских городов, кратко изложенные в статье Д. Волкова [13].



руемой его средствами массовой информации и приверженцами возможностью удовлетворения стремления к хорошей жизни. Такие заявления порождены товарно-денежными отношениями, которые закономерно ориентируют товаропроизводителей на удовлетворение потребностей покупателей их товаров и одновременно вынуждают товаропроизводителей завлекать покупателей, рассказывать им о достоинствах своих продуктов, рекламировать их всеми доступными средствами и внушать потенциальным покупателям мысли о покупке того или иного товара. При этом реклама далеко не всегда совпадает с реальностью, в чем многие убедились на собственном опыте¹⁶.

Итак, еще раз подчеркнем: *чем больше доля населения поддерживает и разделяет существующие в стране главные идеи, ценности, государственную идеологию, тем шире возможности управления государством и обществом и тем сильнее противостояние страны угрозам и агрессиям.*

ФАКТОРЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ АГРЕССИЯМ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ УПРАВЛЕНИЕМ ГОСУДАРСТВОМ И ОБЩЕСТВОМ

В своей деятельности люди обычно сначала оценивают ситуацию, затем принимают решение о том, что делать, потом организуют выполнение и исполняют намеченное. После чего осмысливают проделанное, произошедшие изменения и вновь создавшуюся ситуацию, строят новые или корректируют старые планы и приступают к их реализации. И этот процесс систематически повторяется. Так происходит при нормальном течении дел. В условиях чрезвычайных ситуаций (чрезвычайные происшествия, стихийные бедствия, экономическая агрессия, война и т.п.) существенно возрастают требования к качеству оценки происходящего, принимаемым решениям и их выполнению, а также к скорости осуществления всех действий.

Качество и скорость реализации этих этапов в масштабах государства, в общем случае, во многом зависят от следующих факторов:

а) уровня развития общества (образовательного, научно-технического, экономического и т.д.) и его институтов;

б) качества управления государством и работающими на его территории хозяйственными субъектами;

в) имеющихся у государства возможностей;

г) личных качеств лиц, принимающих и исполняющих решения;

д) качества работы органов законодательной и исполнительной власти, органов управления на местах, социальных институтов и лиц, принимающих и исполняющих решения.

При этом основную роль играют институты управления обществом и государством. Отдельные хозяйствующие субъекты и члены общества выполняют главным образом действия, необходимые для достижения поставленных руководством целей, установок и предписаний.

Хорошее управление руководством страны экономикой и поддержание им (руководством) приемлемого для общества уровня неравенства доходов населения являются одним из главных факторов, определяющих волю нации вести войну [14]. К названным сферам внимания руководства государства следует добавить уровень управления социальной напряженностью, средствами массовой информации, силовыми структурами, а также способность оказывать влияние на представителей крупного бизнеса, общественных движений, оппозиции и политических партий.

В государствах с современной демократической системой управления важно реальное участие широкой общественности в принятии значимых для страны решений. Невозможность населения влиять на принятие руководством государства решений, ухудшающих жизнь простых людей (повышение налогов, рост тарифов, пенсионные реформы, усиление государственного контроля за частной жизнью и информацией, расширение репрессивного аппарата и др.), вкупе с несправедливостью, нарушением представителями власти закона и их безнаказанностью углубляют разрыв между населением и «власть имущими», снижает уровень патриотизма, ведет к общественному пессимизму, становлению личного выше общественного. Все это снижает уровень сопротивляемости внешним и внутренним нежелательным для общества воздействиям.

Следует отметить, что в условиях товарно-денежных отношений многие решения и действия оцениваются с точки зрения получения выгоды или несения ущерба. Разные слои, группы общества, разные хозяйствующие субъекты и от-

¹⁶ «Рынок говорит одно — я дам тебе то, что ты хочешь, а делает другое — серийную мебель» [11, с. 170].



дельные индивиды имеют собственное, не обязательно совпадающее с другими представление о выгоде и ущербе. **Уровень сопротивляемости всего общества негативным воздействиям на него и живучести государства при прочих равных условиях будет тем выше, чем, во-первых, больше степень единства в понимании того, что выгодно и невыгодно для общества и государства и что является для него ущербом, и чем выше готовность пожертвовать личным ради общего блага — во-вторых.**

Государству, обществу и их составляющим, в том числе и индивидам, в процессе своего развития и под воздействием внутренних и внешних сил, условий и обстоятельств (факторов) приходится решать, что из уже существующего следует сохранять и воспроизводить в неизменном виде, что необходимо видоизменить, от чего надо отказаться и чем придется пожертвовать ради дальнейшего существования и развития.

Так, считая главным спасение Отечества, фельдмаршал М. И. Кутузов (1745–1813 гг.) принял решение без боя оставить Москву войскам Наполеона Бонапарта. «Генерал-фельдмаршал сказал, что с потеряннием Москвы не потеряна еще Россия и что первую обязанностью поставляет он сберечь армию, сблизиться к тем войскам, которые идут к ней на подкрепление и самым уступлением Москвы приуготовить неизбежную гибель неприятелю...»¹⁷.

Еще пример из другой области и эпохи. Чтобы сохранить компанию, не потерять занимаемые ею рынки сбыта продукции российский миллиардер О. В. Дерипаска для отмены санкций, введенных Соединенными Штатами Америки против компании En+ Group и контролируемых ей UC Rusal и «Евросибэнерго», основным бенефициаром которых он является¹⁸, согласился уменьшить свою долю акций компании En+ Group с 70 до 44,95% и принял требование США изменить состав директоров En+ Group. «Из 12 человек в совете директоров En+ Дерипаска сможет номинировать

четырёх, остальные будут независимыми, причем шестеро — из США и Великобритании. Компании будут предоставлять США полную информацию о своей деятельности»¹⁹. При этом сам О. В. Дерипаска остался под санкциями. На эти уступки алюминиевые компании О. В. Дерипаски пошли ради сохранения рынков сбыта своей продукции, доходов и в конечном счете — прибыли. Однако утверждение Министерством финансов США 50% членом совета директоров и полная отчетность перед ним этих компаний чреватые потерей через некоторое число лет контроля российской стороны над компаниями, что, в свою очередь, может привести к непоступлению доходов и прибыли (или большей их части) в Россию.

ФАКТОРЫ СОПРОТИВЛЯЕМОСТИ АГРЕССИИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ВРЕМЕНЕМ

Остановимся подробнее на факторе времени. Во-первых, на времени начала действия враждебных сил. Агрессор, как правило, выбирает наиболее выгодное для себя и наименее благоприятное для атакуемого время начала нападения. При этом возникающий до введения санкций страх их применения может причинить больший ущерб, чем сами санкции. Это ярко проявляется в кратковременном падении биржевой стоимости акций компаний сразу после известия о том, они подпадут под санкции.

Во-вторых, на продолжительности агрессии. Она может быть очень долгой. Так, санкции США в отношении КРДР действуют с 1950 г., Республики Куба — с 1960 г., Исламской Республики Иран — с 1997 г.; разнообразные блокады, запреты, ограничения и санкции против СССР и современной России — с небольшими перерывами с 1918 г.

На этапе начала действия враждебных сил осуществление экономического давления (например, введения санкций) может не ослабить, а, наоборот, укрепить волю тех, на кого давят, повысить их желание сопротивляться, положительно повлиять на поиск путей восстановления экономики, единство внутри общества²⁰. Однако у объекта нападения мало

¹⁷ URL: <http://de.donstu.ru/CDORest/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F/voyna1812/Sdachamoskvi.html>.

¹⁸ 6 апреля 2018 г. в санкционный список Specialty Designated Nationals List Управления по контролю за иностранными активами (OFAC) министерства финансов США добавлены 24 человека из «кремлевского списка» и 14 компаний. Из них восемь — аффилированы с О. В. Дерипаской», в том числе En+ Group, «Русал», ГАЗ [15].

¹⁹ URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/01/12/791251-kompanii-deripaski>.

²⁰ См. [16] и National Will to Fight. Why Some States Keep Fighting and Others Don't. The RAND Corporation, Santa Monica, Calif; 2018. 131 p.

времени для организации защиты и отпора нападающему.

При продолжительной агрессии такое время появляется, объект агрессии может приспособиться к существованию во враждебной среде, привыкнуть к ней и продолжать развиваться.

Но возникает другая опасность: разделение членов общества на группы, основанное на разной степени осознания опасности агрессии и необходимости оказывать ей противодействие и на желании сопротивляться. Так, до введения антироссийских санкций в 2014 г. среди российских специалистов не было единства мнений относительно угроз устойчивому развитию Российской Федерации. Социологический опрос 131 эксперта в 16 городах Российской Федерации показал, что и они по-разному относятся к угрозам национальной безопасности России. «Важным результатом проведенного исследования стало выявление того факта, что по отношению к теме угроз национальной безопасности экспертное сообщество является разрозненным, и единого понимания остроты угроз нет как у интеллектуальной элиты, так и у практиков, непосредственно занятых в сферах обеспечения этой безопасности»²¹.

После объявления антироссийских санкций в 2014 г. в российском обществе возник разнобой в отношении к ним разных составных частей общества: социологические исследования показали, что в 2018 г. 40% респондентов были обеспокоены антироссийскими санкциями и международной изоляцией России. При этом «старшая часть населения растревожена небывало сильно — почти 60% заявили, что их беспокоит изоляция, почти 50% обеспокоены санкциями. Среди такой чуткой аудитории, как руководящие работники, санкциями обеспокоены более половины. А рабочие продолжают «не обращать внимания»» [17].

Полагаю, что в современном обществе расхождение взглядов, суждений, мнений, разрыв в доходах населения, неравенство по ряду признаков отдельных социальных групп и сообществ неустранимы на длительный отрезок времени. Важно, чтобы такие расхождения, разрывы, неравенства не доходили до их критических значений, не достигали угрожающих масштабов.

²¹ Национальная безопасность России в оценках экспертов. Аналитический отчет по результатам экспертного опроса. М.: Институт социологии РАН, исследовательская группа ЦИКРОН; 2012. 54 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ

Рассмотренные в статье сферы и источники жизнестойкости страны в условиях глобальных экономических угроз позволяют выделить два основных направления влияния основных факторов сопротивляемости на успех отражения агрессии (табл. 3) и на стремление нападающего продолжать агрессию (табл. 4) — позитивное и негативное.

Для спутников атакующих есть еще один, не представленный в табл. 4 фактор: сила зависимости от «сюзерена»²². Чем она сильнее, тем больше и охотнее спутник выступает на стороне агрессора.

ПОДВОДИМ ИТОГИ

Выполненное исследование позволяет сформулировать важные для общества составляющие противостояния агрессии.

- Важность и значимость для общества стремления не уступить давлению, отразить агрессию, сохраниться и двигаться по пути прогресса.

- Возможность и способность руководителей государства профессионально и результативно управлять страной, а в условиях глобальной экономической агрессии — умение организовать эффективное противостояние нежелательным и причиняющим ущерб силам, быстро устранять их вредоносные последствия.

- Наличие экономической, научно-технологической, политической и информационной мощи страны, высокого культурно-образовательного уровня населения, силы ее международного влияния, которое является базой для предотвращения либо преодоления глобальных мировых угроз.

- Наличие в стране сильной идеологии, разделяемой большинством населения, которое в условиях негативных воздействий повышает сплоченность общества (народа, политических лидеров, политических партий, единство внутри правящего класса, правительства и оппозиции) и его сопротивляемость.

²² Сюзерен [от фр. *suzerain*] — в Западной Европе в эпоху феодализма крупный феодал, сеньор (барон, граф, герцог, князь) по отношению к зависимым от него вассалам; верховным сюзереном обычно считался король (Современный словарь иностранных слов. СПб.: Дуэт, Комета; 1994. С. 591).

Таблица 3 / Table 3

Направление влияния факторов на успех отражения агрессии / Direction of Influence of Factors on the Success of the Repulsing an Aggression

Фактор	Влияние
Экономическая, военная, политическая, информационная мощь атакующих	Негативное
Экономическая, военная, политическая, информационная мощь атакуемого	Позитивное
Важность победы для атакуемого	Позитивное
<i>Качество управления в атакуемом государстве</i>	
Хорошее	Позитивное
Неудовлетворительное	Негативное
Единая позиция руководства страной и крупного бизнеса	Позитивное
Поддержка населения	Позитивное
<i>Преобладающие в обществе идеологические и моральные принципы</i>	
побуждают к сопротивлению	Позитивное
Побуждают к непротивлению	Негативное
<i>Позиция средств массовой информации</i>	
поддерживают сопротивление	Позитивное
поддерживают непротивление	Негативное
нейтральны по отношению к агрессии	Нейтральное
Размер понесенных потерь	Негативное
Продолжительность агрессии	Неопределенное
Случайные факторы	Неопределенное

Примечание: в табл. 3 и 4 слово «неопределенное» означает, что направление (а также сила) влияния фактора зависит от ситуации, условий и обстоятельств. Оно может быть либо положительным, либо отрицательным, либо нейтральным.

Таблица 4 / Table 4

Направление влияния факторов на стремление нападающего продолжать агрессию / Direction of Influence of Factors on an the attacker's desire to continue the aggression

Фактор	Влияние
Экономическая, военная, политическая, информационная мощь атакующего и его союзников	Позитивное
Экономическая, военная, политическая, информационная мощь атакуемого	Негативное
Важность победы для атакующих	Позитивное
<i>Качество управления в атакующих странах</i>	
Хорошее	Позитивное
Неудовлетворительное	Негативное
Единая позиция руководства страной и крупного бизнеса	Позитивное
Поддержка населения	Позитивное
<i>Преобладающие в обществе идеологические и моральные принципы</i>	
соответствуют причинам и целям агрессии	Позитивное
не соответствуют причинам и целям агрессии	Негативное
<i>Позиция средств массовой информации</i>	
поддерживают агрессию	Позитивное
осуждают агрессию	Негативное
нейтральная по отношению к агрессии	Нейтральное
Размер понесенных потерь	Негативное
Продолжительность агрессии	Неопределенное
Случайные факторы	Неопределенное

- Воспитание человека, осознающего себя представителем своего народа, своей страны, думающего о благополучии соотечественников; гордость за свою Родину, патриотизм повышают сопротивляемость внешнему негативному воздействию.
 - Хорошее и прочное геополитическое положение, важным элементом которого выступает наличие или отсутствие у государства различных видов связей (политических, деловых, научно-технических, культурных и т. д.) с зарубежными странами, их продолжительность, глубина и сила; используя такие связи, страна в трудное для нее время может получить поддержку и ресурсы от дружественных человеческих сообществ.
 - Наличие у страны союзников, их сила и поддержка, которые могут оказывать позитивное влияние на уровень жизнестойкости объекта агрессии: чем их больше, тем более сильной может быть сопротивление последнего и тем скорее агрессор может отказаться от своих планов.
- Названные факторы жизнестойкости действуют совместно, дополняют и усиливают друг друга. Кумулятивный результат их совместного действия превосходит механическую сумму теоретически рассчитанных эффектов каждого отдельно взятого фактора.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Катасонов В. Ю. Санкции. Экономика для русских. М.: Алгоритм; 2015. 288 с.
2. Катасонов Ю. В. Как Запад применял санкции к СССР. URL: <http://www.mywebs.su/blog/cccpr/18555.html>.
3. Угрозы и защищенность экономики России: опыт оценки. Казанцев С. В., Карпов В. В., ред. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН; 2016. 280 с.
4. Екимова Н. А. Международные санкции в отношении России: неявные выгоды. *Мир новой экономики*. 2018;12(4):82–92.
5. Казанцев С. В. Оценка влияния антироссийских санкций на топливно-энергетический и оборонно-промышленный комплексы России. *Мир новой экономики*. 2018;12(3):46–57.
6. Балацкий Е. В. Ущерб России от международных санкций: переосмысливая факты. *Мир новой экономики*. 2018;12(3):36–45.
7. Ганс-Иоахим Рике. Продовольственная проблема и сельское хозяйство во время войны. URL: <http://militera.lib.ru/h/ergos/21.html>.
8. Роско Теодор. Боевые действия подводных лодок США во Второй мировой войне. URL: <https://document.wikireading.ru/2551>.
9. Berinsky A. Assuming the Costs of War: Events, Elites, and American Public Support for Military Conflict. *Journal of Politics*. 2007;6(4):975–997.
10. Ермилов А. П. Власть и экономические отношения: деятельностный подход. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН; 2017. 312 с.
11. Марков Б. В. Культура повседневности. Учебное пособие. СПб.: Питер; 2008. 352 с.
12. Шестаков Е. Что происходит с Европой. Российская газета. Федеральный выпуск. 2018;(125):7.
13. Волков Д. Молодежь. *Ведомости*. 2018;(229):7.
14. Stein Arthur A. The Nation at War. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press; 1980. 151 p.
15. Ивантер А., Кудияров С., Огородников Е., Скоробогатый П., Ульянов Н. Трамп бросает бумеранг. *Эксперт*. 2018;(16):13–20.
16. Galtung, J. On the Effects of International Economic Sanctions, with Examples from the Case of Rhodesia. *World Politics*. 1967;19(3):378–416.
17. Левинсон А. Надоело сидеть в яме. *Ведомости*. 2018;(233):7.

REFERENCES

1. Katasonov V. Yu. Sanctions. Economics for the Russians. Moscow: Algorithm; 2015. 288 p. (In Russ.).
2. Katasonov V. Yu. Who the West applied sanctions to the Soviet Union. URL: <http://www.mywebs.su/blog/cccpr/18555.html> (accessed on 2 July 2015). (In Russ.).
3. Threats and security of the Russian economy: assessment experience. S. V. Kazantsev, V. V. Karpov, eds. Novosibirsk: IEIE SB RAS; 2016. 280 p. (In Russ.).

4. Ekimova N. A. International sanctions against Russia: Implicit benefits. *Mir novoi ekonomiki*. 2018;12(4):82–92. (In Russ.).
5. Kazantsev S. V. The Assessment of the Impact of Sanctions on Russia for Oil & Gas Industry and Defense Industry Complex of Russia. *Mir novoi ekonomiki*. 2018;12(3):46–57. (In Russ.).
6. Balatsky E. V. Russia's Damage from International Sanctions: Rethinking the facts. *Mir novoi ekonomiki*. 2018.12 (3):36–45. (In Russ.).
7. Hans-Joachim Ernst Riecke. Food Problem and Agriculture during the War. URL: <http://militera.lib.ru/h/ergos/21.html> (accessed on 16 Jan. 2019). (In Russ.).
8. Roscoe Theodore, Voge Richard G. United States Submarine Operations in World War II. United States Naval Institute; 1949. 577 p.
9. Berinsky Adam. Assuming the Costs of War: Events, Elites, and American Public Support for Military Conflict. *Journal of Politics*. 2007;6(4):975–997.
10. Ermilov A. Power and Economic Relations: Activity Approach. Novosibirsk: IEIE SB RAS; 2017. 312 p. (In Russ.).
11. Markov B. V. The Culture of Everyday Life. Textbook. St. Petersburg: St. Peter; 2008. 352 p. (In Russ.).
12. Shestakov E. What is Happening on in Europe. *Rossijskaya gazeta*. Federal'nyi vipusk. 2018;(125):7. (In Russ.).
13. Volkov D. The Youth. *Vedomosti*. 2018;(229):7. (In Russ.).
14. Stein Arthur A. The Nation at War. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press; 1980. 151 p.
15. Ivanter A., Kudiyarov S., Ogorodnikov E., Skorobogaty P., Ulyanov N. Trump throws a boomerang. *Expert*. 2018;(16):13–20. (In Russ.).
16. Galtung J. On the Effects of International Economic Sanctions, with Examples from the Case of Rhodesia. *World Politics*. 1967;19(3):378–416.
17. Levinson A. Got Tired of Sitting in a Hole. *Vedomosti*. 2018;(233):7. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Сергей Владимирович Казанцев — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия
kzn-sv@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Sergey V. Kazantsev — Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher of the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
kzn-sv@yandex.ru

Статья поступила 30.01.2019; принята к публикации 15.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.01.2019; accepted for publication on 15.02.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-19-24
УДК 316.334.3(045)
JEL Q01



Social Policy as a Key-Productive-Factor of an Advanced Sustainable Development

Marco Ricceri

L'Istituto di Ricerca degli Italiani,
Rome, Italy

ABSTRACT

In this article, I would like to discuss three main problems. Indeed, there are no particular problems but the whole complex of mutually connected ones. The first issue concerns the structural character of the current changes. The second issue concerns the peculiarity of globalisation's process. The third issue concerns the great correction of the current development model. In my analysis, I stress the real turning point, consistent with the need for a significant correction of our understanding, approaches and policies. It took place in September 2015 at the UN General Assembly with the approval of the 2030 Agenda on sustainable development – a structured action plan with 17 Goals and 169 specific Targets. Namely, within this framework, social policy has been recognized as a primary, essential value, after decades in which this policy has been interpreted and relegated to a secondary function, a function to support economic activities, a simple cost that the state and businesses must cover to assist the weakest and most affected people by the production processes. However, for competitiveness and cohesion of a system, the fundamental point concerns an adequate interpretation of this key-word: "social". The matter at this point is likely to become extremely complex.

Keywords: sustainable development; economic growth; productive factors; structural changes; globalisation; social inclusion; poverty; inequality

For citation: Ricceri Marco. Social policy as a Key-Productive-Factor of an advanced sustainable development. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):19-24. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-19-24

Социальная политика как ключевой продуктивный фактор прогрессивного устойчивого развития

Марко Риччери

Итальянский институт исследований,
Рим, Италия

АННОТАЦИЯ

В своей статье автор обсуждает три основные проблемы. Первая проблема касается структурного характера нынешних изменений. Вторая – особенностей процесса глобализации. Третья – коррекции нынешней модели развития. В своем анализе автор отмечает реальный поворотный момент, когда возникла необходимость существенной корректировки существующих подходов к политике. Это произошло в сентябре 2015 г. на Генеральной Ассамблее ООН при утверждении повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. – структурированного плана действий с 17 целями и 169 конкретными задачами. В частности, в этих рамках социальная политика была признана в качестве первичной, существенной ценности после десятилетий, в течение которых она интерпретировалась как второстепенная функция поддержки экономической деятельности, простой стоимости, которую государство и предприятия должны покрывать для оказания помощи самым слабым и наименее защищенным слоям населения. Однако для конкурентоспособности и сплоченности системы основополагающим моментом является адекватное толкование ключевого слова «социальная». На данный момент этот вопрос, вероятно, станет чрезвычайно сложным.

Ключевые слова: устойчивое развитие; экономический рост; производственные факторы; структурные изменения; глобализация; социальное включение; бедность; неравенство

Для цитирования: Ricceri Marco. Social policy as a Key-Productive-Factor of an advanced sustainable development. *Mir новой экономики*. 2019;13(1):19-24. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-19-24



1. PREMISE

Let's start with a quote from a great German-Swiss economist, Wilhelm Roepke, (1899–1966), one of the leading exponents of the economic school called Ordoliberalism. “The fate of the market economy” — Roepke stated — “with its admirable mechanism of supply and demand it will be decided beyond supply and demand” [1]. This thought will help us to understand better the thesis we support the value of the social policy as a productive factor of economic development.

We are all living an era of profound changes in our way of living, working, organising our personal life, our social relationships, our future. For a proper assessment of this decidedly new situation, we recall three fixed points on which there is a unanimous consensus in the international community.

First, I would like to discuss the structural character of the current changes. Everyone agrees that these changes have a structural nature, that is, they are destined to change our societies radically. These are not conjunctural changes, with short-term effects that can be well controlled and managed. Concerning structural changes, we can understand and explain the causes that produced them, but it is extremely difficult to imagine what new scenario they will create, how our personal lives and our societies will be at the end of this phase of medium-long term change in which we entered. Only the recovery of a culture of scenarios, the use of a method of interdisciplinary and systemic analysis, a synergic and continuous action among the leading public and private development's players will help us to imagine and build a positive future. And a culture of scenarios, it must be added to be precise, is very different from the work on trends, projections, perspectives that are currently being played by the majority of public and private operators. In fact, it is not a question of projecting the present into a possible future but, on the contrary, of having an idea, a vision of the future to be grafted into the present, as a reference for any valid planning activity [2].

The second issue concerns the peculiarity of globalisation's process. Current globalisation is a process undergoing continuous evolution that is very different from the internationalisation of economic and commercial activities, which we have known in the past. It is so because it is based on economic dynamics of a revolutionary scientific and technological progress (we are at the borders of life and death); on radical changes in the traditional

identity and organizational patterns of communities, businesses, and people (habits, languages, ways of thinking); on change of fundamental categories such as space (the world is increasingly a small village) and time (the prevalence of culture of the present, which erases any idea of past and future).

The third issue concerns the great correction of the current development model. In recent times, the major international organisations have increasingly expressed the awareness that ongoing globalisation' processes produce great benefits (such as, for example, the spread of wealth even if not equally distributed; the extension of people's life expectancy). However, at the same time, they also produce substantial costs (such as damage to the environment). Moreover, the awareness has emerged that the increase of the expenses can reduce to the point of cancelling the great opportunities opened up by global development. Hence, the emergence of the idea of a profound correction of the current development model and the transition from a prevailing today approach, based on the deregulation of economic and productive activities, to an approach oriented towards the research and application of new forms of regulation. It undoubtedly marks a tremendous cultural and political change in the way of dealing with the problems of development.

2. SUSTAINABILITY OF DEVELOPMENT

For example, this question continually arises in occasion of the international summits of the heads of states and governments, as the G20 summits, BRICS summits, etc., together with the need to give a new order to the world development's process. In this case, the idea of a *great correction* produces continuous attempts to set up new governance of such development processes.

But the real turning point, consistent with the need for a significant correction, took place in September 2015 at the UN General Assembly with the approval of the 2030 Agenda on sustainable development — a structured action plan with 17 Goals and 169 specific Targets [3]. This plan has been approved by all the member states and commits all the states in its realisation, as it is happening even if, obviously, with different modalities and times. The 2030 Agenda is, therefore, the right working platform that all states currently have in common, Italy as Russia, the United States as China, and on

which they can organise the best collaborations and exchanges of good practices.

The essential point for our reflection concerns how the 2030 Agenda has interpreted the concept of sustainability. The Agenda has linked this concept to two main elements: the first concerns the concept of risk of rupture that a system runs when it accumulates negative elements and increasing tensions precisely because it does not pursue sustainable development over time, be it a global, national or local system. The second concerns the necessary balance between the different factors of development and progress. Development is sustainable only if it is balanced in its many factors, economic, social, cultural, and environmental. The great correction of the current development' model is in these two elements: avoiding the risk of rupture of a system and recovering the value of the various factors of progress in an idea of balance and harmony. And within this framework, social policy has been recognized as a primary, essential value, after decades in which this policy has been interpreted and relegated to a secondary function, a function to support economic activities, a simple cost that the state and businesses must cover to assist the weakest and most affected people by the production processes.

With this, we are faced with a change of paradigm that is fundamental for a correct interpretation of social policy as a productive factor of development. Similar radical changes of political, scientific and cultural orientation have emerged in recent times in the major international organisations.

Let's take, for example, the OECD, the organisation of the major industrialised countries which, among other things, plays an important role in supporting the G20 summits. On 7–8 June 2017, the OECD held the periodical "Meeting of the OECD Council at Ministerial Level" in Paris; an important meeting in which they assessed in great detail the positive and negative aspects of the globalisation process. According to the OECD, three decades of progress in the globalisation process have produced and widespread enormous benefits in the world. But globalisation has also produced great economic and social inequalities for "inequality levels have remained very high", creating large and widespread dissatisfactions, protests, and even risky breakdowns of geo-economic and geopolitical balances. In this situation, the OECD states, "a policy response is therefore urgently needed to make globalisation work for all and avoid prompting a damaging retreat

from the economic opening". The change indicated by the OECD concerns a key point in the traditional approach of economic and social policy: "we need to replace the "growth first, distribute later" with a more integrated approach in which the low-income groups are better placed to contribute to the growth process, and are also able to benefit from it. We should avoid the silo approach with growth policies determined in one place while social issues are handled in another one" [4].

For a long time, in past decades, authoritative scholars, experts and representatives of civil society have urged public decision-makers to proceed with integrated economic and social policies; a request and a solicitation which, however, have always remained unanswered. That because the prevailing political, economic and cultural orientations, inspired by fundamentalist liberalism — of which the OECD itself was the expression and authoritative promoter — was of an opposite nature. As a matter of fact, they favoured another approach to development. An approach aimed, for example, at reducing the role of the state in the economy, to entrust every adjustment to the free market decisions, to privilege above all the production of wealth: only in a second moment the problem of its distribution had to be faced. Today a completely different approach finally emerges, namely that the two moments of the production and distribution of wealth are two sides of the same coin, and that a strong process of growth needs validated and integrated actions precisely on one and the other front.

A similar, fundamental change of approach is found in the economic policies of the European Union that on 17 November 2017 in Gothenburg, in Sweden, convened an extraordinary summit with the highest European authorities — the presidents of Parliament, the Council and the Commission — and "solemnly" proclaimed, as written in the Final Declaration, "The European Pillar of Social Rights". The goal of this document, which was presented as a new constitutional charter of the Union, is to build a more positive balance, different from what was pursued in the recent past, between support to economic development, job promotion, strengthening of welfare systems and related social protection. "The proclamation of the European Pillar of social rights" — declared the president of the Commission Junker after the signing — "is a historic moment for Europe. Our Union has always been a social project. It is more than just the single market" [5].

The proposal of the new European pillar was presented by the president of the Commission Juncker in September 2015 and was linked to the previously stated goal of October 2014. Its aim was creating the conditions for relaunching the competitiveness of the European system by ensuring an international rating marked by a “social triple A”, considered as “an economic necessity”, to be obtained together with a “financial and economic triple A rating”. In the broad consultation on the Pillar initiative, carried out throughout Europe in 2016, social policy was presented — this is the official text — as “a productive factor, able to reduce inequalities, maximise job creation and to make human capital prosper.” [6]. So, let us repeat, no longer as a secondary factor of development, a cost to bear of necessity but, in fact, a real productive factor, able to create economic value, in addition to ethical situations of justice.

It is interesting to note that the preparatory documents of the European Commission and the Parliament, highlighted the fact that without a true integration between economic and social policies also the main strategic project of the Union, i.e. the completion of the Monetary Economic Union, scheduled for 2025, would be doomed to failure. “The social dimension of the Economic and Monetary Union (EMU) has too often been neglected, due to the implicit assumption that making the EMU more social would have somehow hampered the achievement of euro area economic performance. Nothing could be further from the truth.” And again: “In reality, social imbalances create political and economic threats to the stability of the system, similar in intensity, even if different in their characteristics, to economic and financial risks” [7].

The European Pillar of Social Rights initiative is therefore seen as the main instrument at the same time for raising the level of competitiveness and cohesion of the European system, improving the work conditions and the living conditions of people, effectively counteracting the precariousness and social exclusion. The 20 fundamental rights, organised in three chapters dedicated to work and social protection, are introduced by a general Preamble in which it is clearly stated that “economic and social progress are interconnected” [8]. For example, particular significance has the rights which define in a very precise manner the boundaries between the flexibility and precariousness of work. These the rights ought to reduce the risks of poverty and social exclusion (such as the minimum income rights

to ensure a life in dignity, the right to adequate income to face at best the old age needs, the right to access essential quality services).

All these examples, related to the recognition of social policy as a productive factor, open a new chapter in the reflection on how to best organise this policy and how to make it truly participatory and functional in economic development.

3. WHAT IS REALLY “SOCIAL”?

The first step concerns, obviously, the degree of efficiency and effectiveness of the services provided to citizens, their cost, functionality, the relationship between costs and benefits produced. In this regard, the international situation presents a very complex panorama of the various social systems as well as of the type of approach followed in social policies: for example, that following an individualist approach (American model) or a solidaristic approach (European model). In all these cases, the main actions concern the governance of these services and therefore the degree of subsidiarity in the relationship between public and private in their provision, and the degree of coverage of the citizens’ needs. They also concern the analysis of their economic and social value, the monitoring and assessment of the results actually achieved, the effectiveness of the adjustment provisions in the face of the greater needs and/or shortcomings. In this regard, the many innovative solutions applied in the various states — for example with the *impact investing* practices launched in some Scandinavian and Anglo-Saxon countries — show that good results can be achieved in terms of the balance between the profitability of invested capital, responsible participation by citizens, public protection of fundamental rights. In other words, faced with the heavy burden of social services costs, we can find valid solutions that are alternative to the simple reduction of these costs, privatisation, downsizing, reduction of services; alternatives which in any case always guarantee a high standard of efficiency-effectiveness of such renewed services.

However, for the purposes of competitiveness and cohesion of a system, the fundamental point concerns an adequate interpretation of this key-word: “social”. The matter at this point is likely to become extremely complex. Therefore, to provide useful elements of understanding, we refer as an example to the studies and choices made in this regard in a prestigious international network promoted by

a Dutch foundation — the International Association on Social Quality IASQ. It is co-operating with numerous foreign institutions such as the Eurispes Institute (Italy), institutes of the Russian Academy of Sciences (RAS), and of the Chinese Academy of Social Sciences (CASS). Well, in a nutshell, these studies affirm that social policy is not only the organisation of welfare services, it is not only the assistance and coverage of risks to people as regards the basic needs and rights, but it is something wider and deeper one. If we accept the approach that social policy must pursue the general objective of enhancing the human resources of society and creating the conditions for these resources to contribute to community life, then it becomes crucial to understand how social assistance services operate in this direction. That is how they help citizens to improve their work skills and in the same time to create an active relations system in their private and public life, to develop their individual potential as well as to build a system of relationships with other individuals in the community in which they live. The social is this: the ability of an individual to express their values, bring out their potential, produce relationships. The social, in short, is the result of the dialectics between the processes of self-realisation of people as social beings, the production and reproduction of social relationships, the formation of collective identities.

If social policy is oriented and evaluated for the results that follow in this direction, then it becomes really functional to the cohesion of a system and to increase its strength and its competitive capacity. Incidentally, it must be remembered that currently in the industries subject to technological modernisation, something similar it happens that goes in parallel with what should be promoted at the community level. In such industries more and more is required to employees, as a fundamental skill, precisely this relational capacity: that is the ability to work in a team, to relate and collaborate with others, the willingness to open up new social relationships (Steps increasingly common from hardware to software). Finally, it should also be remembered that by examining the development processes only from the economic side, an increasing

number of authoritative voices invite us to evaluate economic growth not only in its material dimension but also in its immaterial one, which is a dimension connected to the quality of people's life. The higher the results achieved in this qualitative dimension, the stronger and more cohesive the society will be and able to better face the significant challenges of the contemporary world. The improvement of human resources in the terms we have described above, which is the real strategic goal of social policy, finds its correct place precisely in the context of this dimension related to the quality of the economic development; it is an essential part of it.

A concrete and conclusive example helps to understand this approach better. It concerns the urban development of our cities, on which many investments are concentrated to build the so-called smart cities. The question to ask in this regard is the following: together with the highest levels of functionality, achievable with modern technologies introduced into urban systems, is a cohesive community also built? Or does the city more and more become a place where people live as monads in increasing isolation, with all the risks and losses connected to such a situation? How many relational, cultural and even economic values are lost in conditions of increasing isolation? Our cities are increasingly multi-ethnic and multicultural: what are the risks of forming new psychological and cultural ghettos? Faced with this accumulation of risks of growing tensions and negative situations, which are also connected with the weak participation of people in the community life, it would be more appropriate than ever that the value of investments in new technologies to be applied to the organisation of smart cities. It should also be measured relative to the system of relationships that these technologies help, or do not help, to build in the urban environment. System of relationships, we repeat, which has, among other things, a precise economic value. Therefore, in the context of an assessment of the costs-benefits of such investments in smart cities, the paradigm of the relationship between technological functionality and social cohesion of the urban system should be included.

REFERENCES

1. Röpke Wilhelm. *A Humane Economy*. Chicago: Henry Regnery Company; 1960.
2. Özbekhan Hazan. *Toward a General Theory of Planning*. Paper presented at the Symposium on "Long-range Forecasting and Planning" held at Bellagio (Lake of Como) in 1968.
3. UNITED NATIONS, UN. *2030 Agenda for Sustainable Development*. New York; 2015.

4. ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT, OECD. *Making Globalisation Work: Better Lives for All*, Key Issues Paper, Meeting of the Council at Ministerial level, Paris; 2017.
5. EUROPEAN COMMISSION. *The European Pillar of Social Rights*. Publication Office KA-05-17-081-EN-NE, Brussels; 2017.
6. EUROPEAN COMMISSION. *Launching a consultation on a European Pillar of Social Rights*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, and ANNEX 1. *First preliminary outline of a European Pillar on Social Rights*, COM(2016)127 final. Strasbourg; 2016.
7. EUROPEAN COMMISSION, EUROPEAN POLITICAL STRATEGY CENTRE (EPSC). *The Social Dimension of Economic and Monetary Union. Towards Convergence and Resilience*. Strategic Note, Issue 5, Brussels; 2015.
8. Ibidem. See Note 5.
9. van der Maesen Laurent. The Evolution of 20 Years of Social Quality Thinking. *International Journal of Social Quality*. 2018;8(1): V-XXIII. Retrieved from <https://www.berghahnjournals.com/view/journals/ijsq/8/1/ijsq080101.xml>.

ABOUT THE AUTHOR

Marco Ricceri — The Secretary-General of l'Eurispes (Istituto di Studi Politici, Economici e Sociali). Expert in social and work politics. Publicist, author of books and essay on European social politic, labour culture, industrial democracy. He has taught European Union History in many Italian Universities and he is responsible for the International relationship of the Istituto di Studi Politici, Economici e Sociali. Rome, Italy
riccerimarco@hotmail.com

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Марко Риччери — Генеральный секретарь Eurispes (Институт политических, экономических и социальных исследований). Эксперт в социальной и трудовой политике. Публицист, автор книг и эссе о Европейской социальной политике, культуре труда, производственной демократии. Он преподавал историю Европейского союза во многих итальянских университетах и отвечает за международные отношения в Институте политических, экономических и социальных исследований. Рим, Италия
riccerimarco@hotmail.com

The article was received on 29.11.2018; accepted for publication on 14.01.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

Статья поступила 29.11.2018; принята к публикации 14.01.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-25-35
УДК 330.341.11(045)
JEL F01, E24



Роботизация и занятость: отложенная угроза

В.В. Еремин

Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-2144-3543>

АННОТАЦИЯ

В статье проводится анализ возможного влияния роботизации экономики на уровень безработицы. Структурно статья состоит из четырех частей. В первой части описываются угрозы для занятости населения, которые таит в себе роботизация. Вторая часть посвящена анализу динамики уровня безработицы для стран – лидеров роботизации экономики. Результаты анализа позволяют сделать вывод, что на текущем этапе роботизация экономик стран-лидеров сопровождается созданием новых рабочих мест и нехваткой трудовых ресурсов. В третьей части статьи объясняются полученные результаты анализа. Обосновывается, что рост количества рабочих мест в развитых странах в результате роботизации достигнут за счет сокращения числа рабочих мест в развивающихся странах. Этот процесс является первой волной результатов роботизации экономики. В четвертой части статьи описывается распространение второй волны роботизации экономики. Дается характеристика ее возможного негативного влияния на экономику развитых стран, описываются причины этого влияния, анализируются возможные варианты дальнейшего развития ситуации.

Ключевые слова: роботизация экономики; безработица; уровень занятости; мультипликатор инвестиций; экономическое развитие; экономическая безопасность

Для цитирования: Еремин В.В. Роботизация и занятость: отложенная угроза. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):25-35. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-25-35

Robotization and Employment: The Deferred Threat

V.V. Eremin

Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-2144-3543>

ABSTRACT

The article analyses the possible impact of economy robotisation on the unemployment rate. Structurally, the article consists of four parts. The first part describes the threats to employment, associated with robotisation. The second part is devoted to the analysis of the dynamics of the unemployment rate for countries – leaders of the economy robotisation. The results of the study allow us to conclude that at the current stage the robotisation of the economies of the countries leading at this process is accompanied by the creation of new jobs and a shortage of labour resources. The third part of the article explains the results of the analysis. It is substantiated that the growth in the number of jobs in developed countries as a result of robotisation has been achieved by reducing the number of jobs in developing countries. This process is the first wave of the results of economy robotisation. The fourth part of the article describes the spread of the second wave of economy robotisation. The characteristic of its possible negative impact on the economy of developed countries is given, the reasons for this influence are described, possible options for further development of the situation are analyzed.

Keywords: economy robotisation; unemployment; employment rate; investment multiplier; economic development; economic security

For citation: Eremin V.V. Robotization and employment: The deferred threat. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):25-35. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-25-35



РОБОТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Роботизацию экономики многие аналитики рассматривают как угрозу благосостоянию общества, прежде всего, выражающуюся в надвигающемся масштабном сокращении рабочих мест. Под роботизацией понимается развитие автоматизации производства на основе промышленных роботов [1]. Автоматические механизмы могут работать без перерыва, отпуска и ухода на больничный. Они могут выполнять чрезвычайно точные и достаточно однообразные операции в течение длительного периода времени, зачастую более эффективно, чем человек.

Не только однообразный конвейерный труд человека может быть заменен машиной. Роботизация и цифровизация неотделимы друг от друга. Большие массивы данных и их автоматический анализ облегчают работу врачей, постановку диагнозов, подбор лекарств. Аналогичные тенденции начинают появляться в юриспруденции и образовании. Электронные курсы в некоторой степени заменяют преподавателей, обработка big data в области законодательства частично заменяет труд юриста.

Но на данный момент угроза замены высокоинтеллектуального труда роботизированным по большей части остается теоретической угрозой будущего, чем реальной опасностью сегодняшнего дня. Работа медика, юриста или преподавателя — это не просто рутинная постановка диагноза или не менее рутинное чтение лекций. В первую очередь это постоянно меняющееся и развивающееся взаимодействие между людьми, умение выслушать, ответить на вопросы, иногда вместе искать решение достаточно неординарных задач. Существующие автоматические алгоритмы не могут даже отдаленно имитировать подобное поведение человека.

Иная ситуация в сфере более простых услуг. Использование роботов в совокупности с одномерными и двухмерными штрихкодами позволяет заменить машинным трудом работу кассиров, банковских служащих, полностью автоматизировать работу складских служб. Так, в 2014 г. компания Amazon запустила склад восьмого поколения с полностью автоматической доставкой товаров со склада к сортировщикам [2]. Аналогичные решения применяет компания Stockmann в Хельсинки. Тенденция автоматизации складских услуг набирает обороты. Сортировка и доставка тоже могут быть автоматизированы. Все та же Amazon еще в 2013 г. анонсировала разработку и внедрение воздушной системы экспресс-доставки, основанной на дронах.

Беспилотные транспортные средства также могут устранить массу рабочих мест — от водителей дальнотойщиков до водителей такси, персонала придорожных мотелей и магазинов [3]. Некоторые авторы считают, что автоматизация грузоперевозок приведет к потере экономикой США 5 млн рабочих мест [4], другие авторы приводят еще более мрачные прогнозы [5].

Страхи замены труда человека машинным трудом не новы. Еще в XIX в. Давид Риккардо писал об этой угрозе: «Если машина, аренда которой стоит три фунта в час, делает столько же рубашек, сколько и рабочий, который „стоит“ пять фунтов в час, то работодатель заменит рабочих машинами и снизит зарплату тем, кто останется, а в итоге и они окажутся лишними. Машины дешевле, чем самая дешевая рабочая сила, а значит, они заменят людей» [6]. С такой точкой зрения соглашался и Карл Маркс. Весьма памятным остается восстание луддитов — британских ткачей, протестующих против механизации ткацких фабрик, разрушающих машины и оборудование.

Новые технологии стали «посягать на человеческие навыки, размер этого стал совершенно беспрецедентным» [7]. Спрос на труд людей упал, так как компании могут произвести больше товаров и услуг по более низким тарифам, используя машины [8].

Следовательно, угроза безработицы, связанная как с роботизацией производства, так и с внедрением новых цифровых технологий, на первый взгляд, является достаточно ощутимой. Данная ситуация описывается специальным термином «технологическая безработица».

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ — ЛИДЕРАХ РОБОТИЗАЦИИ

Но какова же реальность? Подтверждается ли угроза технологической безработицы статистическими данными? Так ли она велика? Растет ли безработица в странах — лидерах по внедрению промышленных роботов в производство?

Дать ответ на все эти вопросы позволяют последние доступные в данной сфере статистические данные. Сначала необходимо определить страны с наибольшим количеством промышленных роботов на 10000 работников. Подобным анализом занимается Международная федерация робототехники (IFR) для Фонда информационных технологий и инноваций (ITIF). Данные, представленные федерацией за 2017 г., показаны на *рис. 1*.

Мировой лидер роботизации — Южная Корея. В этой стране в 2017 г. приходилось 710 промышленных роботов на 10000 работников. На втором месте —

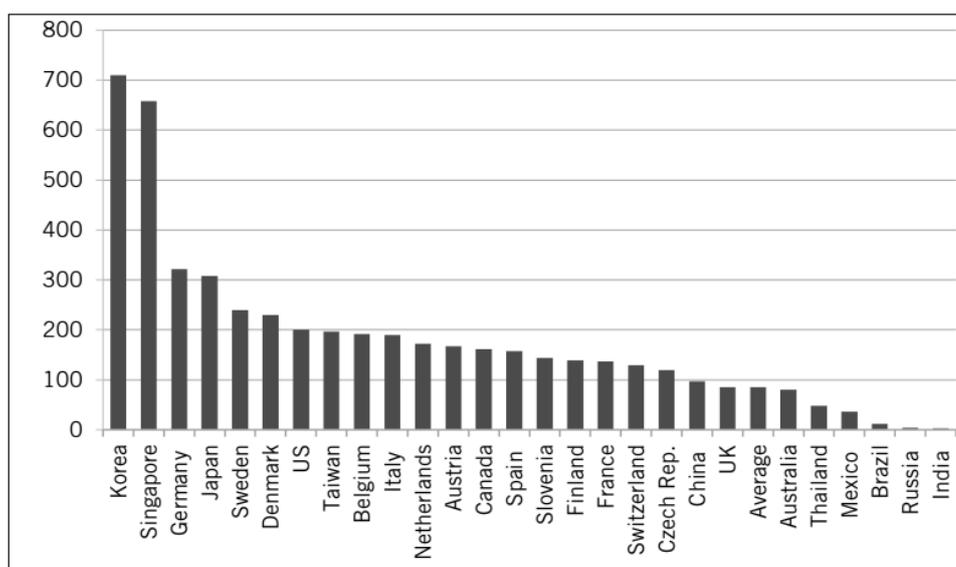


Рис. 1 / Fig. 1. Количество роботов на 10 000 работников по странам в 2017 г. [9] /
Number of robots per 10,000 workers per country in 2017 [9]

Сингапур (685 роботов), на третьем месте — Германия (322 робота). Четвертое место занимает Япония с количеством роботов в 308 штук на 10 000 работников. Пятое место у Швеции (240 промышленных роботов). Соединенные Штаты по анализируемому показателю находятся на седьмом месте в мире с количеством промышленных роботов в 200 штук на 10 000 работников. Замыкают рейтинг Россия и Индия. В Российской Федерации на 10 000 работников приходится 4 промышленных робота. Для Индии данный показатель равен 3 [9, с. 2].

Мировые лидеры в области роботизации экономики — Корея, Сингапур, Германия, Япония. В том случае, если роботизация и цифровизация экономики, начавшиеся уже достаточно давно, представляют собой достаточно серьезную угрозу для количества рабочих мест, тенденции их сокращения и роста безработицы должны быть ярко выражены. Рассмотрим данные по уровню безработицы в этих странах для того, чтобы подтвердить или опровергнуть гипотезу негативного влияния роботизации на уровень занятости. Данные об уровне безработицы в четырех странах — лидерах роботизации показаны на рис. 2.

В 2009–2017 гг. показатель безработицы в Южной Корее колебался вокруг уровня 3,7% (среднее за период значение составляет 3,45%), тенденций к его росту не наблюдается. Кроме этого, в последнее время Южная Корея столкнулась с проблемой нехватки кадров (<http://k-window.com/economics/v-yuzhnoj-koree-reshaetsya-problema-nehvatki-kadrov-v-malyh-kompaniyah/>). Так, еще в 2006 г. правительство страны

решило отозвать с заслуженного отдыха образованных пенсионеров для того, чтобы восполнить нехватку квалифицированного персонала на малых и средних предприятиях Кореи. Молодые специалисты заняты на работе в таких гигантах, как Samsung и LG Electronics, в результате чего малые и средние предприятия испытывают нехватку кадров. Но, может быть, Южная Корея — исключение? Проанализируем второго лидера роботизации экономики — Сингапур. В настоящее время уровень безработицы в его экономике колеблется около отметки 2% (среднее значение за период 2006–2017 гг. составляет 2,2%). Наблюдается устойчивое снижение безработицы с 2003 г. Кроме этого, Сингапур также испытывает дефицит кадров, особенно рабочих. Во многом это следствие снижения рождаемости и старения нации как процесса, характерного для большинства развитых экономик мира. Темпы сокращения рабочей силы в Сингапуре вызывают тревогу: 1,7% до 2026 г. и 2,5% в последующие 10 лет (<https://www.straitstimes.com/opinion/facing-up-to-looming-labour-shortfall>). Правительство Сингапура задумывается над мероприятиями, которые позволят продлить людям свою трудовую деятельность после 67 лет.

Перейдем к аналогичному анализу экономики Германии. Данные, показанные на рис. 2, весьма красноречивы. Несмотря на лидирующие позиции в области роботизации экономики, уровень безработицы в Германии устойчиво снижается с 2005 г. (11%) и в 2017 г. составил 3,8%. В настоящее время безработица минимальна за всю историю воссоединенной Германии (<https://www.mk.ru/economics/2018/05/31/>



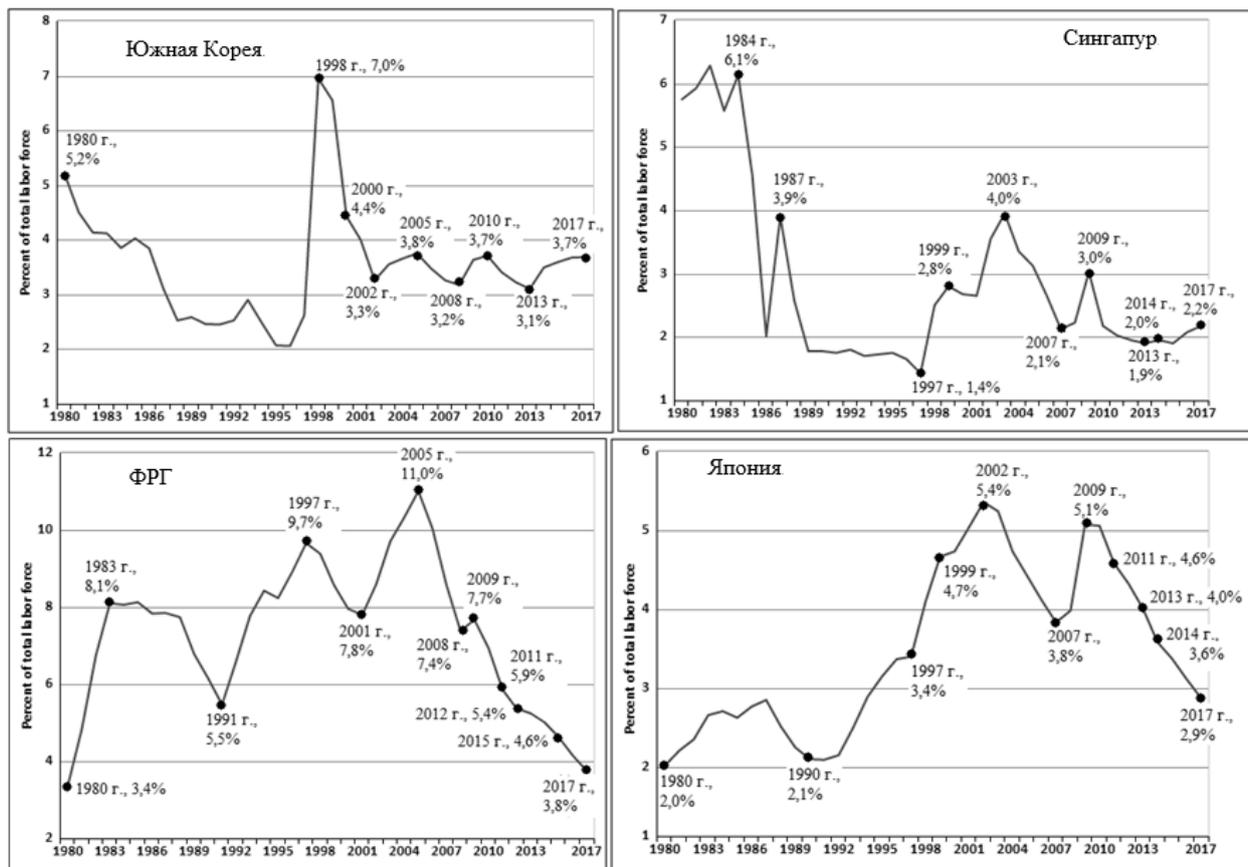


Рис. 2 / Fig 2. Уровень безработицы – 2017 г.: страны – лидеры роботизации / Unemployment rate-2017: countries-leaders of robotization

Источник / Source: URL: <https://knoema.ru/atlas>.

snizhenie-bezraboticy-v-germanii-okazalos-luchshe-prognoza.html). И, как и предыдущие участники исследования, страна сталкивается с нехваткой кадров. По данным Института исследований рынка труда и карьеры (IAB), в настоящее время в ФРГ наблюдается рекордная нехватка кадров. В немецких компаниях открыто 1210000 вакансий. В среднем поиск сотрудника длится 82 дня. При этом на западе Германии открыто 940000 вакансий, на востоке — 270000. Особенно остро вопрос нехватки кадров стоит в мелких фирмах (до 9 сотрудников) (<https://www.dw.com/ru/миллион-вакансий-в-германии-рекордная-нехватка-персонала/a-45056560>).

Рассмотрим одного из лидеров мировой экономики — Японию. В настоящее время уровень безработицы в Японии самый низкий с 1994 г. и составляет 2,9% от общей численности рабочей силы. При этом, как и в Германии, Корею и Сингапуре, в экономике Японии наблюдается дефицит рабочей силы. Компаниям приходится брать на работу домохозяйек или возвращать на работу пенсионеров [10]. И это при

том, что, согласно данным Международной федерации робототехники (IFR), Япония выпускает 52% от объема всех промышленных роботов, произведенных в мире (<https://www.popmech.ru/technologies/news-419512-rossiya-ne-voshla-v-dvadcetku-samyh-robotizirovannyh-stran/>).

Для полноты общего анализа добавим к нему анализ безработицы в США (один из лидеров мировой экономики), а также — в Китае (страна с достаточно высокими темпами роботизации). Данные об уровне безработицы в этих странах показаны на рис. 3.

Уровень безработицы в США устойчиво падает с 2010 г. и ниже за последние 37 лет был только в начале 2000-х гг. На конец 2017 г. значение уровня безработицы в США составило 4,4%. В 2018 г. положительная тенденция в этой сфере продолжилась. Экономика США испытывает нехватку рабочих рук (<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/beigebook201801.htm>). Несмотря на мрачные прогнозы о том, что роботизация сократит количество рабочих мест в США, реальность более оптимистична.

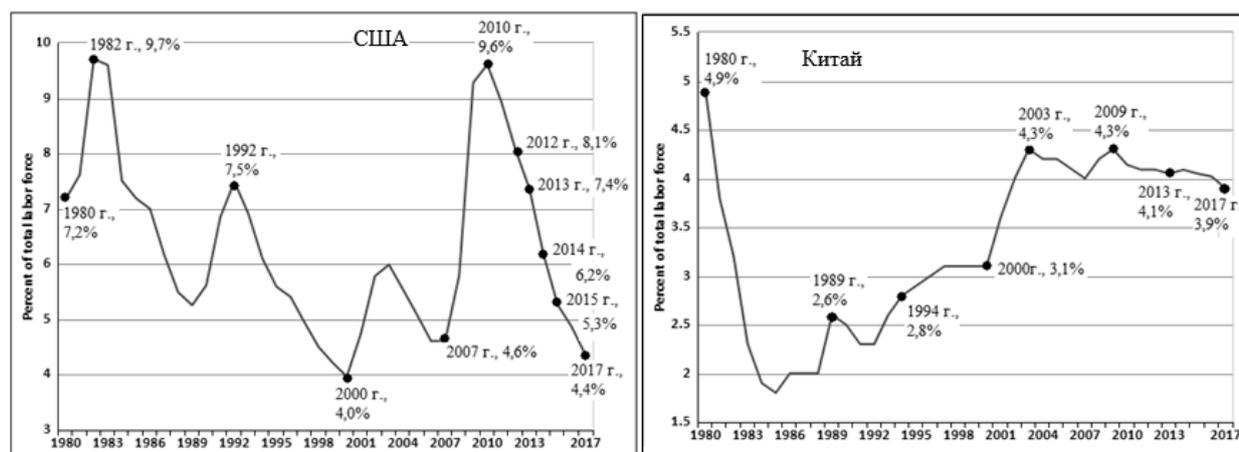


Рис. 3 / Fig. 3. США. Уровень безработицы 1980–2017 г. / USA. The unemployment rate 1980–2017

Источник / Source: URL: <https://knoema.ru/atlas>.

Экономика Китая роботизируется усиленными темпами. По прогнозу, в 2019 г. темп ежегодных установок роботов на производства в КНР вырастет до 160 тыс. единиц. Четверть мирового производства промышленных роботов будет сосредоточена в Китае. Государственный план развития экономики КНР подразумевает масштабную модернизацию китайских заводов до достижения ими высокого уровня автоматизации и технологичности к 2025 г. По прогнозам IFR, к 2020 г. в Китае будет в среднем 150 роботов на 10 тыс. промышленных рабочих — втрое больше, чем в 2015 г. [11].

Обладая значительным объемом человеческих ресурсов, Китай активно наращивает роботизацию, что теоретически должно привести к массовой безработице. Что же фактически происходит с безработицей в Китае? С 1985 по 2003 г. уровень безработицы устойчиво рос, достигнув в 2003 г. своего максимума в 4,3% (см. рис. 3). Этот максимум был повторен в 2009 г., но в последние годы наблюдается устойчивость безработицы на уровне 4,1% (в 2017 г. — 3,9%). При этом в 2014 г. Китай (несмотря на его густонаселенность) столкнулся с дефицитом рабочей силы, что, как и во многих развитых странах, является результатом старения населения [12].

Проведенный выше анализ показывает, что страны — лидеры роботизации экономики не испытывают проблем с безработицей в течение последних десяти лет. Представленная статистика противоречит заявлениям о том, что роботизация приводит к сокращению количества рабочих мест. Но так ли все просто и можно ли заявлять о том, что угроза для рабочих мест со стороны роботизации является мифической? Данный вывод не может быть распространен на все страны

мира, так как влияние роботизации экономики на динамику экономического развития государств в текущем и среднесрочном периодах времени является более сложным. Рассмотрим это влияние подробнее.

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ — ЛИДЕРАХ РОБОТИЗАЦИИ

Рост экономик многих развивающихся стран, равно как и стран с переходной экономикой, в последние десятилетия основан на ряде драйверов.

- Дешевая рабочая сила (включая массовое переселение жителей села в города и, как следствие, их переход из сельского хозяйства в промышленность).
- Рост цен на сырьевых рынках.
- Высокая доля инвестиций в ВВП (характерная для азиатских экономик) в совокупности с созданием максимально комфортных условий для бизнеса.

Эти драйверы, применяемые в той или иной пропорции, ответственны как за развитие экономики стран БРИКС, так и за развитие экономики Китая, которое, в свою очередь, положительно повлияло на экономическую динамику достаточно большого количества государств. Но в последнее время экономический рост во многих из развивающихся государств застопорился. Темпы прироста ВВП России, в 2007 г. достигавшие 8,5%, в 2017 г. снизились до 1,5% (одна из причин этого — международные санкции, анализ которых выходит за рамки этой статьи). Темпы прироста ВВП Бразилии, в 2007 г. составлявшие 6,1%, а в 2008 г. — 5,1%, в 2017 г. составляют 1,0%. При этом в 2016 и 2015 гг. в стране наблюдался экономический спад. У ВВП ЮАР в 2006 г. был прирост в 5,6%, а в 2017 г. — 1,3%. Китаю удается удерживать темпы прироста ВВП на уровне 7%, но во многом это до-

стигнуто за счет накачивания масштабного долгового пузыря (<https://knoema.ru/atlas>).

Данные по безработице в большинстве анализируемых государств также неутешительны. В Бразилии уровень безработицы вырос с 6,8% в 2014 г. до 12,8% в 2017 г., ЮАР — с 22,5% в 2008 г. до 27,5% в 2017 г. (<https://knoema.ru/atlas>).

Подобная динамика вызвана комплексом причин, не последнюю роль в наборе которых играет роботизация. Дешевая рабочая сила была преимуществом в то время, когда роботы стоили достаточно дорого и не могли конкурировать в цене с работниками в странах третьего мира. Но научно-технический прогресс изменил сложившееся положение вещей. Роботы подешевели, а рабочая сила, наоборот, — подорожала.

Все страны проходят одни и те же этапы в своем демографическом развитии. Преимущественно сельское население с высоким уровнем рождаемости в результате НТП переселяется в города, и рождаемость падает. Численность населения стабилизируется. Подробнее процесс изложен в работе С.П. Капицы [13]. В определенный момент времени развивающиеся страны сталкиваются с замедлением темпов роста населения, его старением, что при растущей экономике приводит к удорожанию рабочей силы. Этот процесс сталкивается со снижением затрат на автоматизацию производства и ростом производительности промышленных роботов. Результат — перенос производства с его автоматизацией из развивающихся стран обратно в развитые.

В результате в развитых странах роботизация экономики создает новые рабочие места, открывая фабрики по производству условных «кроссовок», которые раньше импортировались из развивающихся стран и в данной стране не производились. Это производство будет роботизированным, но определенное количество рабочих мест будет создано, равно как и рабочие места для исследователей и разработчиков новых версий промышленных роботов и программного обеспечения к ним. Так, на фабрике Adidas Speedfactory (немецкий Ансбах), производящей 500 тыс. пар обуви в год, работает 160 человек [14]. Это достаточно маленькая цифра, но это вновь созданные рабочие места только на одной фабрике. При этом ликвидация рабочих мест в развивающихся странах на примере этой фабрики может достигать 10 к 1.

Китайская компания Tianyuan Garments Company строит роботизированный швейный завод для обработки заказов Adidas и Reebok, но делает это не в Китае, как логично было бы предположить, а в Литтл-Рок — в американском Арканзасе [15].

Инвестиции в строительство этих предприятий в развитых странах в текущем и среднесрочном периодах времени, равно как и создание новых рабочих мест, приведут к возникновению положительных для развитых стран мультипликативных эффектов. Рост потребления в результате увеличения инвестиций приведет к росту доходов и, следовательно, созданию дополнительных рабочих мест в отраслях, непосредственно и достаточно опосредованно связанных с роботизируемыми. На определенном этапе рост спроса может привести к нехватке производственных мощностей в развитых странах, что вызовет вторую волну инвестиций (возникновение эффекта акселератора). Подробнее эффекты мультипликатора, акселератора и фрактальные процессы их взаимодействия рассмотрены в предыдущих работах автора [16, 17]. Кроме этого, роботизация экономики развитых стран поможет решить проблему старения населения.

В развивающихся странах будут наблюдаться аналогичные, но противоположные по своему направлению изменения. Прежде всего, это закрытие производства условных «кроссовок», на котором была занята масса относительно неквалифицированных рабочих. Если бы это происходило в развитой стране, рабочие были бы абсорбированы растущим сектором услуг. Но в развивающихся странах этот сектор зачастую находится в зачаточном состоянии и не растет в результате низкого дохода на душу населения, не позволяющего жителям потреблять значительные объемы услуг. А также по причине того, что услуги — неторгуемый сектор экономики, большую их часть нельзя экспортировать.

В таком случае в среднесрочной перспективе результат роботизации экономики развитых стран — рост безработицы в развивающихся странах, что также будет подкреплено мультипликативными эффектами, распространяющимися падение доходов и безработицу на секторы экономики, непосредственно и опосредованно связанные со stagnирующими в результате роботизации. Автоматизация в текстильной промышленности может высвободить до 86% занятых в ней во Вьетнаме и до 88% — в Камбодже. Стоимость производства футболки на роботизированной фабрике в США составит 0,33 долл. за штуку. Ручное производство этой же футболки в одной из беднейших стран Азии Бангладеш в 2012 г. обходилось в 0,22 долл. за штуку (в США стоимость этого же ручного труда составляла 7,5 долл. за штуку) [18]. С учетом транспортных расходов на перевозку сырья и готовой продукции, роботизированное производство в США становится

конкурентоспособным по отношению к самому дешевому ручному труду.

Падение доходов и общего уровня жизни в развивающихся странах приведет к увеличению миграции из них оставшихся квалифицированных специалистов (низкоквалифицированным работникам получить рабочую визу будет гораздо сложнее). Этот отток будет положительным фактом для развитых стран, так как они получают качественные трудовые ресурсы, не вложив денежные средства в их создание. К тому же эти ресурсы, получая достаточный доход, внесут свой вклад в формирование положительных мультипликативных эффектов в развитых странах. В свою очередь миграция высококвалифицированных специалистов из развивающихся стран лишит их части наиболее активных, образованных и одновременно опытных граждан. Лишит части потребителей, что будет сопровождаться отрицательным мультипликативным эффектом.

Все вышеуказанное — первая волна результатов роботизации экономики, разворачивающаяся в текущем и среднесрочном периодах времени. Можно сделать вывод, что в среднесрочном периоде времени роботизация не представляет угрозу рынку труда развитых стран. Она изменит его структуру, сократит количество рабочих мест в одних отраслях, но увеличив их количество в других (что одновременно адаптирует рынок к будущим долгосрочным изменениям). Общее увеличение превысит сокращение за счет решоринга производства и мультипликативных эффектов, в результате чего развитые страны столкнутся с нехваткой трудовых ресурсов. Но для экономики развивающихся стран роботизация является серьезной угрозой уже сейчас, вызывая миграцию производства из этих стран в развитые. Первая волна результатов роботизации укрепит экономику развитых стран и отбросит назад экономику развивающихся. Экономический разрыв между этими странами усилится, мир станет более поляризованным по уровню благосостояния и экономического развития. Роботизация становится барьером на пути глобализации, разрушая единые рынки труда и инвестиций.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о влиянии роботизации на экономику развитых и развивающихся стран в текущий период времени и среднесрочную перспективу. Для того чтобы сделать вывод относительно этого влияния в долгосрочной перспективе, необходимо рассмотреть вторую волну результатов роботизации. Она затронет развитые страны.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВТОРОЙ ВОЛНЫ РОБОТИЗАЦИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

В настоящее время роботизация экономики идет по пути наименьшего сопротивления. Гораздо проще внедрить автоматический деревообрабатывающий станок, чем роботизированного врача или автоматический грузовик, так как разработка и внедрение роботизированного врача требует реального решения достаточно сложных проблем в области искусственного интеллекта, решение которых в настоящее время и в ближайшем будущем представляется сомнительным. А массовое внедрение беспилотного автотранспорта усложняется наличием на дорогах общего пользования большого количества автомобилей, управляемых людьми. Этот фактор добавляет неопределенности в задачи, которые должен оперативно решать беспилотный автомобиль.

Именно путь наименьшего сопротивления определил направление роботизации в среднесрочной перспективе, в основном связанное с заменой человеческого труда в сферах, не требующих значительной квалификации и интеллекта рабочих. Именно в результате этого на данном этапе человеческий труд в развивающихся странах замещается роботизированным трудом в развитых странах. Также именно в результате этого не наблюдается ярко выраженного замещения человеческого труда в развитых странах роботизированным трудом.

Но успешное развитие интеллектуальной робототехники и погоня производителей за прибылью в долгосрочном периоде времени может привести ко второй волне результатов роботизации — замене человеческого труда роботизированным именно в развитых странах. Выделенные автострады для автоматических грузовиков уберут человеческий фактор, порождающий избыточную неопределенность. Прорывное совершенствование технологий в области обработки данных приведет к тому, что труд нескольких профессионалов может быть заменен трудом одного человека, использующего технологии дистанционного присутствия и искусственного интеллекта. На наш взгляд, в настоящее время экономика развитых стран находится в начале этого процесса, развитие которого тормозится нерешаемыми пока проблемами в области искусственного интеллекта. Отрицательные тенденции в сфере занятости этих стран уже могут присутствовать, но в текущей и среднесрочной перспективе они в значительной степени перекрываются положительными тенденциями в занятости, связанными с переносом производства из развивающихся стран.

Что же может произойти в долгосрочной перспективе? Сокращение рабочих мест (прежде всего в секторе услуг) в странах с развитой экономикой. Защитники роботизации считают, что в будущем высвободившаяся рабочая сила будет поглощена новыми отраслями экономики, в частности новыми видами профессий, о которых в настоящий момент мы имеем достаточно смутное представление (специалисты по робоэтике, архитекторы виртуальной реальности). Но смогут ли эти отрасли и профессии дать достаточное количество рабочих мест для людей? Смогут ли эти рабочие места выдержать конкуренцию с роботизированным трудом? В том случае, если искусственный интеллект будет действительно создан, ответ скорее отрицательный. Тогда в экономически развитых странах в долгосрочной перспективе будет наблюдаться рост безработицы, сопровождаемый соответствующим мультипликативным эффектом, усиливающим этот рост и перемещающим его за границы роботизируемых секторов экономики. Отметим, что текущие процессы перемещения производств из развивающихся стран в развитые также внесут негативный вклад в снижение количества рабочих мест в развитых странах в будущем. Перенос производства приведет к падению доходов населения развивающихся стран, в результате чего они сократят потребление даже достаточно дешевых товаров, производимых робофабриками развитых стран. Что также будет сопровождаться усиливающими и искажающими мультипликативными эффектами.

Если проблема в области создания искусственного интеллекта будет решена, экономика развитых стран в долгосрочной перспективе столкнется с сильным расслоением общества, наименьшая часть которого будет иметь работу или владеть капиталом, а значит, получит доступ к хорошему образованию, медицине и, самое главное, собственному развитию и планам на будущее. Наибольшая часть общества столкнется с безработицей, необходимостью поиска ниш, в которых человек пока еще может конкурировать с машиной, падением доходов, отсутствием перспектив.

К чему приведет ситуация, сложившаяся в экономике развитых стран в результате второй волны роботизации в долгосрочной перспективе? Рассмотрим варианты.

1. Вмешательство правительства, которое ограничит роботизацию, законодательно зарезервировав некоторые профессии для людей, установив квоты для роботизированного труда. Также возможно обложение труда роботов налогами, что, с одной стороны, снизит рентабельность роботизации, а с другой стороны, даст развитым странам ресурсы для выплат людям

безусловного базового дохода. Последнее не является решением проблемы имущественного расслоения, так как базовый доход позволит удовлетворить минимальные потребности получателя, в то время как доход человека, имеющего работу в роботизированной экономике, будет несоизмеримо выше.

2. Оптимистичный, но маловероятный сценарий рассмотрен выше — появление новых профессий и новых отраслей экономики, в которых машины не смогут конкурировать с людьми. Высвободившиеся в результате роботизации трудовые ресурсы будут поглощены этими отраслями.

3. Сокращение численности населения развитых стран, частично решающее проблему нехватки рабочих мест. Политика безусловного базового дохода, стимулирующего часть населения к праздному и безответственному времяпровождению, включая добровольный отказ от создания семьи, вполне может способствовать этому.

4. Роботизация экономики развитых стран приведет к сокращению продолжительности рабочего дня, в результате чего у людей появится больше времени для творчества и саморазвития. Социальные лифты дадут людям выбор: тратить свое время на развлечения, обладая базовым доходом, или развиваться в условиях неполной занятости, не оказывающей негативного влияния на доход.

5. Внедрение цифровой диктатуры (система социальных кредитов) (<https://chinacopyrightandmedia.wordpress.com/2014/06/14/planning-outline-for-the-construction-of-a-social-credit-system-2014-2020/>), позволяющей контролировать общество, недовольство которого возрастет в связи с негативными последствиями процессов роботизации.

6. Мультипликативное падение спроса приведет к падению объемов продаж и снижению эффективности деятельности компаний, роботизировавших процессы производства продукции и оказания услуг. Возможно возникновение масштабной кризисной ситуации, сопоставимой с Великой депрессией, которая потребует аналогичных решений — вмешательства правительства (см. п. 1).

7. Ожидаемые темпы развития цифровой экономики, равно как и ожидаемые результаты этого развития в долгосрочной перспективе, несколько преувеличены. Так, для успешной обработки big data данные должны быть структурированными, достоверными, совместимыми с другими данными, пригодными для алгоритмической обработки, полезными для решения аналитических задач. Многие сферы экономики не могут генерировать данные, удовлетворяющие

этим критериям на высоком уровне качества. «Основной цифровой экономики являются не компьютеры, а аналоговая экономика, которую нужно довести до уровня машинной реализации ее правил и процедур. Для этого необходимо аналоговую экономику со слабо структурированными правилами преобразовать в формализованную систему с алгоритмируемыми бизнес-процессами, чтобы ими управлять с помощью человеко-машинных интерфейсов» [19]. Эти преобразования также далеки от завершения.

Описываемое развитие второй волны роботизации основано на одном большом «если». Оно произойдет, если будет решена проблема создания искусственного интеллекта. Но с учетом текущего прогресса в этом направлении это представляется делом неблизкого будущего. Искусственный интеллект не создан, нейронные сети не способны делать логические умозаключения. Следовательно, автоматизация экономики на данный момент не несет опасности интеллектуальным профессиям. Необходимо отметить, что большое количество авторов в своих статьях прямо и недвусмысленно указывают на значительные угрозы, которые таит в себе роботизация для рынка труда. Но большинство из них опять основывают свои рассуждения на том, что «через 3–5 лет мы получим ситуацию, когда по функциям мы не сможем отличить роботов от человека» [20], на том, что «социальные взаимодействия будут на стороне машин» (<https://infovend.ru/2018/11/ukradut-li-roboty-nashi-rabochie-mesta-i-chto-budet-svendingom-k-2030-godu/>).

Такой оптимизм подобен оптимизму авторов статей 60-х гг., писавших о том, что уже к началу XXI в. человечество создаст базы на Луне и приступит к освоению Солнечной системы. Он снова сталкивается с одним условием, указанным выше: «если будет решена проблема создания искусственного интеллекта». А также с тем, захотят ли потребители питаться в роботизированном ресторане или отвергнут его в пользу ресторана с официантами-людьми. Часто публикуется статистика, свидетельствующая о том,

что уже сейчас роботизация приводит к сокращению рабочих мест в нефтегазовой промышленности США и способствует поляризации общества [21]. Описанное сокращение рабочих мест полностью укладывается в результаты первой волны роботизации. Оно, равно как и поляризация общества, является элементом структурной перестройки экономики США в результате роботизации: «Всего за один год в пригородах количество рабочих мест увеличилось на 1,2 млн. Между тем, в сельских районах за то же время количество рабочих мест сократилось на 90000» [21].

Автор данной работы не испытывает иллюзий относительно того, что будущее рынка труда, столкнувшегося с роботизацией, светло и безоблачно. Но, на взгляд автора, в настоящее время угрозы роботизации несколько преувеличены. В текущем и среднесрочном периодах времени она является благом для развитых стран, возвращая производство из-за границы и иницируя мультипликативные эффекты.

Для развивающихся стран роботизация экономики развитых стран уже сейчас является угрозой, сокращая рабочие места. Но, с другой стороны, именно эта угроза предъявляет новые требования к правительствам и населению этих стран, призывая их менять структуру экономики, повышать качество человеческого капитала. В долгосрочном периоде времени ситуация изменится в случае решения проблемы «если». Роботизация станет реальной угрозой и для рынка труда развитых стран, что и предопределило название данной статьи, рассматривающей роботизацию как отложенную угрозу. Возможны и оптимистичные варианты разрешения возникающих проблем — роботизация как решение проблемы старения и снижения численности населения. Но уповать исключительно на них нерационально. Для парирования угроз, перечисленных в данной статье, есть время. Поэтому правительства стран должны анализировать возможные угрозы процесса роботизации экономики и совместно разрабатывать и внедрять методы снижения этих угроз, купирования их последствий.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья выполнена в рамках общеуниверситетской комплексной темы Финансового университета.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was prepared within the framework of the university-wide integrated theme of the Financial University.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Комплев Н.Г. Словарь иностранных слов. URL: <https://psychology.academic.ru/2179/роботизация>.
2. Хачатрян Эрик. Роботы вместо складских рабочих. URL: https://www.gazeta.ru/tech/2014/12/02_a_6324373.shtml (дата обращения: 12.01.2019).

3. Chunka Mui. Will The Google Car Force A Choice Between Lives And Jobs? *Forbes*. December 19, 2013. URL: <https://www.forbes.com/sites/chunkamui/2013/12/19/will-the-google-car-force-a-choice-between-lives-and-jobs/?ss=future-tech#3fe09a283995>.
4. Steven Greenhouse. Driverless Future? *The American prospect*. March 21, 2017. URL: <https://prospect.org/article/driverless-future>.
5. Kevin Drum. You Will Lose Your Job to a Robot — and Sooner Than You Think. *Mother Jones*. December 2017. URL: <https://www.motherjones.com/politics/2017/10/you-will-lose-your-job-to-a-robot-and-sooner-than-you-think>.
6. Афанасьев В. С. Глава 2. Давид Рикардо. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. Т. II. Черковец В. Н. Гл. ред. М.: Мысль; 1988. 574 с.
7. Frey C. B., Osborne M. A. The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization? Oxford Martin School. Programme on the Impacts of Future Technology. 2013. 38 p.
8. Гайнанова Л. М. Влияние роботизации на уровень безработицы. *Скиф. Вопросы студенческой науки*. 2017;16(16):44–48.
9. Роберт Д. Аткинсон. Какие страны действительно лидируют в процессе внедрения промышленных роботов? URL: <http://www2.itif.org/2018-industrial-robot-adoption.pdf>.
10. Гэнда Юдзи. Серьезные перемены на рынке труда в Японии. URL: <https://www.nippon.com/ru/currents/d00151/>.
11. Кутовая Я. Революция машин: как китайские компании стали крупнейшим игроком на рынке роботов. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/341905-revoluciya-robotov-kak-kitayskie-kompanii-stali-krupneyshim-igrokom-na-rynke>.
12. Полурос Т. Нация надеется на молодых. На рынке труда в КНР дефицит кадров. URL: <https://rg.ru/2014/03/31/rabota.html>.
13. Капица С. П. Модель роста населения земли и предвидимое будущее цивилизации. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/291/971/1219/2002_n3_p22-43.pdf.
14. Шоттер Дж., Уипп Л. Роботы вернут производство Adidas в Германию. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/06/08/644668-roboti-adidas>.
15. Hamlin K. China Snaps Up America's Cheap Robot Labor. *Bloomberg*. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-30/china-snaps-up-america-s-cheap-robot-labor>.
16. Еремин В. В. Анализ механизма взаимодействия мультипликатора и акселератора инвестиций как процесса в рядах динамики. *Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда*. 2014;4(60):26–33.
17. Еремин В. В. Математический анализ мультипликатора автономных расходов в статике и динамике. Монография. Уфа: Аэтерна; 2015. 172 с.
18. Зотин А. Роботизация вместо глобализации. Что такое рещоринг и чем он опасен? URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3526726>.
19. Рубанов В. А. Как сказать программисту, что он не все умеет? URL: http://www.ng.ru/scenario/2018-12-24/14_7472_programming.html.
20. Орехин П. Мировая экономика дошла до Судного дня. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/01/17/10479605.shtml>.
21. Смиркин Д. А. Правдивая история роботизации, начинающаяся с одного простого графика. URL: <https://habr.com/ru/company/parallels/blog/342360/>.

REFERENCES

1. Komplev N. G. Dictionary of foreign words. URL: <https://psychology.academic.ru/2179/роботизация>. (In Russ.).
2. Khachatryan Eric. Robots instead of warehouse workers. URL: https://www.gazeta.ru/tech/2014/12/02_a_6324373.shtml. (In Russ.).
3. Chunka Mui. Will The Google Car Force A Choice Between Lives And Jobs? *Forbes*. December 19, 2013. URL: <https://www.forbes.com/sites/chunkamui/2013/12/19/will-the-google-car-force-a-choice-between-lives-and-jobs/?ss=future-tech#3fe09a283995>.
4. Steven Greenhouse. Driverless Future? *The American Prospect*. March 21, 2017. URL: <https://prospect.org/article/driverless-future>.
5. Kevin Drum. You Will Lose Your Job to a Robot — and Sooner Than You Think. *Mother Jones*. December 2017. URL: <https://www.motherjones.com/politics/2017/10/you-will-lose-your-job-to-a-robot-and-sooner-than-you-think>.



6. Afanasyev V.S. Chapter 2. David Ricardo. In: World History of Economic Thought. In 6 volumes. Moscow; 1988. 574 p. (In Russ.).
7. Frey C.B., Osborne M.A. The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization? Oxford Martin School. Programme on the Impacts of Future Technology; 2013. 38 pp.
8. Gaynanova L.M. The influence of robotisation on the unemployment rate. *Voprosy studencheskoi nauki*. 2017;16(16):44–48. (In Russ.).
9. Robert D. Atkinson. Which Nations Really Lead in Industrial Robot Adoption? URL: <http://www2.itif.org/2018-industrial-robot-adoption.pdf>.
10. Genda Yuji. Major changes in the labour market in Japan. URL: <https://www.nippon.com/ru/currents/d00151>. (In Russ.).
11. Kutovaya Yanina. The machine revolution: how Chinese companies have become the largest player in the robots market. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/341905-revolyuciya-robotov-kak-kitayskie-kompanii-stali-krupneyshim-igrokom-na-rynke>. (In Russ.).
12. Tanya Poluros. The nation hopes for the young. There is a shortage of personnel in the labour market in the PRC. URL: <https://rg.ru/2014/03/31/rabota.html> (In Russ.).
13. Kapitsa S.P. Population growth model and foreseeable future of civilisation. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/291/971/1219/2002_n3_p22-43.pdf. (In Russ.).
14. Shotter J., Whipp L. Robots will return the production of Adidas in Germany. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/06/08/644668-roboti-adidas>. (In Russ.).
15. Hamlin K. China Snaps Up America's Cheap Robot Labor. Bloomberg. August 30, 2017. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-30/china-snaps-up-america-s-cheap-robot-labor>.
16. Eremin V.V. Analysis of the mechanism of interaction between the multiplier and the accelerator of investments as a process in the series of dynamics. *Ekonomika. Predprinimatel'stvo. Okruzhayushchaya sreda*. 2014;4(60):26–33. (In Russ.).
17. Eremin V.V. Mathematical analysis of the multiplier of autonomous costs in statics and dynamics. Monograph. Ufa, 2015, 172 p. (In Russ.).
18. Zotin A. Robotization instead of globalisation. What is a resharing and how is it dangerous? URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3526726>. (In Russ.).
19. Rubanov V.A. How to tell a programmer that he does not know everything. URL: http://www.ng.ru/scenario/2018-12-24/14_7472_programming.html. (In Russ.).
20. Orekhin P. The world economy has reached doomsday. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/01/17/10479605.shtml>. (In Russ.).
21. Smirkin D.A. A true story of robotisation, starting with one simple graphics. URL: <https://habr.com/ru/company/parallels/blog/342360>. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Владимир Владимирович Еремин — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра мониторинга и оценки экономической безопасности Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
villy.eremin@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Vladimir V. Eremin — Cand. Sci. (Econ.), a leading researcher of the Center for Monitoring and Evaluation of Economic Security, Institute of Economic Policy and Economic Security, Financial University, Moscow, Russia
villy.eremin@gmail.com

Статья поступила 31.01.2019; принята к публикации 20.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 31.01.2019; accepted for publication on 20.02.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



Различия институциональных условий деятельности компаний разного размера на примере черной металлургии

А.А. Блохин

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН;
Финансовый университет,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

С.Я. Дранев

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7184-3238>

АННОТАЦИЯ

Актуальность. В статье показывается значимость фактора институциональных различий в развитии российской экономики, в частности рынков черной металлургии.

Методы. С целью определения институциональных различий в данной статье предложен ряд институциональных критериев, в соответствии с которыми выделены три выборки – крупнейших, крупных и средних компаний черной металлургии с литейным технологическим переделом для более высокой степени сравнимости. Первоначально выборки компаний определялись на основании годовой выручки. Далее были исследованы все три выборки компаний в разрезах экономических критериев за последние 10 отчетных лет – с 2008 по 2017 г. Основными направлениями рассматриваемых критериев для сравнения групп предприятий были выбраны: рейтинги, охват рынка, уровень господдержки, доступ к финансированию.

Результаты. В результате исследования удалось определить, что каждая из выборок имеет свои особенности развития и показатели деятельности. При этом сравнение динамики экономических показателей по трем институционально различающимся группам показывает, что первый сектор существенно превосходит второй и третий как по объемным показателям, так и по динамике их роста. Различия между вторым и третьим секторами менее выражены, но тоже – в пользу второго. В целом разграниченные по институциональным признакам группы компаний демонстрируют заметные различия в динамике экономических параметров. Проведенный сравнительный анализ технологического уровня, несмотря на отсутствие подробных исследований, показал, что выделенные группы компаний существенно различаются как по доступу к новым и высоким технологиям, так и по уровню взаимодействия с учебными заведениями.

Перспективы. Подход, описанный в статье, позволяет прогнозировать развитие рынков и отраслей с учетом выделенных институциональных и экономических особенностей. Кроме того, помимо разграничения по институциональным признакам группы компаний в части экономических параметров, требуются дальнейшие исследования их технологического уровня.

Ключевые слова: институциональные признаки; институциональные критерии; институциональные особенности; институциональные различия; институциональная рента; институциональные группы; предприятия черной металлургии; крупнейшие металлургические предприятия

Для цитирования: Блохин А.А., Дранев С.Я. Различия институциональных условий деятельности компаний разного размера на примере черной металлургии. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):36-47. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-36-47

The Differences of the Institutional Environment of the Activities of Firms of Varying Size on the Example of Ferrous Metallurgy

A.A. Blokhin

Institute of Economic Forecasting of RAS;
Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

S.Y. Dranev

Institute of Economic Forecasting of RAS, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7184-3238>

ABSTRACT

Introduction. The article shows the importance of the factor of institutional differences in the development of the Russian economy, in particular – the steel markets.

Methods. In this article, we proposed some institutional criteria to determine the institutional differences, by which we selected three samples – the largest, large, medium-sized ferrous metallurgy companies with a foundry technological redistribution for a higher degree of comparability. Initially, we determined a sample of companies on the basis of annual revenue. Further, we examined all three samples of companies in terms of economic criteria for the last ten reporting years – from 2008 to 2017. We selected the main directions of the considered criteria for comparing groups of enterprises: ratings, market coverage, level of state support, access to financing.

Results. The study was able to determine that each of the samples has its own characteristics of development and performance indicators. At the same time, a comparison of the dynamics of economic indicators in the three institutionally different groups shows that the first sector significantly exceeds the second and third in terms of both volume indicators and the dynamics of their growth. The differences between the second and third sectors are less pronounced, but also in favour of the second. In general, groups of companies, separated by institutional characteristics, demonstrate marked differences in the dynamics of economic parameters. A comparative analysis of the technological level, despite the lack of detailed studies, showed that the selected groups of companies differ significantly in terms of access to new and high technologies, and the level of interaction with universities.

Discussion. The approach described in the article allows predicting the development of markets and industries, taking into account the selected institutional and economic features. Also, besides the distinction according to the institutional characteristics of a group of companies in terms of economic parameters, further studies of their technological level are required.

Keywords: institutional characteristics; institutional criteria; institutional features; institutional differences; institutional rent; institutional groups; ferrous metallurgy enterprises; largest metallurgical enterprises

For citation: Blokhin A.A., Dranev S.Y. The differences of the institutional environment of the activities of firms of varying size on the example of ferrous metallurgy. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):36-47. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-36-47

Экономические показатели разных по масштабу компаний определяются двумя группами факторов – рыночной силой компаний, связанной с эффектами масштабов, и институциональными факторами [1], определяющими различие условий их деятельности [2, 3]. Во втором случае возникает институциональная рента [4]. Различия институциональных условий имеют тенденцию к усилению, а институциональная рента при этом превращается в значимый фактор торможения экономического роста. Такая тенденция связана, прежде всего, с тем, что сектор, получающий институциональную ренту, со временем становится переинвестирован, а сектор, оплачивающий ее, – недоинвестирован. Равновесие между ними может

быть найдено, например, если присвоенная рента используется доминирующим сектором для роста технологического уровня и последующего трансфера технологий или иных эффектов в пользу других секторов. Однако такое равновесие достигается далеко не всегда, а его отсутствие порождает серьезные риски для экономики. Эффекты институциональных различий и институциональной ренты проявляются как для российской экономики в целом, так и для ее отдельных отраслей или рынков, в частности – рынков черной металлургии. Следует подчеркнуть, что точное разделение факторов рыночной силы и институциональных преимуществ оценить крайне трудно из-за их взаимного влияния. Компании, нарастившие свою рыночную силу,

начинают оказывать влияние на законодательство и обычаи делового оборота, приобретая институциональные преимущества, и, наоборот, компании, имея институциональные преимущества и используя полученную благодаря этому институциональную ренту, растут быстрее других и повышают свою рыночную силу [5]. Тем не менее задача выделения именно институциональных факторов экономической динамики важна для построения механизмов государственного регулирования и стратегического планирования, поскольку они более «управляемые». Учет их особенностей также важен для построения среднесрочных и долгосрочных прогнозов, прежде всего — сценарных. В настоящее время проведены исследования с использованием ряда институциональных критериев [6, 7]. Определение полного списка таких критериев — отдельная важная задача, однако в данном исследовании приведен их неполный список. При более подробном исследовании будет рассмотрено, как влияют остальные факторы с учетом специфики черной металлургии.

В настоящее время в России действуют более 1,5 тыс. металлургических компаний, из них к черной металлургии относятся более 90% (<https://utmagazine.ru/posts/10561-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-8-metallurgiya>). Они отличаются по объемам и линейке продукции, охвату рынков, технологическому уровню и глубине передела. Часть компаний являются непосредственно обособленными металлургическими компаниями на рынках черной и цветной металлургии, часть — дочерними по отношению к другим крупным компаниям, например нефтегазовым или машиностроительным. Тенденции и проблемы развития металлургии в России разнообразны [8, 9]. При этом степень развития металлургии значительно зависит от выбора модели экономики РФ [10]. Динамика производства металла в России также подчиняется определенным и не всегда рыночным законам [11].

Для проверки гипотезы значимости факторов институциональных различий в данной отрасли необходимо выделить из этой совокупности максимально однородную группу компаний, отвечающую следующим требованиям:

- в ней присутствуют компании, достаточно однородные по продукции и прочим «не институциональным» факторам;
- компании в группе различаются по отдельным (проверяемым) институциональным признакам, и эти признаки могут быть определены для каждой из компаний;

- из нее исключены компании с явно выраженными индивидуальными отличиями в их деятельности по другим институциональным признакам, не проверяемым в данной работе;

- деятельность всех компаний из выборки осуществлялась на протяжении выбранного периода (2008–2017 гг.).

Для последующего анализа были отобраны только предприятия черной металлургии с наличием литейного технологического передела. В выборку не вошли предприятия под процедурой банкротства или попадавшие под кризисное управление в указанные годы, с переходом права собственности и изменением исходных условий. В ней также отсутствуют созданные в течение исследуемого периода абсолютно новые высокотехнологичные предприятия и полностью модернизированные либо реформатированные в связи со сменой собственника (Группа Ашинский металлургический завод, Абинский электрометаллургический завод, Амурметалл входит в группу компаний «ТОРЭКС» с середины 2017 г. и пр.). Сформулированным выше критериям не отвечают также компании, входившие в рассматриваемом периоде в структуры неметаллургических холдингов (ПО «Бежицкая сталь» в составе Трансмашхолдинга, Тихвинский ферросплавный завод входит в турецкую Yildirim Group, «Транскат» до середины 2015 г. был в составе РЖД).

После «отсечения» перечисленных компаний в анализируемой выборке осталась 21 компания (см. таблицу). Разграничение выбранных компаний в институциональной плоскости осуществлялось по следующим критериям:

- уровень рейтинга, в котором присутствует компания;
- «ареал» деятельности (охват рынков);
- уровень, объем и формы государственной поддержки;
- доступность «дешевых» заемных денег.

Поскольку выручка отобранных компаний превышает 90% выручки всех российских компаний черной металлургии, данную выборку можно считать репрезентативной.

1. РЕЙТИНГИ

В части уровня рейтингования можно выделить три варианта иерархии компаний:

- входит в список Форбс или других международных рейтинговых агентств;
- входит в список российских рейтинговых агентств;
- не рейтингуется.



Присутствие компании в рейтинге, особенно международном, само по себе не является институциональным различием, но отражает ее стратегические амбиции: выход или сохранение присутствия на зарубежных рынках либо на национальном или локальном внутреннем рынке. Подобный выбор предполагает ряд усилий, таких как учет требований зарубежного законодательства, стандартов, экологической и социальной ответственности, принятие обязательств, соответствующих правилам листингования бирж и другие аналогичные, в значительной мере относящиеся к институциональным.

В список Форбс крупнейших российских компаний, по данным 2018 г. (<http://www.forbes.ru/rating/367067-200-krupneyshih-rossiyskih-chastnyh-kompaniy-2018-reyting-forbes>), являющийся международным рейтингом с наиболее широким представительством российских компаний, вошли лишь 18 металлургических компаний, а также неформальный холдинг «Новоросметалл», объединяющий ломозаготовительную компанию «Новоросметалл» и Абинский электрометаллургический завод (АЭМЗ). Из них в нашей выборке компаний осталось 9. В российском рейтинге (Эксперт 400) — присутствуют те же 9 компаний из выборки.

2. ОХВАТ РЫНКОВ

По масштабу рыночной активности можно выделить три варианта иерархии компаний:

- транснациональные корпорации;
- компании, ведущие деятельность на территории России и стран СНГ;
- компании, ведущие деятельность в отдельном регионе и/или муниципалитете.

Деление по данному критерию в значительной мере совпадает с делением компаний по первому критерию. Компании первой группы одновременно являются лидерами отрасли по выручке, за исключением ряда уникальных производств, таких как: КЗФ (Ключевский завод ферросплавов), который входит в MIDURAL Group — единственное в России и странах бывшего СССР предприятие, выпускающее гамму (более 30 наименований) уникальных ферросплавов и лигатур, получаемых методом восстановления металлов из их кислородных и иных соединений; Омутнинский металлургический завод — один из крупнейших мировых производителей стальных фасонных профилей высокой точности; Кулебакский металлургический завод, входящий в холдинг «Русполимет», единственный на территории России и СНГ специализированный производитель кольцевых заготовок и дисков ответственного назначения и т.д. Они

реализуют свою продукцию по всему миру. Компании второй группы — ведут деятельность на территории всей России и стран СНГ. Далее располагаются компании, работающие в рамках рынков отдельных регионов. В первую группу по данному критерию в выборку вошли 10 компаний. Во вторую — 7. В третьей группе оказались 4 компании.

3. ГОСПОДДЕРЖКА

По данному критерию четко выделяется первая группа — компании, получающие поддержку на федеральном уровне (из бюджета и от институтов развития федерального уровня). Вторая и третья группа — получающие поддержку на региональном и муниципальном уровнях — практически сливается в одну, поэтому по нему определяется лишь состав первой группы.

Критерий, показывающий уровень господдержки, является одним из основополагающих для определения принадлежности компании к той или иной группе по институциональному признаку. При высоком уровне поддержки государства предприятие, даже не входящее в настоящий момент в первую группу, с огромной вероятностью войдет в него в ближайшие годы. Например, компании, входящие в список системообразующих организаций (<http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depSectorEconom/2015020801>), имеют значительно меньше рисков ликвидации, нежели прочие компании. В данный список входит 21 металлургическая компания, из них 10 предприятий, включенных в выборку.

Кроме данного списка, отнесение к каждой из выделенных групп определяется по фактическому получению средств компаниями соответственно из федерального, региональных или муниципальных бюджетов в рассматриваемый период времени. Соответственно, по итогам разнесения компаний выборки к первой группе относятся 13 компаний, ко второй — 5, к третьей — 3.

4. ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ

Данный критерий оценивается по двум показателям — объемы и стоимость фактически получаемых компаниями заемных средств.

Анализ кредитов и займов компаний (по данным годовых отчетов компаний), показал, что их возможности по привлечению средств заметно различаются. К первой группе компаний можно отнести такие, у которых есть возможности привлечь денежные средства не только в среднем в десятки раз больше, чем компаниям последующих групп, но и со значительно



**Деление выбранных компаний на группы по совокупности выделенных институциональных признаков /
The division of selected companies into groups according to a set of selected institutional features**

1-я группа	2-я группа	3-я группа
<ul style="list-style-type: none"> • ЕВРАЗ Холдинг • Северсталь • МЕЧЕЛ • ММК • Металлоинвест • НЛМК • ТМК • ЧТПЗ • Промышленно-металлургический холдинг 	<ul style="list-style-type: none"> • Metallургический завод «КАМАСТАЛЬ» • Косогорский металлургический завод • Metallургический завод «ЭЛЕКТРОСТАЛЬ» • Новосибирский металлургический завод им. Кузьмина • Metallургический завод «ПЕТРОСТАЛЬ» • Уральский трубный завод • Омутнинский металлургический завод 	<ul style="list-style-type: none"> • Борский трубный завод • ВКМ–Сталь • Завод точного литья • Мценский литейный завод • Ростовский литейный завод

Источник: составлено авторами.

меньшей ставкой. В среднем они могли получить кредит по ставке 3–6% годовых в валюте и от 9 до 10% в рублях. К компаниям второй группы относятся те, что способны взять кредит минимум под 10–11% в рублях, однако для них валютные кредиты в зарубежных банках обычно недоступны. В третью группу попадают компании, для которых кредиты доступны по ставке не менее 13–14% годовых.

В данное исследование не вошла информация по способу привлечения денежных средств в виде облигационных займов, поскольку она трудно идентифицируется в отчетности компаний. При этом на основе анализа биржевой информации можно с уверенностью сказать, что большинству компаний второй и третьей группы такая услуга недоступна.

По итогам разнесения компаний выборки по данному критерию, к первой группе относятся 9 компаний, ко второй — 8, к третьей — 6.

Разделение компаний по каждому из представленных четырех групп критериев позволяет построить четыре варианта списков первого, второго и третьего уровней.

Они в значительной мере дают схожий результат. Часть компаний при этом может относиться к более высокому уровню по одним критериям и к более низкому — по другим. В этом случае компания относится к более высокой итоговой группе в том случае, если проходит в нее хотя бы по двум критериям. В результате сформированы следующие итоговые группы по приведенным выше институциональным критериям (см. таблицу).

Для проверки гипотезы о значимости институционального разграничения компаний по инсти-

туциональным признакам проведено сравнение выделенных групп компаний по технологическим и экономическим характеристикам. Подтверждением гипотезы должен стать не просто более высокий, а растущий с опережающими темпами уровень этих характеристик в «более высоких» группах по сравнению с «менее высокими».

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ ПО ГРУППАМ КОМПАНИЙ

Сравнение компаний по группам в данной плоскости проводилось на основании информации, представленной на их сайтах, а также анализа ситуации развития металлургии в РФ [12]. Помимо этого, были рассмотрены исследования перспектив конкретных технологий развития металлургии на ближайшие годы в мире [13, 14], а также в России [15, 16] с учетом необходимости продолжения масштабной реструктуризации отрасли [17], в том числе в рамках регионального развития [18, 19]. При этом корректно такое сравнение можно провести лишь между первой и второй группой, поскольку в третьей группе качество сайтов с точки зрения наполненности нужной информацией гораздо ниже, чем в первых двух.

Проведенный сравнительный анализ такой информации показывает, что выделенные группы компаний существенно различаются как по доступу к новым и высоким технологиям (экспертно выделялись технологии передового странового уровня и технологии ниже передового странового уровня), так и по уровню взаимодействия с учебными заведениями. В зависимости от «уровня» компании они соответственно в большей мере взаимодействуют с университетами

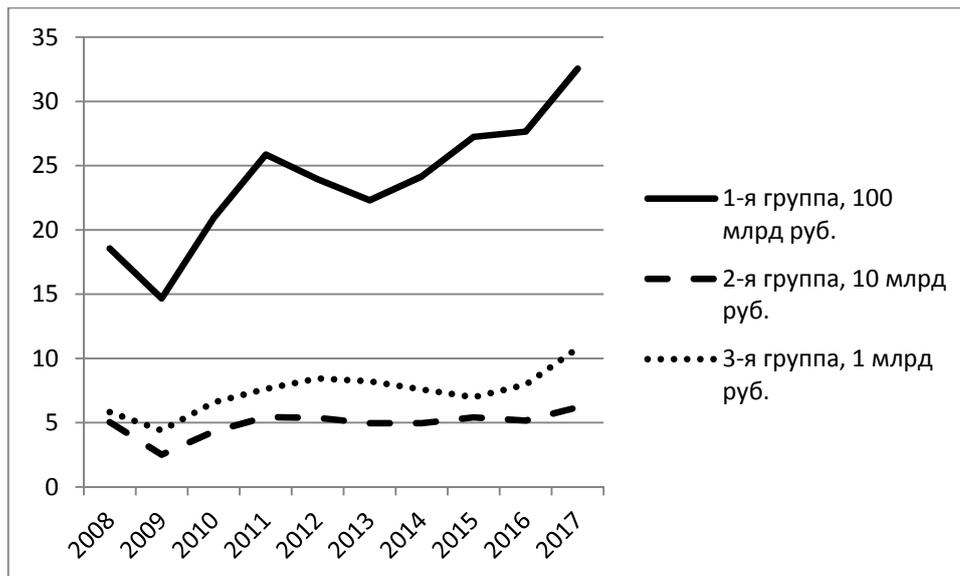


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика выручки трех групп компаний за 2008–2017 гг. /
Dynamics of revenue of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

федерального уровня, профильными региональными вузами, профессионально-техническими колледжами либо совсем не взаимодействуют.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ГРУППАМ КОМПАНИЙ

С учетом динамики развития металлургии в России [20, 21], для сравнения выделенных групп компаний по результатам их экономической деятельности для каждой группы построены суммарные показатели выручки, рентабельности прибыли до налогообложения, затрат на приобретение основных средств (далее — ОС), займов и кредитов за 2008–2017 гг. Кроме того, был построен средний по каждой группе показатель рентабельности по прибыли до налогообложения за тот же период (рис. 1–3).

Все данные были взяты с официальных сайтов компаний из представленных на них годовых финансовых отчетов и из данных Росстата. В случае, когда часть временного отрезка деятельности компании аудит велся в млн руб., а часть в млн долл. США, данные пересчитывались в млн рублей по средневзвешенному курсу доллара США к рублю за соответствующий год. Вследствие отсутствия официальных данных по компаниям «МЕЧЕЛ» и «ЧТПЗ» за 2008 г., а также данных по прибыли до налогообложения, затратам на ОС и займам и кредитам у ЧТПЗ в 2009 г. и данных по прибыли до налогообложения и затратам на ОС в 2010 г., эти данные в расчетах не учитываются.

На рисунке видно, что значения выручки первой группы превосходят выручку второй и третьей групп в десятки и сотни раз соответственно. Для сравнимости трендов развития на графике значения первой группы соответствуют сотням млрд руб., в то время как второй и третьей — десяткам и единицам соответственно.

По динамике выручки во времени можно заметить, что тенденции развития сходны у второй и третьей групп, при этом сильно различаются с тенденциями первой группы, выручка которой значительно выше, чем у прочих как по объемам, так и по темпам ее роста.

Следует учитывать, что на графике (рис. 2) для сравнимости данных прибыль первой группы измеряется в млрд руб., а во второй и третьей — в десятках млн. При этом чистая прибыль в динамике показывает абсолютно разные тенденции у каждой из трех групп. Первая группа с поправкой на кризисы показывает рост, вторая колеблется приблизительно на одном уровне. Третья группа колеблется между нулем и отрицательными значениями.

Динамика рентабельности по прибыли до налогообложения демонстрирует разные тенденции у каждой из трех групп (рис. 3). При этом значения первой группы растут с поправкой на кризисные годы, вторая колеблется приблизительно на одном уровне. Третья группа колеблется между нулем и отрицательными значениями.

Тенденции затрат на приобретение ОС сходны у первой и второй группы и сильно различаются с третьей (рис. 4). Следует отметить, что в третьей

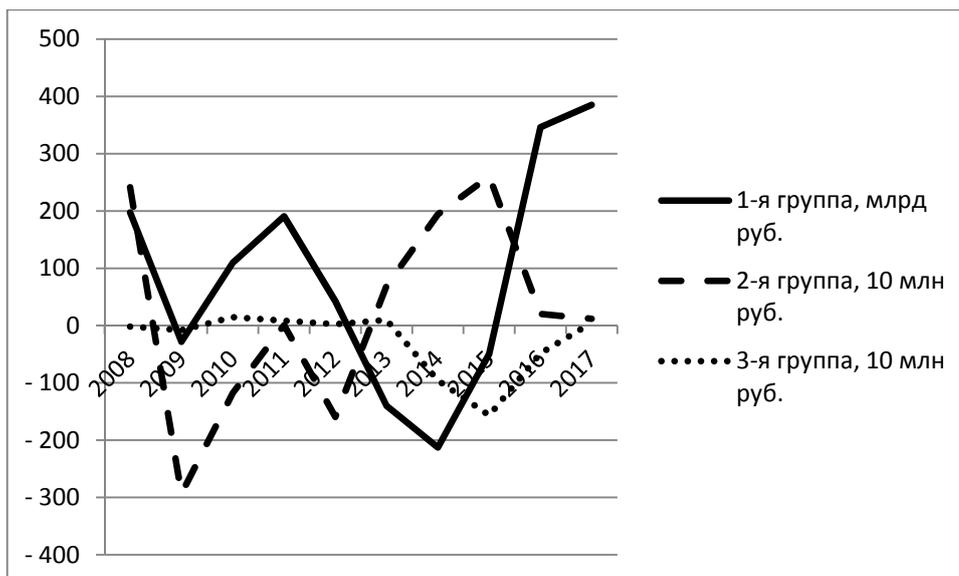


Рис. 2 / Fig. 2. Динамика чистой прибыли трех групп компаний за 2008–2017 гг. / Dynamics of net profit of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

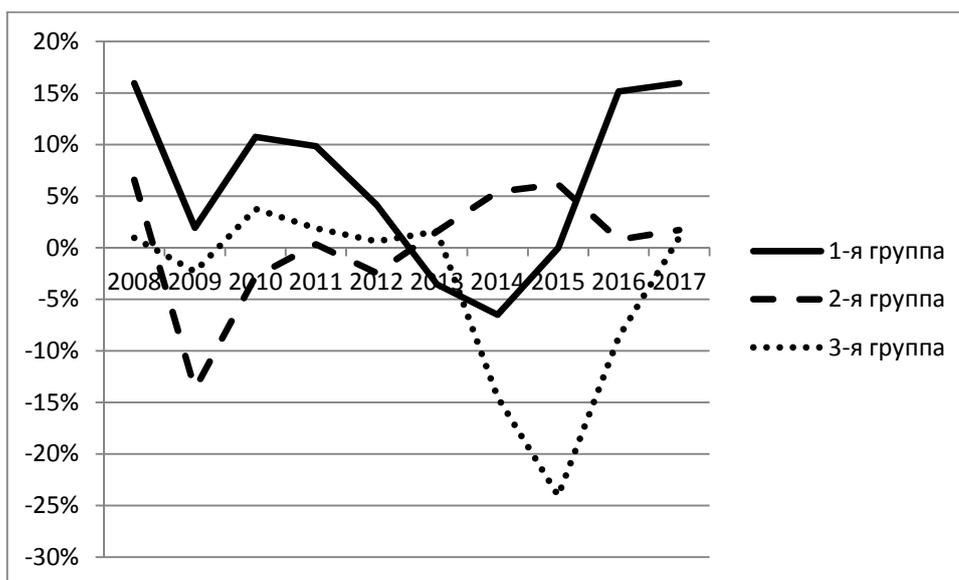


Рис. 3 / Fig. 3. Динамика рентабельности по прибыли до налогообложения трех групп компаний за 2008–2017 гг. / Dynamics of profitability by profit before tax of three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

группе на график сильно повлияли крупные инвестиции компании «ВКМ–Сталь» в 2010 и 2011 гг. — более 1,5 млрд руб., что в целом не свойственно для третьей группы. Следует учитывать, что на графике для сравнимости данных инвестиции первой группы измеряются в млрд руб., в то время как второй — в десятках млн и третьей — в единицах. Учитывая рост значений инвестиций первой группы и их величины при снижающихся инвестициях второй и колеблю-

щихся в районе нуля значений третьей группы, можно отметить большую вероятность усиления этого разрыва в будущем.

Тенденции изменения величины кредитов и займов различны у всех трех групп (рис. 5). Следует учитывать, что на графике для сравнимости данных кредиты и займы первой группы измеряется в сотнях млн руб., в то время как второй и третьей — в единицах. Если все предприятия первой группы превосходят на порядки

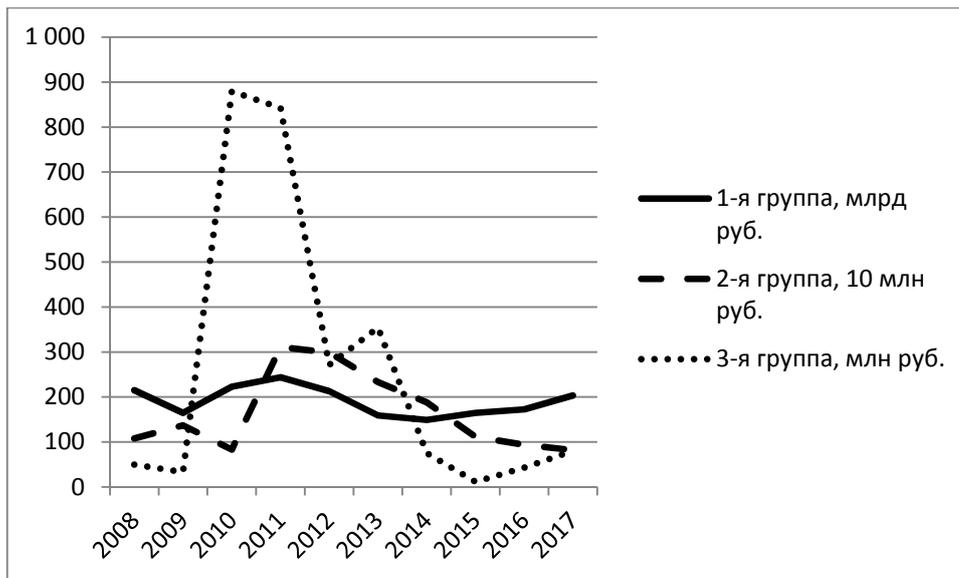


Рис. 4 / Fig. 4. Динамика затрат на приобретение ОС трех групп компаний за 2008–2017 гг. / The dynamics of the cost of acquiring the OS of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

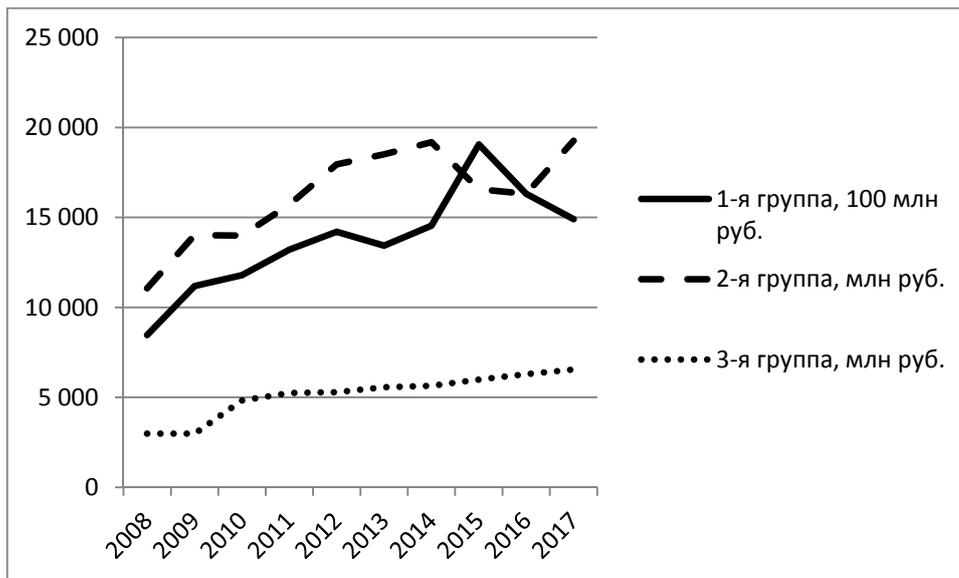


Рис. 5 / Fig. 5. Динамика кредитов и займов трех групп компаний за 2008–2017 гг. / The dynamics of loans and borrowings of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

вторую и третью, то в третьей группе предприятие «ВКМ–Сталь» ведет деятельность по этому показателю, скорее, как вторая группа, и, наоборот, во второй группе Омутнинский металлургический завод, скорее, ближе к третьей группе. Все группы показывают рост по данному показателю.

Графики на рис. 1–5 демонстрируют существенное различие соответствующих показателей для первой, второй и третьей групп. Еще более выразительно под-

черкивают разницу между ними соотношения затрат на приобретение ОС к выручке (рис. 6).

В целом можно отметить, что данный показатель у всех трех групп снижается по времени (рис. 6). Однако, если для первой группы значения этого показателя составляют в 2017 г. более 8%, для второй и третьей группы в 2017 г. они опустились практически до нуля. Это, скорее всего, говорит о том, что компаниям, входящим во вторую и третью группы самостоятельно уже

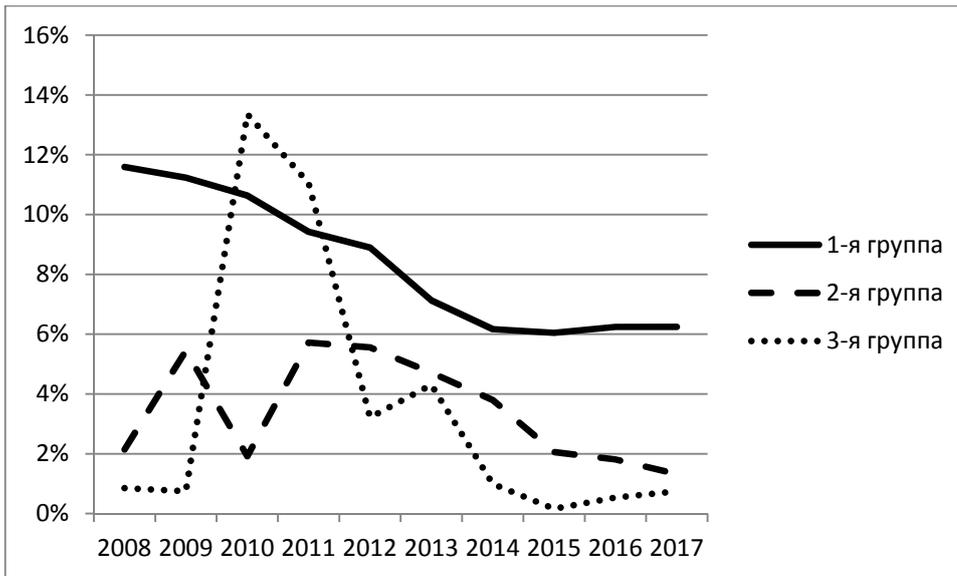


Рис. 6 / Fig. 6. Динамика затрат на приобретение ОС к выручке трех групп компаний за 2008–2017 гг. /
The dynamics of the cost of the acquisition of the OS to the revenue of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

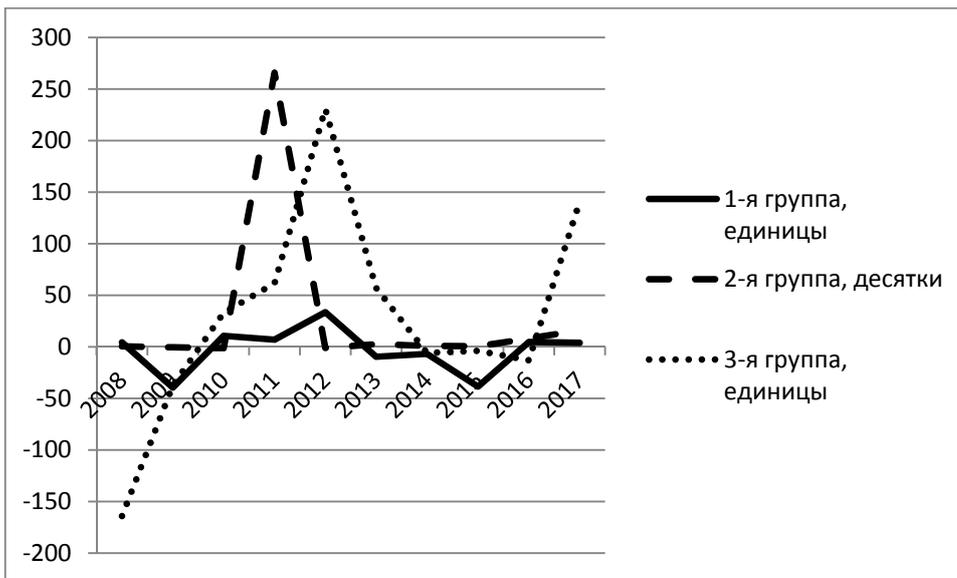


Рис. 7 / Fig. 7. Динамика кредитов и займов к прибыли трех групп компаний за 2008–2017 гг. /
The dynamics of loans and borrowings to the profits of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

не обеспечить серьезный вклад в модернизацию своих мощностей, а первая группа продолжает реализовывать программы модернизации, что в перспективе будет только увеличивать разрыв между компаниями первого и последующих эшелонов.

Тенденции изменения данного показателя различны у всех трех групп (рис. 7). Следует учитывать, что на графике для сравнимости данных вторая группа измеряется в десятках, в то время как первая и третья —

в единицах, поскольку в 2011 г. показывает величину соотношения более 2,5 тысяч раз. Однако в целом можно отметить, что показатель первой группы наименее подвержен сильным колебаниям и основные отрицательные колебания связаны с кризисными годами — 2008 и 2014. В третьей группе наблюдаются постоянные мощные всплески значений показателя, достигающие соотношения более чем в 200 раз. В 2017 г. опять отмечен резкий рост показателя. Во вто-

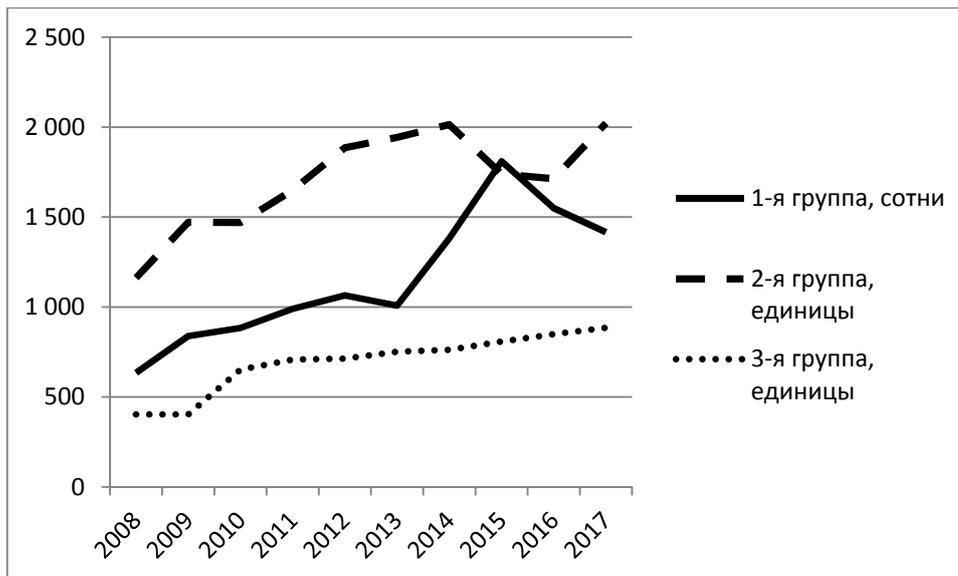


Рис. 8 / Fig. 8. Динамика долговой нагрузки трех групп компаний за 2008–2017 гг. /
The dynamics of the debt load of the three groups of companies for 2008–2017

Источник: данные из отчетов компаний, расчеты авторов.

рой группе в 2016–2017 гг. также наблюдается резкий рост показателя до 160 раз. Данная динамика говорит о неспособности предприятий второй и третьей групп в ближайшем будущем, либо уже сейчас, обслуживать свои долги.

В данном случае (рис. 8) рассматривается сумма выплат в год по существующим кредитам и займам с учетом средних процентов по каждой группе. Для первой группы до 2014 г. процент взят в размере 7,5, поскольку доля валютных кредитов была велика. С 2014 г. — 9,5%. Для второй и третьей групп взяты средние проценты 10,5 и 13,5 соответственно. Для всех трех групп можно отметить плавный рост данного показателя, за исключением некоторых колебаний для первой и второй групп в 2015–2016 гг.

Таким образом, сравнение динамики экономических показателей по трем институционально различающимся группам показывает, что первый сектор существенно превосходит второй и третий как по объемным показателям, так и по динамике их роста. Различия между вторым и третьим секторами менее выражены, но тоже — в пользу второго.

Отношение инвестиций к выручке во всех трех группах падает, что свидетельствует о снижении эффективности инвестиций. При этом в первой группе капиталоемкость заметно выше, чем в других практически на всем периоде (в шесть раз к 2017 г.). Ее уровень для второй и третьей групп снижался с 2011 г. более быстрыми темпами, чем в первой

и разрыв их по отношению с первой группой увеличивался. Если учесть, что во второй и третьей группах уровень прибыли приблизился к нулевой отметке, т.е. источники для инвестиций сокращаются, то в последующие годы следует ожидать ухудшения показателей этих групп и по объему выручки.

Разграниченные по институциональным признакам группы компаний демонстрируют заметные различия в динамике экономических параметров. Есть основания считать, что и по перспективам роста их технологического уровня эти группы компаний тоже существенно различаются. Такая связь должна быть проанализирована более подробно. В данной статье она лишь обозначена, но ее материал позволил данную гипотезу высказать. Фактически только компании первого уровня способны привлечь необходимые для этого инвестиции и кредиты.

Параметры прогнозов развития черной металлургии, особенно — сценарные, должны учитывать разную динамику институционально разграниченных групп или секторов бизнеса и специфику факторов, действующих на каждый из них.

Любые рекомендации по стимулированию инвестиций, росту технологического уровня, изменению доступности заимствований должны учитывать, какому слою бизнеса они адресованы и как именно он на них отреагирует, как при этом изменятся суммарные по отрасли или рынку показатели, как должны перераспределяться ресурсы между ними.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press; 2006. 505 p.
2. Acemoğlu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton University Press; 2011. 851 p.
3. North D.C. Institutions institutional change and economic performance. Cambridge University Press; 1990. 152 p.
4. Блохин А.А. Экономика ненужной продукции: институциональные особенности кругооборота потерь. *Экономическая политика*. 2015;(1):7–40.
5. Блохин А.А. Институциональные рамки и факторы экономического роста в перспективе. *Проблемы прогнозирования*. 2012;(6):52–58.
6. Фрейнкман Л.М., Дашкеев В.В., Муфтяхетдинова М.Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой. *Научные труды*. № 126. М.: ИЭПП; 2009. 252 с.
7. Садриев Р.Д., Гали И.Т. Оценка конкурентоспособности компаний с учетом критериев соответствия институциональной среде. *Экономический анализ: теория и практика*. 2014;32(383):36–46.
8. Буданов И.А. Влияние противоречий российской экономики на развитие металлургического комплекса. *Сталь*. 2017;(9):62–69.
9. Шайбакова Л.Ф., Новоселов С.В. Тенденции, особенности и проблемы развития черной металлургии России. *Управленец*. 2017;5(69):40–49.
10. Буданов И.А. Развитие металлургии зависит от перехода экономики РФ к модели инвестиционного роста. *Сталь*. 2016;(6):82–89.
11. Буданов И.А. Влияние макроэкономических изменений на динамику производства металла в России. *Проблемы прогнозирования*. 2015;6(153):108–123.
12. Цзюнь Л. Тенденции и особенности современного металлургического комплекса РФ и уровень его технологического развития. *Экономика и предпринимательство*. 2016;(70):114–117.
13. Kaufman V., Briant C.L. Metallurgical Design and Industry. Springer International Publishing AG; 2018. 383 p.
14. Lakshmanan V.I., Ramachandran V., Roy R. Innovative Process Development in Metallurgical Industry. Springer International Publishing AG; 2016. 440 p.
15. Смирнов Н.А. О перспективных направлениях технологического развития металлургии. *Электрометаллургия*. 2011;(12):33–35.
16. Syngellakis S., Connor J.J. Advanced Methods and Technologies in Metallurgy in Russia. Springer International Publishing AG; 2018. 214 p.
17. Буданов И.А. Перспективы реструктуризации металлургического производства в России. *Научные труды ИНИП РАН*. 2014:157–184.
18. Коровин Г.Б., Сиротин Д.В. Выбор приоритетов технологического развития региональной металлургии. *Региональная экономика: теория и практика*. 2014;44(371):25–40.
19. Романова О.А., Селиванов Е.Н., Коровин Г.Б. Формирование нового технологического облика металлургического комплекса региона. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН; 2014. 204 с.
20. World Steel in Figures 2018, International Iron and Steel Institute (IISI), Brussels, 2018. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f9359dff-9546-4d6b-bed0-996201185b12/World+Steel+in+Figures+2018.pdf>.
21. Steel Statistical Yearbook 2018, Worldsteel Association. URL: https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e5a8eda5-4b46-4892-856b-00908b5ab492/SSY_2018.pdf.

REFERENCES

1. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press; 2006. 505 p.
2. Acemoğlu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton University Press; 2011. 851 p.
3. North D.C. Institutions institutional change and economic performance. Cambridge University Press; 1990. 152 p.
4. Blokhin A. A. Economy of Unnecessary Output (Institutional Characteristics of the Circuit of Losses). *Ekonomicheskaya politika = Economic policy*. 2015;(1):7–40. URL: <http://www.ep.ranepa.ru/archiv/2015/1#title>. (In Russ.).
5. Blokhin A. A. Institutional framework and factors of economic growth in the future. *Problemi prognozirovaniya = Forecasting problems*. 2012;(6):52–58. (In Russ.).



6. Freinkman L. M., Dashkeev V. V., Muftyahetdinova M. R. Analysis of institutional dynamics in countries with transition economies. *Nauchnie trudi = Scientific works IET* No. 126. Moscow: IET; 2009. 252 p. (In Russ.).
7. Sadriev R. D., Gali I. T. Assessment of competitiveness of companies based on criteria matching the institutional environment. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic analysis: theory and practice*; 2014;36–46. Branch of Kazan (Volga region) Federal University in Naberezhnye Chelny, Naberezhnye Chelny, Republic of Tatarstan, Russian Federation. (In Russ.).
8. Budanov I. A. The influence of the controversial Russian economy on the development of the metallurgical complex. *Stal = Steel*. 2017;(9):62–69. (In Russ.).
9. Shaibakova L. F., Novoselov S. V. Trends, features and problems of the development of the steel industry of Russia. *Upravlenec = Manager*. 2017;69(5):40–49. (In Russ.).
10. Budanov I. A. The development of metallurgy depends on the transition of the Russian economy to the model of investment growth. *Stal = Steel*. 2016;(6):82–89. (In Russ.).
11. Budanov I. A. The impact of macroeconomic changes on the dynamics of metal production in Russia. *Problemy prognozirovaniya = Forecasting problems*. 2015;153(6):108–123. (In Russ.).
12. Jun L. Tendencies and features of modern metallurgical complex of the Russian Federation and its level of technological development. *Ekonomika i predprinimatelstvo = Economy and entrepreneurship*. 2016;70(5):114–117. (In Russ.).
13. Kaufman B., Briant C. L. Metallurgical Design and Industry. Springer International Publishing AG; 2018. 383 p.
14. Lakshmanan V. I., Ramachandran V., Roy R. Innovative Process Development in Metallurgical Industry. Springer International Publishing AG; 2016. 440 p.
15. Smirnov N. A. On the promising areas of technological development of metallurgy. *Elektrometallurgiya = Electrometallurgy*. 2011;(12):33–35. (In Russ.).
16. Syngellakis S., Connor J. J. Advanced Methods and Technologies in Metallurgy in Russia. Springer International Publishing AG; 2018. 214 p.
17. Budanov I. A. Prospects for the restructuring of metallurgical production in Russia. *Nauchnie trudi = Scientific works IEF RAS*; 2014:157–184. (In Russ.).
18. Korovin G. B., Sirotin D. V. Determination of priorities of regional metallurgy technological development. *Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*. 2014;371(44):25–40. (In Russ.).
19. Romanova O. A., Selivanov E. N., Korovin G. B. Formation of a new technological image of the metallurgical complex of the region. Institute of Economics. Ekaterinburg.: Ural branch of the Russian Academy of Sciences; 2014. 204 p. (In Russ.).
20. World Steel in Figures 2018. International Iron and Steel Institute (IISI). Brussels; 2018. URL: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f9359dff-9546-4d6b-bed0-996201185b12/World+Steel+in+Figures+2018.pdf>.
21. Steel Statistical Yearbook 2018. World Steel Association. URL: https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e5a8eda5-4b46-4892-856b-00908b5ab492/SSY_2018.pdf.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Андрей Алексеевич Блохин — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН; профессор, Финансовый университет, Москва, Россия
andraleks@rambler.ru

Сергей Яковлевич Дранев — соискатель ИНИП РАН, Москва, Россия
sedrick77@gmail.com

ABOUT THE AUTORS

Andrei A. Blokhin — Dr. Sci. (Econ.), chief researcher, Institute of Economic Forecasting, RAS; Professor, Financial University, Moscow, Russia

Sergei Ya. Dranev — graduate student for Institute of Economic Forecasting RAS, Moscow, Russia

Статья поступила 23.01.2019; принята к публикации 15.02.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 23.01.2019; accepted for publication on 15.02.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-48-66
 УДК 338.012(045)
 JEL D24, D41, E12, F23, F61, F62, M21



Концепция развития автомобильного спорта в России

А.Б. Ильин

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-4055-1814>

Принципиальное отличие человека, который занимается автоспортом, от любого другого спортсмена в том, чтобы не максимизировать усилия, передаваемые на руль и педали, а оптимизировать управляющие воздействия на органы управления, предвидя развивающуюся гоночную ситуацию

Профессор Эдвард Георгиевич Сингуринди

АННОТАЦИЯ

Предмет. В статье изложены авторские предложения по развитию отрасли автомобильного спорта в России.

Цели. Определить ключевых стейкхолдеров при взаимодействии международных и российских управленческих структур; ключевые проблемы автомобильного спорта и стратегические действия по их решению.

Методология. Представлены эмпирические данные зрительской аудитории «Формулы-1» и российских гоночных серий.

Результаты. Выявлены инструменты развития автомобильного спорта с бизнес-составляющей для российских стейкхолдеров и Liberty Media – собственника бизнеса «Формула-1».

Выводы. Предложенные стратегические действия и инструменты с учетом генезиса развития данной отрасли направлены на развитие до настоящего момента малопривлекательной отрасли автомобильного спорта.

Ключевые слова: автомобильный спорт; экономика предпринимательства; стратегические действия; маркетинговые коммуникации; кросс-маркетинг; бизнес-инструменты; международное предпринимательство; развитие территории

Для цитирования: Ильин А.Б. Концепция развития автомобильного спорта в России. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):48-66. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-48-66

The Concept of Development of Automobile Sport in Russia

A.B. Ilin

Moscow Financial-Industrial University "Synergy", Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-4055-1814>

"The fundamental difference between a person who engages in Motorsport, from any other athlete is not to maximise the efforts transmitted to the steering wheel and pedals, and to optimise the control actions on the controls, anticipating the developing racing situation."

Professor Edward G. Singureni

ABSTRACT

The subject of research. The article presents the author's proposals for the development of the automobile sports industry in Russia.

Purpose. The purpose of the author was to identify key stakeholders in the interaction of international and Russian management structures; key problems of automobile sport and strategic actions to address them.

Methodology. The author presented empirical data of the audience of Formula 1 and the Russian racing series.

Results. The author identified the tools for the development of automobile sport with a business component for Russian stakeholders and Liberty Media – the owner of the business "Formula 1".

Discussion. The author offered strategic actions and tools, taking into account the genesis of this branch, aimed at the development of this unattractive as up to the present moment branch of automobile sport.

Keywords: automobile sport; business economics; strategic actions; marketing communications; cross-marketing; business tools; international business; development of the territory

For citation: Ilin A.B. The concept of development of automobile sport in Russia. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):48-66. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-48-66





ВВЕДЕНИЕ

Автомобильный спорт в России появился в конце XIX в., причем царская Россия на тот момент была передовой державой. Первая гонка прошла на российской территории в 1898 г. Несколько автомобильных клубов России объединились весной 1904 г. в РАО (Российское автомобильное общество) и предложили клубам других стран создать АИАА (прародитель нынешней FIA — Международной автомобильной федерации), что и было сделано.

В 1913 г. около Серпуховской заставы в Москве состоялось первое соревнование по бездорожью. До 1913 г. в России проводились международные автомобильные гонки, а российские гонщики регулярно принимали участие в гонках за границей. Хорошие результаты показывал автомобиль «Руссо-Балт». Первая мировая война, Февральская революция и Октябрьский переворот свели на нет автомобильную гоночную деятельность русских энтузиастов. Большинство частных автомобилей было реквизированы для нужд армии. После революции осталось незначительное количество машин, и о возобновлении автомобильных соревнований речь идти не могла. Часть автогонщиков эмигрировала за границу. Оставшиеся в России гонщики возобновили автоспортивную деятельность в начале 20-х гг. Многие из них были впоследствии репрессированы и погибли: Н. фон Мекк, А. Нагель, П. Ильин [1, с. 88]. В 1937 г. под Москвой прошел первый автомобильный кросс. С того же года начали проводиться километровые гонки по маршруту Москва — Ленинград — Москва. Они не вызвали особых сложностей, так как плотность движения автотранспорта была очень низкой.

После Второй мировой войны Василий Сталин всерьез увлекся идеей выставить «красные соколы» на гонки чемпионата «Формулы-1» и выиграть его. Однако разработанный гоночный болид не оказал никакого влияния на развитие советского автомобильного спорта и отечественной гоночной техники. Кроме того, в те годы СССР не был представлен в FIA, и официально международные рекорды, установленные советскими гонщиками, не регистрировались.

В 50-е гг. в СССР самыми сложными, но и самыми популярными считались линейные гонки по трассам длиной 200–500 км, устраиваемые на обычных шоссе. Самой престижной из них считалась гонка Москва — Минск — Москва. На Минском шоссе в 1950 г. был проведен первый чемпионат СССР по

линейным гонкам. Из-за отсутствия гоночных трасс гонки с 1961 г. начинают проводить на ипподромах: чемпионат СССР по трековым ипподромным гонкам стали проводить с 1966 г. В этом же году ЦК КПСС и Совет Министров СССР передали развитие военно-технических видов спорта в ЦК ДОСААФ. Общественно-государственная структура позволяла развиваться автоспорту везде, во всех регионах СССР: осуществлялось финансирование, поставлялись автомобили. Снабжение материальными средствами (автомобилями, мотоциклами, картами и прочим спортивным имуществом) напрямую зависело от показанных результатов. При заводах, в частности при ВАЗе, создавались гоночные секции. Однако они оставались, скорее, клубами энтузиастов-любителей, а не гоночными подразделениями завода, как это было на Западе, а бесценные сведения, собранные спортсменами о работе узлов и агрегатов в экстремальных условиях, очень редко воплощались в конкретных улучшениях конструкции серийных автомобилей.

Последняя линейная гонка состоялась в 1960 г., после чего соревнования перенесли на специальные кольцевые трассы — пусть не совершенные, но постоянные, начавшие свою работу в Ленинграде, Таллине, Минске, Риге. На них ежегодно проводилось по 12–15 гонок. К середине 80-х гг. кольцевые гонки достигли своего расцвета, получив поддержку автомобильных заводов и большое внимание публики. До распада СССР шоссейно-кольцевые гонки планомерно развивались, и в конце 80-х гг. в Советском Союзе функционировали следующие гоночные трассы: «Чайка» (г. Киев); «Рустави» (г. Тбилиси); «Бикерниеки» (г. Рига); «Боровая» (г. Минск); «Пирита» (г. Таллин); временная трасса вокруг стадиона «Лужники» (Москва); временная трасса «Невское кольцо» вокруг стадиона им. Кирова (г. Ленинград). Основная масса спортсменов сосредотачивалась в Москве, Ленинграде, Минске, Риге, Тбилиси, Донецке, Краснодаре, Таллине, Вильнюсе, Горьком, Тольятти. К этому времени в стране культивировались кольцевые и ипподромные гонки, ралли, кросс, многоборье (по ним разыгрывались чемпионаты страны), подъем на холм, рекордные заезды. Позже, в начале 90-х гг., автомобильный спорт в России буквально в одночасье прекратил свое существование. После распада СССР оказалось, что в России нет ни одной стационарной гоночной трассы: все автодромы остались в союзных республиках. Первое время гонки проводились в Москве на временной трассе на Воробьевых горах. Затем



в Санкт-Петербурге возобновила работу временная трасса «Невское кольцо», но в 2006 г. она прекратила свое существование в связи с реконструкцией стадиона. В Москве соревнования пытались проводить и на других временных трассах: на Ходынском поле, возле основного здания Московского университета и даже вокруг стадиона «Лужники». В Тольятти некоторое время гонки проводились на временной городской трассе «Тольятти-ринг». В подмосковном Мячкове была проложена временная трасса на аэродроме малой авиации, реконструированная в 2006 г. в стационарную трассу «Автодром Москва». В итоге в России на 2006 г. осталась только одна трасса на 150 автогонщиков, представляющих более чем 20 команд, выступающих в 10 классах автомобилей [1, с. 337]. В 2010 г. состоялось открытие первой в России профессиональной гоночной трассы «Нижегородское кольцо». В том же году состоялось подписание контракта на строительство в Краснодарском крае «Сочи автодрома» для проведения с 2014 г. этапа Гран-при «Формулы-1» (рис. 1). В серии «королевы автоспорта» начинает выступать российский гонщик Виталий Петров. В 2014 г. в первую «формулу» приходит Даниил Квят, в 2018 г. — Сергей Сироткин, в 2019 г. — вновь Даниил Квят. Однако в силу ряда причин и обстоятельств автомобильный спорт в России не сформирован в единую хозяйственную систему. В этой связи автором предложена собственная система понимания (концепция) развития автомобильного спорта в Российской Федерации.

I. КЛЮЧЕВЫЕ СТЕЙКХОЛДЕРЫ

Структуры управления, соответствующие международному и национальному уровню, а также сопутствующая инфраструктура представлены в табл. 1.

II. КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

- *Formula One Group и FIA*: организация и проведение этапов чемпионата мира по шоссейно-кольцевым автогонкам в классе машин «Формула-1» на 20 сертифицированных FIA и национальными автомобильными федерациями автодромах (ежегодно) с участием 10 гоночных производителей (конструкторов) и 20 гонщиков, имеющих суперлицензию FIA;

- *РАФ и РОСГОНКИ*: подготовка и проведение (ежегодно) Гран-при России «Формулы-1» на «Сочи Автодроме»;

- *Formula One Group и РОСГОНКИ*: ежегодные финансовые отчисления за право проведения Гран-при «Формулы-1» в России в адрес Formula One Group [2, 3].

III. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

- отсутствие автомобильных соревнований на муниципальном уровне из-за незаинтересованности органов местного самоуправления и представителей бизнеса (использование данного ресурса могло бы способствовать повышению привлекательности территории; пример — фестиваль скорости в Гудвуде);

- отсутствие средств в бюджетах разных уровней на строительство детско-юношеских автоспортивных школ в силу консервативного подхода и непонимания перспектив автоспорта;

- недостаточное количество гонщиков для участия в международных соревнованиях;

- сезонная деятельность российских автодромов;

- отсутствие международных автомобильных соревнований на российских трассах (в 2018 г. осталась только «Формула-1»);

- отсутствие системы передачи опыта между действующими и завершившими карьеру гонщиками с молодым поколением;

- нехватка специалистов в сфере организации автомобильных соревнований, особенно на региональном и муниципальном уровнях. Управление автоспортом — это умение анализировать информацию и принимать на ее основе рациональные управленческие решения;

- бюрократические барьеры (сегодня автоспорт — это формализованная сфера человеческой деятельности): отсутствие системности при разработке нормативных документов РАФ, подход к автомобильным соревнованиям как к олимпийским видам спорта, длительное согласование проведения гонки с органами власти, продолжительный временной лаг нормотворчества при согласовании регламентов и стандартов РАФ с Министерством спорта РФ (в частности, проекта приказа Министерства спорта РФ «Об утверждении федерального стандарта спортивной подготовки по виду спорта «автомобильный спорт» (подготовлен Минспортом России 15.09.2017 г.), повышение стоимости оказываемых услуг РАФ и чемпионатов под эгидой FIA;

- переход трансляций с ТВ-платформ в digital-среде, трансформация традиционных СМИ; как



Таблица 1 / Table 1

Ключевые стейкхолдеры / The key stakeholders

Международный уровень. Структуры управления	
The Formula One Group consists of Liberty Media Corporation's subsidiary Formula 1	Коммерческая организация, основной владелец коммерческих прав на «Формулу-1»
Federation Internationale de l'Automobile (FIA)	Некоммерческая организация, основанная 20 июня 1904 г. для представления интересов автомобильных организаций и владельцев автомобилей; регулирует технический и спортивный регламент спортивных соревнований
Национальный уровень – Российская Федерация (объект исследования). Структуры управления	
Российская автомобильная федерация (РАФ)	Некоммерческая (общественная) организация, член международной автомобильной федерации, основной регламентирующий орган организации спортивных соревнований на территории России (правила дисциплин автоспорта, требования безопасности, которые обязательно согласовываются с Министерством спорта РФ)
АНО «РОСГОНКИ»	Автономная некоммерческая организация популяризации и развития автомобильного спорта, основной целью которой является подготовка и проведение Гран-при России и гонок поддержки, организация эффективной круглогодичной работы «Сочи Автодрома»
Сопутствующая инфраструктура	
Популяризация автомобильного спорта	<ul style="list-style-type: none"> – Телевидение; – SMM представителей СМИ; – SMM гонщиков; – незначительное количество печатных СМИ; – узкоспециализированные интернет-порталы; – Russian Motorsport Forum; – автомобильные выставки, экскурсии по автодромам; – показательные гоночные заезды в крупных городах
Трассы для проведения автомобильных кольцевых гонок (АКГ) – 11 стационарных треков	<ul style="list-style-type: none"> – Краснодарский край: «Сочи Автодром»; – Московская область: «Moscow Raceway»; – Чеченская республика: «Крепость Грозная»; – Смоленская область: «Смоленское кольцо»; – Нижегородская область: «Нижегородское кольцо»; – Республика Татарстан: «Kazanring»
Спонсоры	<ul style="list-style-type: none"> – Спонсоры гоночных команд; – спонсоры гоночных трасс; – спонсоры гонщиков; – спонсоры телетрансляций
Гонщики	<ul style="list-style-type: none"> – Картинг-школы (18 картодромов для соревнований); – младшие гоночные серии; – физподготовка и знание английского языка; PR и SMM-продвижение; – поиск спонсоров
Образование	<ul style="list-style-type: none"> – Картинг-школы (3000 воспитанников); – вузы: подготовка инженеров, управленцев и юристов для автоспортивной индустрии; – подготовка промоутеров автомобильных соревнований; – контраварийная подготовка и другие элементы для развития автомобильной культуры
Коммерческие программы развития автоспорта	<ul style="list-style-type: none"> – SMP Racing; – ЛУКОЙЛ; – G-Drive; – АВТОВАЗ совместно с Lada Sport ROSNEFT



Таймлайн развития автоспорта в Российской Федерации / The Russian Federation motorsport development timeline

1991 г.	2000 г.	2010 г.	Настоящее время
1. Отсутствие автодромов. 2. Отсутствие ТВ-освещения. 3. Отсутствие российских спонсоров. 4. Отсутствие российских гонщиков в «Формуле-1». 5. Отсутствие государственной поддержки автоспорта. 6. Отсутствие поддержки автоспорта бизнесом	1. Отсутствие автодромов. 2. Отсутствие российских спонсоров. 3. Отсутствие российских гонщиков в «Формуле-1». 4. Отсутствие государственной поддержки автоспорта. 5. Отсутствие поддержки автоспорта бизнесом	1. Отсутствие автодромов. 2. Отсутствие государственной поддержки автоспорта. 3. Отсутствие поддержки автоспорта бизнесом	1. Наличие автодромов мирового уровня. 2. Наличие гонщиков, выступающих на международном уровне. 3. ТВ-освещение. 4. Российские спонсоры команд «Формулы-1» и гонщиков. 5. Программа развития автоспорта SMP Racing. 6. Государственные институты поддержки автоспорта

Источник: составлено автором.

следствие, низкие рейтинги телевизионных трансляций. В России производители автоспортивного видеоконтента платят за право телетрансляции, за право трансляции «Формулы-1» во всех странах платят телевизионные каналы, как правило, коммерческие. Как следствие, отсутствие финансовых средств — отсутствие телетрансляций и, соответственно, спонсоров;

- отсутствие зрителей на трибунах (аудитория автоспорта в России незначительна, поскольку большинство людей не знает, что в России есть автоспорт). Помимо этого, проблема цифровой аудитории выражается в отсутствии желания населения посещать гоночные трассы, поскольку контент с мероприятия доступен в Интернете. Однако грамотный промоушн гоночного мероприятия приводит к тому, что 90% посетивших гонку зрителей остаются лояльными и в дальнейшем (при этом 30% бюджета уходит на рекламную кампанию соревнования). Таким образом, с одной стороны, интернет-трансляции гонок наносят вред посещаемости трибун; с другой стороны, digital-среда популяризирует автоспорт;

- отсутствие спонсорской поддержки как организации спортивных мероприятий, так и российских гонщиков и гоночных команд в силу непрозрачности финансирования и долгосрочной активации в автоспорте; следствие сложившейся ситуации — отсутствие эффективных результатов (количество зрителей на трибунах и победы спортсменом в гонках). Автодромы также нуждаются в спонсорах и в настоящий момент только 20–30%

этапов Гран-при «Формулы-1» в сезоне имеют титульного спонсора (например, для Гран-при России в 2017 г. им стала группа компаний «ВТБ»).

Так, автодром Moscow Raceway был открыт в 2012 г., и на строительство трассы, всех окружающих ее строений и сооружений было потрачено 5 млрд руб. Вопрос текущей окупаемости стоял с первого дня работы автодрома, так как оптимизацией расходов и увеличением доходов должен заниматься любой бизнес, а Moscow Raceway — проект коммерческий, возведенный и функционирующий без какой бы то ни было финансовой поддержки государства. Возврат инвестиций составляет 2–4% годовых от вложенных средств. Соответственно срок окупаемости — 30–50 лет. Годовые расходы на деятельность автодрома составляют 120 млн руб., включая налоги. Эта сумма не содержит в себе затраты на проведение международных чемпионатов, которые автодром проводил с 2012 по 2017 г.;

- отсутствие образовательной среды в сфере автомобильного спорта (в МАДИ закрыли программу по автомобильному спорту, в МГУ имени М.В. Ломоносова автомобильный спорт изучается только на факультете журналистики, в РАНХиГС и ряде вузов готовят управленцев и маркетологов в спортивной индустрии в целом);

- отсутствие единой предпринимательской среды, объединяющей стейкхолдеров автоспорта (в настоящее время автомобильный спорт — это спорт индивидуальный) [4];

- сложившаяся экономико-техническая конъюнктура в России свидетельствует об отсутствии

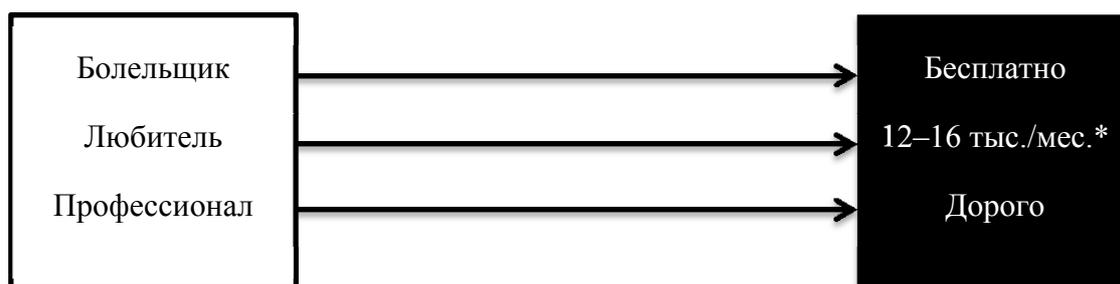


Рис. 1 / Fig. 1. «Входной билет» в российский картинг / Russian carting “admission ticket”

Источник: составлено автором.

* «Столица карт» (Москва) делает упор на популяризации детского автомобильного спорта, в первую очередь картинга. Обучение предоставляется в 4 сеанса за месяц по 1,5 часа каждый, под руководством профессиональных инструкторов, который включает в себя лекции, предназначенные именно для детей, а затем практические занятия. Стоимость занятия в группе, абонемент на месяц составляет 16000 руб. В качестве альтернативы предлагаются индивидуальные сеансы. Стоимость одного занятия на 1,5 часа составляет 3000 руб.

автомобильной культуры: отсутствие профессиональных школ подготовки специалистов в автоспортивной индустрии, гонщиков, автомобильных производителей;

- стагнация индустрии автомобильного спорта в среднесрочной перспективе (уменьшение количества международных автомобильных соревнований на российских автодромах). Генезис: этап интерконтинентального раллийного первенства IRC, 2007–2009 гг., Выборг; этап Кубка мира — Баха «Северный Лес» по ралли-рейдам (с 2009 г.), Карелия; чемпионат Европы по гонкам на грузовиках FIA ETRC, 2010–2013 гг., Смоленская обл.; мировая серия Renault, 2012–2014 гг., Московская обл.; чемпионат мира по супербайку WSBK, 2012–2013 гг., Московская обл.; немецкая кузовная серия DTM, 2013–2017 гг., Московская обл.; европейская Формула-3, 2013–2014 гг., Московская обл.; FIA WTCC, 2013–2016 гг., Московская обл.; GP2 и GP3, 2014–2015 гг., Сочи; TCR, 2015–2016 гг., Сочи; Формула E, 2015 г., Москва. Несмотря на строительство в России трасс мирового уровня, интереса к ним со стороны международных гоночных серий нет. Причина — финансовые проблемы у организаторов и отсутствие поддержки со стороны властей и спонсоров (табл. 2).

IV. КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ:

- **развитие детского автоспорта:** в настоящий момент в России недостаточное количество картодромов — 18: один представлен в СЗФО, 10 в Москве, еще несколько в ЮФО благодаря теплому климату. Все они построены на частные средства. Как следствие, высокая стоимость «входного билета» для занятия любительским картингом

(рис. 1). Три десятилетия назад была разрушена система детско-юношеского спорта, система образования, государственная поддержка картинга, которую уже не восстановить. При 11 стационарных автодромах России необходимо создание детско-юношеских школ.

Пути решения проблемы: льготная система налогообложения для инвесторов в картодромы, поскольку они уже понесли операционные расходы. Как следствие, рост количества инвесторов и картодромов не только в Центральной России, но и во всех 85 субъектах РФ. Выделение земли под картодромы со стороны органов власти автор считает нереалистичным сценарием. Автомобильный спорт имеет очень высокий порог входа. Отсюда вытекают основные проблемы его развития. Однако, прежде всего, автомобильный спорт официально должен стать спортом в соответствии с федеральным стандартом спортивной подготовки по виду спорта «автомобильный спорт»;

- **строительство автодромов в регионах как мультифункциональных спортивно-технических комплексов и, как следствие, развитие любительского автоспорта:** автоспортивный комплекс с инвестициями 25 млн и сроком окупаемости 5 лет за счет операционной деятельности будет иметь синергический эффект и включать:

- стационарный автодром с несколькими конфигурациями трассы (для авто- и мотокольцевых гонок, дрифта, дрег-рейсинга, картинга, внедорожных соревнований);
- детскую академию картинга;
- контраварийную подготовку;
- школу экстремального вождения;
- автомобильный парк: карты для детей и взрослых, минибатги, легковые автомобили;



- коттеджный поселок для участников и гостей мероприятий;
- проведение соревнований среди автолюбителей: скоростное маневрирование, автомногоборье, корпоративные заезды на выявление лучших водителей (пример, ФГУП «Почта России», «Кока-Кола»), картинговые заезды в соответствии с регламентами РАФ и Министерства спорта РФ (участие юношеского класса ограничено по возрасту и медицинским требованиям). Отдельно РАФ необходимо разработать стандарты для проведения любительских соревнований с целью удешевления их проведения;
- обслуживание корпоративных клиентов с целью обеспечения операционной рентабельности комплекса;
- сопутствующую инфраструктуру как ключевой элемент: отели, рестораны, музеи, транспорт; как следствие, создание новых рабочих мест в регионе для обслуживания автодрома и сопутствующей инфраструктуры, вовлечение всех членов семьи, развитие семейного бизнеса;
- торговый центр с шопингом, фитнес-центром, кинотеатрами и др.;
- строительство автомобильного торгово-выставочного комплекса с возможностью проведения тест-драйвов (пример, Mercedes и Porsche на автодроме Moscow Raceway) и презентаций автотехники, проведения авто- и мотофестивалей и клубных слетов;
- развитие деловых коммуникаций гонщиков с целью работы со СМИ и собственным продвижением, поскольку результатом популяризации гонщиков является популяризация всей гоночной серии;
- вовлечение гонщика в процесс коммерциализации;
- **комплексная поддержка гонщиков** с целью выхода на мировой уровень; формирование гонщика как личности (амбассадор), мотивирующей зрителей к увлечению автоспортом и способной работать со спонсорами и СМИ (в автоспорте гонщики — это сотрудники, которые работают для интересов зрителя).

Сложившаяся в России ситуация в сфере автомобильного спорта свидетельствует о том, что временные затраты гонщика на маркетинговые коммуникации и поиск спонсоров для участия в соревнованиях имеют большее количественное выражение, чем сами тренировки. Маркетинг в данном случае не работает, поскольку в России отсутствует культура спонсорства. Из 100% участников кольце-

вых гонок лишь 5% участвуют за счет спонсоров; 95% участвуют в гонках на собственные финансовые средства. В 2018 г. весомыми российскими спонсорами команд «Формулы-1» выступают «Лаборатория Касперского» (Ferrari) и Acronis (Toro Rosso). Однако они не занимаются спонсорством российских гонщиков. В зарубежной практике спонсоры гоночных команд привлекают на трибуны своих сотрудников, клиентов, партнеров.

Автомобильный спорт — это один из самых затратных видов спорта в мире. Для начального этапа необходимы значительные затраты, чтобы покрыть вступительные взносы на соревнования, транспортные расходы, затраты на бензин, аренду трасс, ремонт карта. Стоимость карта в зависимости от гоночного класса и фирмы-производителя может превышать 3000 евро. Помимо этого, необходимо иметь три запасных мотора (1200–1500 евро), шины (стоимость комплекта — 200 евро). Итого — 10–15 тыс. евро на начальном этапе.

Далее, чтобы выступать в средней европейской гоночной серии, понадобится внести организационный взнос — от 30–40 тыс. евро до 100; в среднем два гоночных сезона стоят 200 тыс. евро. Стоимость участия в ведущей гоночной серии составит 150 тыс. евро. Сезон в Формуле-BMW в топ-команде составляет 450 тыс. евро. Практика в «Формуле-1» (1 час заездов перед видеокамерами) стоит 600 тыс. евро. Таким образом, необходима финансовая/спонсорская поддержка для профессионального участия в автомобильном спорте.

Заводская поддержка гонщиков российскими автопроизводителями незначительна, поскольку в отличие от европейских компаний (Ferrari, Mercedes, Renault и др.), в России функционируют только 6 национальных производителей (АвтоВАЗ, КАМАЗ, Группа ГАЗ, Соллерс, ЗИЛ, БАЗ). Однако команда LADA Sport Karting при поддержке ПАО «АвтоВАЗ» на протяжении пятнадцати лет развивает школу картинга в Тольятти и является организатором традиционного Кубка LADA по картингу. Российские гонщики заводской команды участвуют в чемпионате России по турингу, чемпионате России по ралли, РСКГ (42% участников на автомобилях российского бренда). Команда «КАМАЗ-Мастер» успешно выступает в ралли «Дакар». Одна из основных целей участия команд, представляющих автопроизводителей в гоночных сериях — продвижение автомобилей и демонстрация их возможностей. Посещение зрителями соревнований с возможностью личного контакта с гоночными автомобилями позволяет



расширить потенциальную аудиторию и привлечь ее в дилерские центры АвтоВАЗ и КАМАЗ.

Программой развития, продвигающей российских спортсменов на международную арену, является SMP Racing (СМП Банк). Программа целенаправленно настроена на выявление лучших пилотов в России и их прогресс: начинают с картинга, затем переходят в «Формулу-4», где автомобили более мощные, что и становятся шагом на пути к топовым соревнованиям. Затем идут Formula Renault 2.0 и GP3. Следующая ступень — более мощные машины в Formula 3,5 V8 и GP2. Вершина автоспортивной пирамиды — «Формула-1» и IndyCar. С каждым шагом изменяются требования к физической и психологической подготовке.

Большой штат спортивных менеджеров SMP Racing и тренерский состав определяют, необходимо ли тому или иному пилоту продолжать выступление в определенной степени или сменить соревнования. За основу взят пример дзюдо. Так, благодаря программе, команда Williams в «Формуле-1» сделала выбор на сезон 2018 г. в пользу россиянина С. Сироткина после тестов в Абу-Даби, на которых ему удалось зарекомендовать себя с лучшей стороны на фоне Р. Кубицы, который считался главным претендентом на место в команде ранее. В 2017 г. Сироткин был официальным резервным пилотом Renault. До этого, в 2015 и 2016 гг., гонщик дважды становился третьим в престижной молодежной серии GP2. М. Алешин с помощью программы смог выступить в престижной американской гоночной серии IndyCar, а бывший пилот «Формулы-1» В. Петров занял третье место в гонке «24 часа Ле-Мана» в категории LMP2. В российских городах действия программы специалисты SMP Racing готовы принять в нее всех интересующихся;

• **привлечение «своей» (нишевой) зрительской аудитории с обязательными элементами event-маркетинга** (нестандартное мероприятие — ключ к привлечению зрителей).

Современный зрелищный вид спорта при необходимости управляется как бизнес и, таким образом, вынужден адаптироваться к бизнес-маркетингу, управлению финансами и человеческими ресурсами [5]. Признание существования более чем одного типа потребителей — любителей автоспорта, или наличия потенциального потребителя дает возможность применять маркетинговую стратегию более точно и направленно, в соответствии с аудиторией. Это, в свою очередь, позволяет избежать маркетинговой близорукости и создать основу для

построения долговременных отношений. В спорте маркетинговая близорукость характеризуется следующими определениями:

- фокусирование на производстве и продаже товаров и услуг;
- вера в то, что победа списывает все грехи;
- путаница между понятиями «продвижение» и «маркетинг»;
- недальновидный фокус на быстро возвращаемых инвестициях [6, с. 338].

Ключевая задача здесь — это построение и поддержание взаимовыгодных отношений с широкой аудиторией и любителями автоспорта, достичь которую можно только через систематическую и структурированную имплементацию эффективных маркетинговых и маркетингово-коммуникационных стратегий [7].

Прежде чем узконаправленно рассматривать отношения со средствами массовой информации и отношения с местным сообществом, важно определить суть отношений с общественностью. Например, укажем на следующие области как типичные для практики спортивного PR: отношения со СМИ, публичность, публикации, корпоративные коммуникации, связи с общественностью и отношения с местным сообществом, лоббирование, спонсорство и пожертвования, управление мероприятиями, кризисное управление, исследования и анализ [8].

Пример Российской серии кольцевых гонок (РСКГ) показывает, что привлечение зрителей на трибуны происходит не только за счет самого автомобильного соревнования, но и посредством сопутствующих event-мероприятий, акций по стимулированию сбыта, SMM-продвижения зрителей (40% болельщиков на гонках РСКГ — результат работы в digital-среде).

Охват аудитории РСКГ в 2017 г. составил: 26 тыс. человек на трибунах, 120 тыс. посещений сайта, 900 тыс. посетителей в социальных сетях, 7149 материалов в СМИ, 731 347 онлайн-просмотров гонок, 1,5 млн просмотров интернет-рекламы, 9300 рекламных роликов на радио, 1750 рекламных выходов на ТВ. Демография поклонников российских кольцевых гонок: 64% — мужчины; 59% опрошенных со средним уровнем дохода; 62% — служащие, 17% — учащиеся/студенты, 9% — бизнесмены; у 67% посетителей имеется автомобиль; 36% опрошенных посетителей пришли на гонку в первый раз, 24% ходят периодически, 19% ходят постоянно, 21% ходят на гонки крайне редко; 44% опрошенных постоянно следят за серией РСКГ, 3% следят периодически, но 53%





Рис. 2 / Fig. 2. Источник информации о гонках серии РСКГ / Information source about RSKG

Источник: Russian Motorsport Forum-2017*.

* Данные стенограммы Russian Motorsport Forum, 13–14 октября 2017 г., автодром Moscow Raceway.

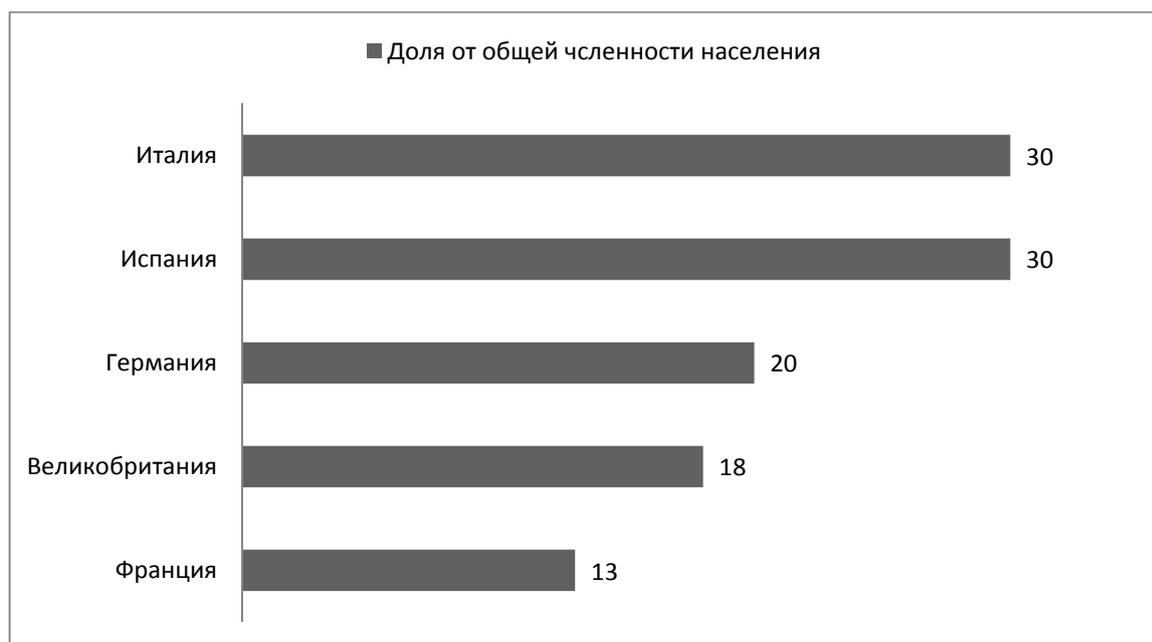


Рис. 3 / Fig. 3. Топ-5 стран по количеству поклонников автоспорта (общая аудитория – 97,3 млн человек) / Top-5 countries in terms of sports enthusiasts (total audience – 97,3 mln people) (%)

Источник: Nielsen Sports.

совсем не следят. На рис. 2 представлено распределение источника информации о гонках серии РСКГ.

Автомобильные гонки в лице зрителя должны представлять собой упакованный event-продукт с такими составляющими, как зрелищность, медийность события, вовлеченность в процесс всех категорий населения. В свою очередь, у телезрителей

должен быть весомый стимул, чтобы переключиться на просмотр гонки. Гонка как шоу — задача организаторов соревнований совместно с гонщиками и руководителями гоночных команд. В автомобильном спорте именно зритель является точкой бифуркации между event-продуктом, автодромами и автопроизводителями.

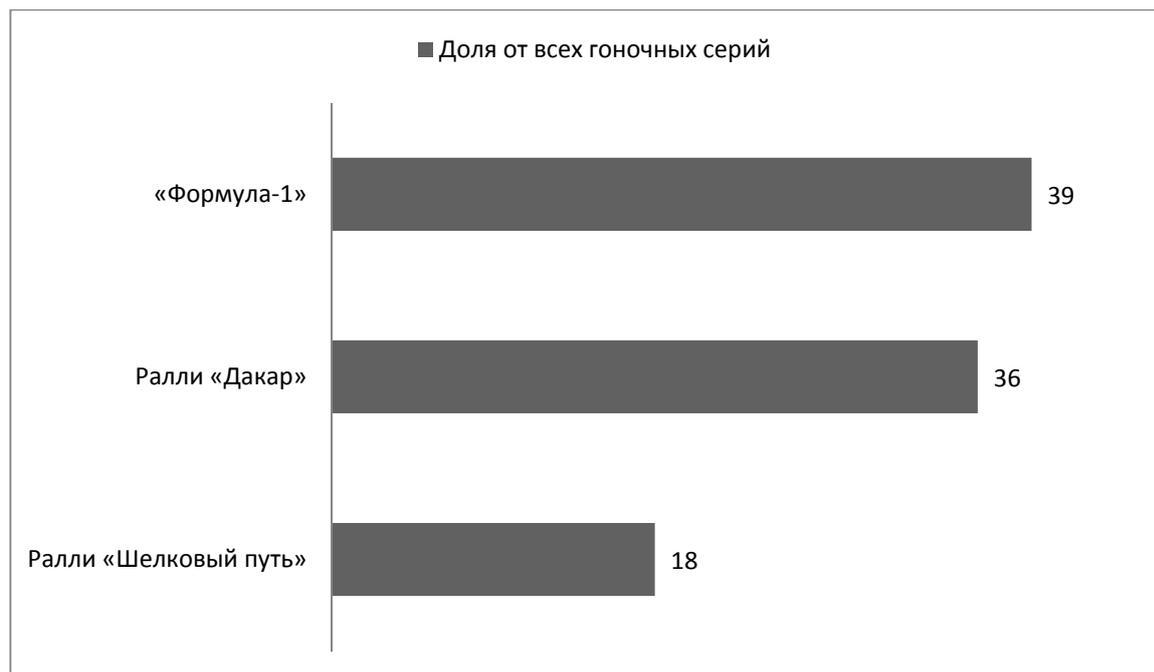


Рис. 4 / Fig. 4. **Топ-3 гоночных серий среди российских болельщиков / Top-3 race series among Russian fans (%)**

Источник: Nielsen Sports.

Пути решения проблемы: российские промоутеры должны проанализировать свою целевую аудиторию (метрика социальных сетей) и возможность внедрения медийных каст-программ.

Согласно статистическим данным Nielsen Sports¹ (все данные представлены по итогам 2016 г.) наибольший интерес среди болельщиков к автомобильному спорту наблюдается в Италии и Испании. Топ-5 стран по количеству лояльных поклонников автоспорта представлен на рис. 3. В России эта цифра составляет 12,5 млн человек (8% от численности населения). Предпочтения по видам гоночных серий среди российских болельщиков распределены на рис. 4.

Глобальная телевизионная аудитория «Формулы-1» (рис. 5) достигает одного из самых высоких рейтингов среди ведущих спортивных лиг — 1,83 млрд телевизионных зрителей (в России — 18,2 млн в совокупности за весь сезон (4-е место после английской премьер-лиги, американской премьер-лиги и Кубка УЕФА) и 471 млн лояльных болельщиков. Охват аудитории — более 180 стран и 260 телевизионных каналов. Как правило, болельщик «королевы автоспорта» — это человек с высшим образованием и уровнем достатка выше среднего.

¹ FORMULATE, NOVEMBER 2017. URL: <http://niensports.com/formulate-november-2017>.

В 2017 г. наблюдался рост телевизионной аудитории в отдельных странах. В частности, размер телевизионной аудитории в Италии вырос на 19,1%, в Бразилии — на 13,4%, в Великобритании — на 3,9%, в Германии — на 0,9%, в Китае — на 42,2%, в Швейцарии — на 14,3%, в Дании — на 14,1%. Суммарно в прямом эфире и в записи гонки смотрели 603 млн человек, что также составило рост по сравнению с 2016 г.

В 2017 г. 352,3 млн зрителей хотя бы раз посмотрели трансляцию «Формулы-1» — этот показатель впервые вырос с 2010 г. В целом рост составил 2,4%, хотя некоторые рынки продемонстрировали более высокие цифры — в Мексике рост составил 22,6%, в Италии — 16,7%, в США — 13%. Самым крупным телевизионным рынком остается Бразилия, несмотря на падение интереса на 1,8% по сравнению с 2016 г.

Увеличение количества болельщиков автомобильного спорта прослеживается в социальных сетях и сети Интернет. Так, количество подписчиков на аккаунты «Формулы-1» в Facebook в 2016 г. выросло на 7,7 млн число просмотров на официальном сайте главной гонки мира выросло на 255 тыс. Благодаря активности гонщиков, «королева автоспорта» занимает 6-е место в социальных сетях среди всех видов спорта (рис. 6).

Суммарно в Facebook, Twitter, Instagram и YouTube у чемпионата мира «Формула-1» по ито-



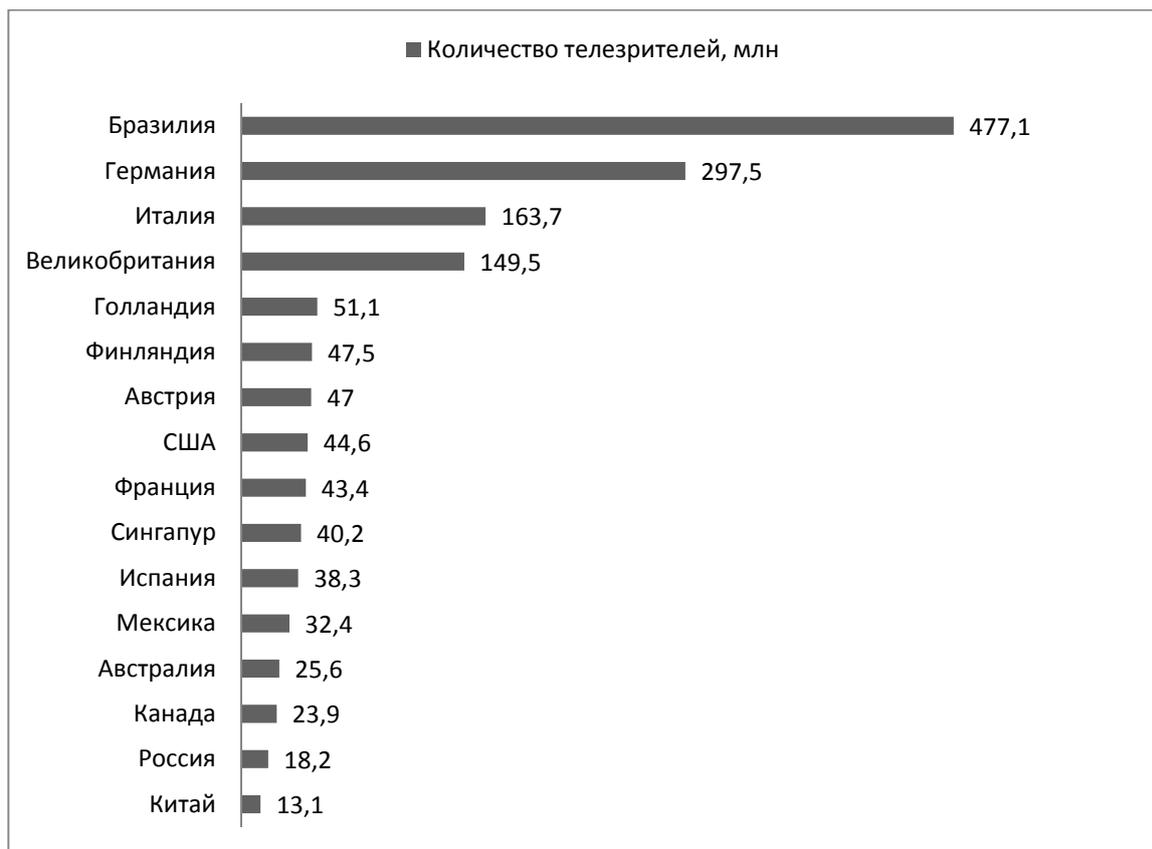


Рис. 5 / Fig. 5. Совокупная телевизионная аудитория «Формулы-1» как одного из рейтинговых видов спорта / Total “Formula One” television audience as one of the ratings-boosting sport

Источник: Nielsen Sports.

гам 2017 г. 11,9 млн подписчиков. По сравнению с 2016 г., рост SMM-активности составил 54,9%. Однако уникальных болельщиков, которые начинают смотреть «Формулу-1», с каждым годом становится все меньше (рис. 7).

С точки зрения операционной рентабельности автодромов ключевым показателем является количество реальных зрителей на трассах в дни проведения Гран-при. Согласно официальным данным «Формулы-1» в 2017 г. средняя посещаемость Гран-при выросла на 8% в сравнении с сезоном 2016 г. В 2017 г. 13 из 20 гонок показали прирост зрительской аудитории на трибунах. Наибольший прирост наблюдался на Гран-при Азербайджана в Баку, который посетило на 58% больше зрителей, чем в дебютный год. Существенное увеличение посещаемости отражено и в данных по Гран-при Австрии, которое посетило на 60 тыс. больше, что составляет 41% от аналогичного показателя в 2016 г. Гран-при России стал одним из этапов, продемонстрировавших отрицательную динамику: в сравнении с 2016 г. на Сочи Автодроме было продано на

8 тыс. меньше билетов. Интересно также отметить, что в последний год проведения Гран-при Малайзии посещаемость на этом автодроме выросла на 20% (всего за 19 лет проведения гонки в Куала-Лумпуре трибуны посетили 1 888 231 зритель, т.е. 99 380 человек в год), что свидетельствует о том, что посещаемость гонок — не ключевой фактор при принятии управленческого решения о проведении/отмене гонки. Статистика посещаемости Гран-при «Формулы-1» в 2016–2017 гг. представлена в табл. 3.

Как следствие, целевую зрительскую аудиторию автомобильных гонок необходимо привлекать следующими способами:

- выделять лояльных клиентов, в адрес которых возможно осуществлять прямую рассылку информации о соревнованиях, проводить мероприятия по стимулированию сбыта;
- расширять географию проведения российских автомобильных соревнований (имплементация организации мероприятия с местными промоутерами) с внедрением зрительского абонента на весь гоночный сезон;

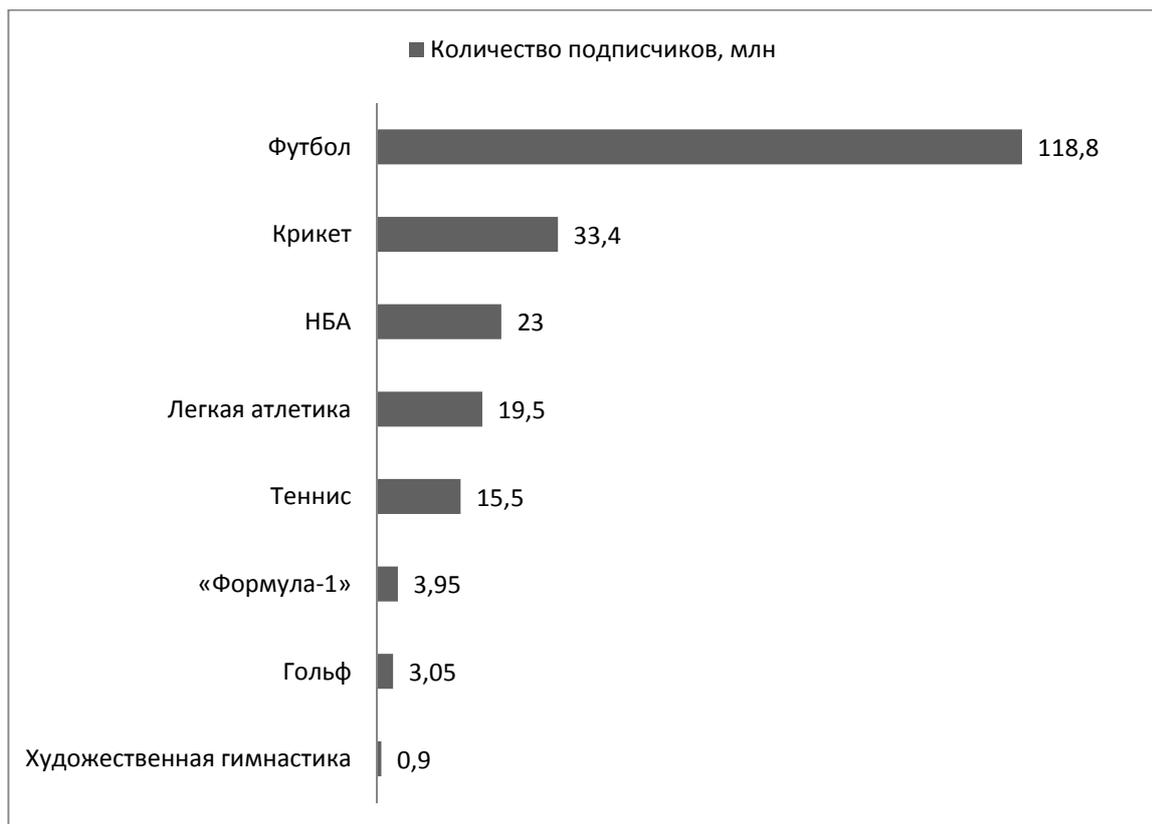


Рис. 6 / Fig. 6. SMM-активность болельщиков «Формулы-1» (на примере Facebook) / SMM-activity of "Formula One" fans (evidence from Facebook)

Источник: Nielsen Sports.



Рис. 7 / Fig. 7. Количество уникальных просмотров «Формулы-1» в динамике 2008–2017 гг., в млн человек / Number of unique "Formula One" trials for 2008–2017, in mln people

Источник: F1's Global Media Report.



Статистика посещаемости Гран-при «Формулы-1» в 2016–2017 гг. /
 “Formula One” Grand Prix visiting statistics for 2016–2017

Гран-при	2016 г.	2017 г.	Разница в абсолютном выражении	Разница в %
Австралия	271 800	296 600	24 800	8,36
Китай	140 000	145 000	5 000	3,45
Бахрейн	92 000	93 000	1 000	1,08
Россия	158 000	150 000	-8 000	-5,33
Испания	165 029	177 984	12 955	7,28
Монако	200 000	200 000	0	0
Канада	300 000	360 000	60 000	16,67
Азербайджан	30 000	71 451	41 451	58,01
Австрия	85 000	145 000	60 000	41,38
Британия	350 000	344 500	-5 500	-1,6
Венгрия	176 000	199 000	23 000	11,56
Бельгия	233 730	265 000	31 270	11,8
Италия	147 500	185 000	37 500	20,27
Сингапур	219 000	260 000	41 000	15,77
Малайзия	88 828	110 604	21 776	19,89
Япония	145 000	137 000	-8 000	-5,84
США	269 889	258 000	-11 889	-4,61
Мексика	339 967	337 043	-2 924	-0,87
Бразилия	136 410	141 218	4 808	3,4
Абу Даби	195 000	195 000	0	0
Всего	3 743 158	4 071 400	328 247	8,06

Источник: F1's Global Media Report.

- осуществлять прямое включение зрителей в процесс на площадке проведения соревнования: автограф-сессии, личное общение с пилотами, гоночное такси, трек-дни, экскурсии в паддок, конкурс результатов гоночных заездов, розыгрыш призов от спонсоров, автосимуляторы, кемпинги, развитие семейной составляющей (вовлечение детей посредством картинга, симуляторов, детских площадок, вело-, мото-, квадросоревнований как потенциальной аудитории автоспорта);

- проводить ВТЛ-мероприятия по увеличению количества зрителей [например, для привлечения внимания к российскому этапу WTCC-2016

на автодром Moscow Raceway сотрудничество LADA Sport с НК Роснефть позволило также использовать для распространения приглашений сеть АЗС Роснефть Москвы и Московской области. Комплекс ВТЛ-мероприятий позволил привлечь на гонку рекордное количество зрителей (более 20 000 чел.);

- совмещать в едином гоночном уик-энде сразу несколько гоночных серий (например, совместно с «Формулой-1» в Сочи проходят соревнования РСКГ, Mitjet, «Королеву автоспорта» поддерживают младшие гоночные серии — GP2 и GP3; кубок Porsche как гонка поддержки; ралли «Шелковый

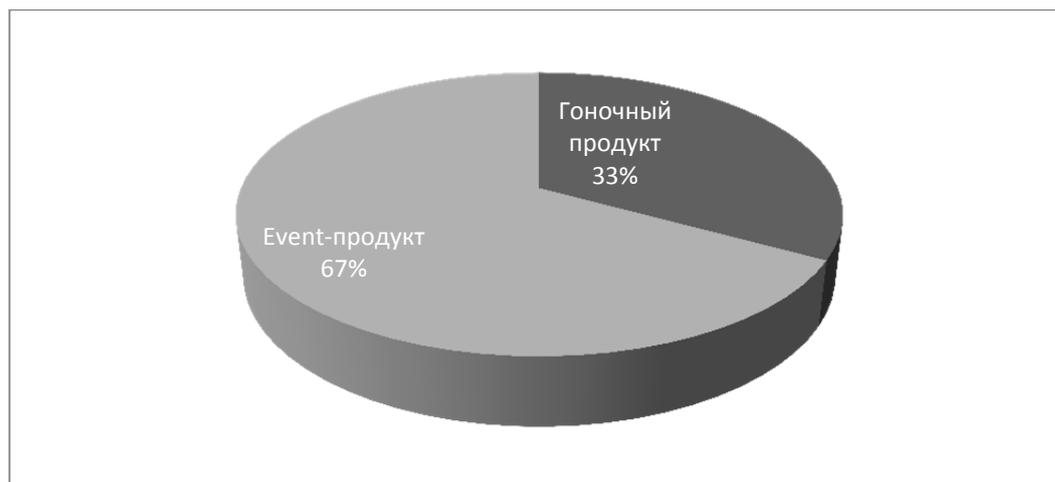


Рис. 8 / Fig. 8. Составляющие гоночного уик-энда в интересах зрительской аудитории / Race weekend components for audience interests

Источник: составлено автором.

путь», объединяющее ресурсы России, Китая и Казахстана);

- реализовывать билеты на гоночное соревнование только за деньги, поскольку бесплатная реализация привлекает большое количество «случайных» зрителей, а автомобильному спорту необходима лояльная аудитория;

- привлекать к ТВ-просмотрам гонок новых зрителей, поскольку лояльная аудитория автоспорта ничтожно мала (например, Гран-при России «Формулы-1» 2017 г. в эфире «Матч ТВ» посмотрели 300 тыс. человек);

- повысить значение деятельности фан-клубов и адептов гоночных серий, гонщиков, автодромов, гоночных команд;

- автодромам сместить акцент с бизнес-драйверов на зрителей;

- российским гоночным сериям производить видеопродакшн с собственным оборудованием и получать прибыль от его реализации через Интернет; предоставлять контент в СМИ в день проведения мероприятия (ограничения: 50 фотографий и динамичное видео продолжительностью не более 3 минут);

- создавать event-продукт «глазами зрителя», для которого составляющими привлекательности в автоспорте являются престижность автомобильной марки, уровень популярности гонщика, внегоночная активность (рис. 8).

Текущая ситуация: на автодромах создана спортивная инфраструктура, организованы национальные чемпионаты, с 2014 г. Сочи прини-

мает главную автомобильную гонку мира. Однако трибуны других гоночных серий (DTM, WTCC и тем более российские соревнования) остаются не заполненными зрителями. Помимо спортивной составляющей, для болельщиков необходим качественный event-продукт, но у организаторов не остается бюджета на развлекательные мероприятия. Необходимо привлечение спонсоров, поскольку, если отсутствует шоу, отсутствует и зритель. Таким образом, автомобильный спорт — это не только спортивное мероприятие, но и в определенной степени художественный продукт [9, с. 9], основной целью которого является эмоциональное вовлечение зрителей (рис. 9). Атмосфера придает уникальность коммерческому продукту, добавляет антураж эксклюзивности, увеличивает эмоциональное восприятие продукта, что является основанием для лояльности. Особое внимание должно уделяться контенту, усиливающему эмоциональную составляющую бренда.

Для организации event-составляющей применима ассоциативная форма внутреннего менеджмента, предлагаемая В.С. Шкариной. Она предполагает выведение за пределы организации (в данном контексте — спортивной) несвойственных для процесса производственно-хозяйственных функций, передаче на аутсорсинг предпринимательским структурам некоторых процессов обеспечения материальных условий творческого продукта [9, с. 36]. Спортивные состязания, хотя и являются базовым элементом, но далеко не единственным.



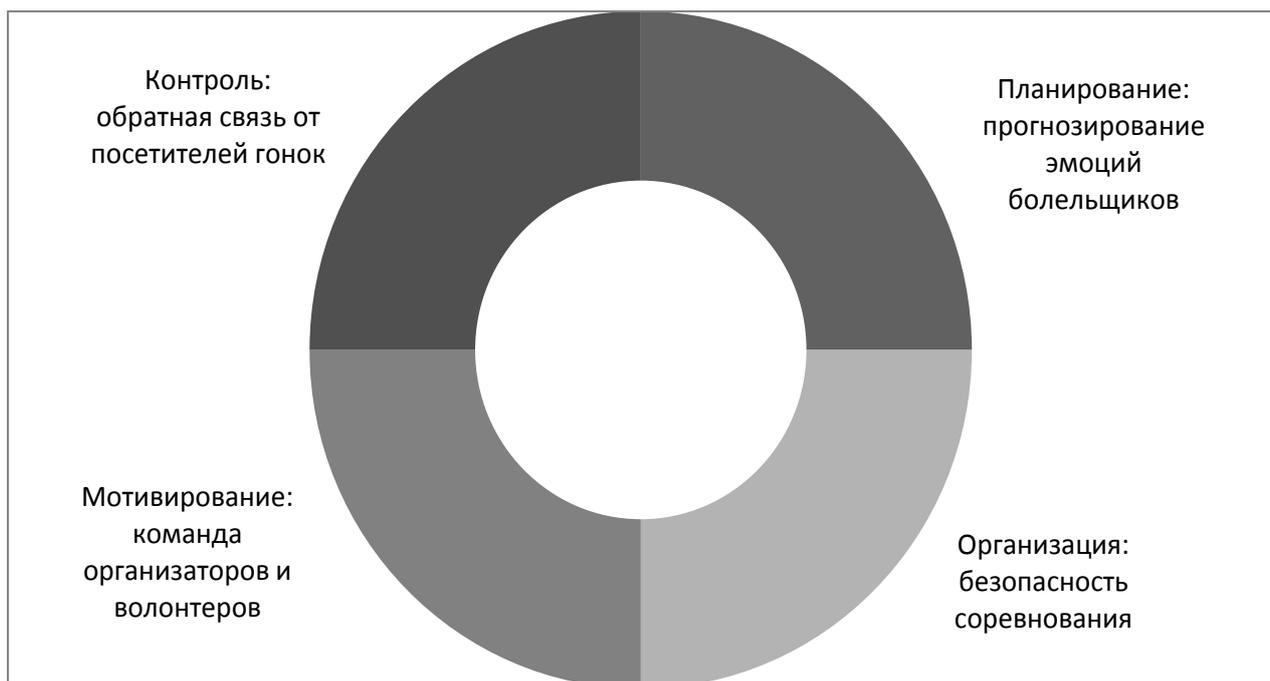


Рис. 9 / Fig. 9. **Событийный менеджмент организации автомобильных соревнований / Event-driven management of automobile racing**

Источник: составлено автором.

Ключевые направления развития для Liberty Media:

1. Создание и коммерциализация предсезонных событий: в качестве примеров таких мероприятий могут выступать выставки спонсоров чемпионата и показы болидов команд. Создание вокруг гонок фестивалей, объединяющих вместе торговлю, а также музыкальные и культурные мероприятия, позволит лучше взаимодействовать с автодромами и городами и максимизировать экономический эффект от проведения гонок.

2. Развитие SMM и Stream-каналов новых владельцев коммерческих прав на «Формулу-1».

3. Собственный премиальный цифровой сервис OTT (over the top — метод доставки видеосигнала от поставщика контента на устройство пользователя без привлечения провайдера Интернета), который является прибыльным, но адресован только лояльным клиентам. С целью максимизации широкого спроса на контент «Формулы-1» традиционное распространение сигнала через ТВ-каналы должно сохраниться (для спонсоров участие болельщиков очень важно);

• **создание бизнес-среды автоспорта как системной инфраструктуры с маркетинговой отдачей.** Для развития российского автоспорта существует единственный путь — это объединение стейкхолдеров посредством кросс-маркетин-

га² (прямые продажи в автоспорте отсутствуют). Автомобильный спорт предполагает длинные инвестиции. На примере «Формулы-1» рассмотрим бюджеты гоночных команд и их влияние на итоговые результаты в чемпионате (табл. 4).

Инструменты с бизнес-составляющей для российских стейкхолдеров:

1. Стартап по разработке автосимуляторов — акцент на привлечение в автоспорт молодой аудитории, которая не может позволить себе участие в автомобильных гонках.

2. Мобильное приложение, которое объединит все гоночные серии, функционирующие в России. Болельщик в данном приложении сможет отслеживать календарь гоночных событий, результаты заездов, участвовать в конкурсах, в том числе в розыгрыше билетов на трибуны от организаторов гонок, поскольку российский зритель азартен, аудитория автоспорта мала, но достаточна для интереса к программе. Ключевая цель — привлечение нового лояльного зрителя к автоспорту.

² Кросс-маркетинг — это инновационный метод продвижения продукции. Он основан на принципе взаимодействия нескольких компаний, объединенных для продвижения группы товаров. Компании объединяют свои ресурсы и возможности для того, чтобы добиться более эффективного их использования.



Таблица 4 / Table 4

Бюджеты команд «Формулы-1» в 2017 г. / Budgets of "Formula One" teams in 2017

Команда	Бюджет, млн долл.	Количество сотрудников	Итоговое место в Кубке конструкторов
Mercedes	310	850	1
Ferrari	260	900	2
Red Bull	250	750	3
McLaren	212	730	9
Renault	172	400	6
Williams	120	530	5
Toro Rosso	115	350	7
Haas	115	210	8
Sauber	109	210	10
Force India	109	380	4

Источник: Motorsport.com.

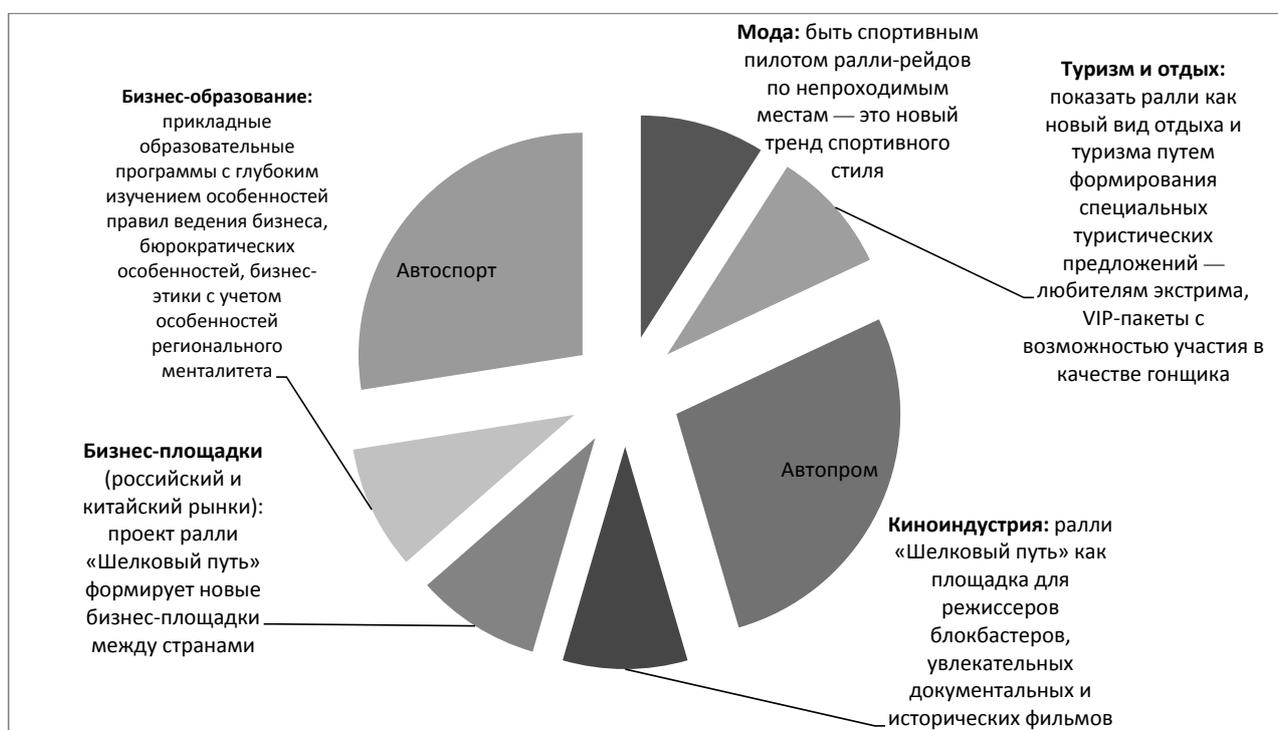


Рис. 10 / Fig. 10. Кросс-маркетинг на примере ралли «Шелковый путь» /
Cross-marketing on the example of the rally "Silk Road"

Источник: Russian Motorsport Forum-2016.





Рис. 11 / Fig. 11. Уровни автомобильной культуры в России / Automobile culture levels in Russia

Источник: составлено автором.

3. Технологическое сотрудничество между автопроизводителями, производителями сопутствующих автомобильных компонентов, производителями спортивной техники, оборудования, экипировки, систем безопасности, гоночными сериями (например, ралли «Шелковый путь» — это сотрудничество государств, бизнеса, профессионалов и поклонников автоспорта) (рис. 10).

4. Обучение бизнес-омбудсменов предпринимательским компетенциям организации автоспортивных соревнований со способностями привлечения спонсоров, работы со СМИ, бизнес-аналитикой [10]. Основным источником финансирования гоночных команд являются спонсоры, следовательно, повышение привлекательности и массовости автоспорта позволяет привлечь новых партнеров для дальнейшего развития [11]. Дополнительным условием эффективного развития являются инвестиции в обучение будущего поколения пилотов, а также создание новых трасс — как для больших гонок, так и для картинга.

5. Создание промозон на автодромах для спонсоров: традиционная розница, автоматизированная торговля (вендинг), детский ритейл, lifestyle-store с элементами концепт-стор, оригинальная продукция спонсоров и бренд-корнеры, спонсорские активации;

• **федеральная программа по автомобильной и автоспортивной культуре в России.** Это обусловлено, в том числе, значительным количе-

ством автовладельцев. Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», по состоянию на 1 июля 2017 г., парк автомобильной техники на территории Российской Федерации составил 50 млн единиц³ (60% трудоспособного населения). Однако из общего числа покупателей автомобилей лишь 5% интересуются автомобильным спортом⁴, поскольку он не доступен и не понятен.

Пути решения проблемы:

- необходима образовательная программа по развитию автоспортивных компетенций;
- рост количества автогонщиков своим примером будет вносить вклад в повышение автомобильной культуры в целом (водитель-амбассадор). Зрителя интересует жизненный путь гонщика со своей историей;
- в свою очередь, изначально автолюбитель не ставит перед собой цели занятия профессиональным спортом, однако различные программы, в частности по контраварийной подготовке, могли бы повысить качество автомобильной культуры;
- помимо этого, развитие автоспорта в России может помочь решить одну из основных проблем

³ Российский автопарк достиг 50-миллионной отметки. URL: https://www.autostat.ru/news/31172/?utm_source=managers%252C+marketologi+i+pr+25.08.17&utm_campaign=f945acfdea-EMAIL_CAMPAIGN_2017_08_28&utm_medium=email&utm_term=0_282bb963fd-f945acfdea-87720593.

⁴ Данные стенограммы Russian Motorsport Forum, 9–10 ноября 2016 г., автодром Moscow Raceway.



в стране, а именно — слишком высокий уровень инцидентов на дороге в год по сравнению со многими другими странами (гибель 25 тыс. человек).

В настоящий момент можно констатировать три уровня автомобильной культуры в России: начальный — предполагает наличие прав категории В; любительский — наличие прав различных категорий, а также участие в школах автомобильной подготовки, прокатном картинге и других любительских соревнованиях; профессиональный — участие в профессиональных гоночных сериях, сертифицированных РАФ (рис. 11). Должен быть найден баланс между РАФ, чемпионатами и любительскими сериями, автодромами, с учетом интересов спортивного и торгово-сервисного автомобильного рынка.

V. ВЫВОДЫ

- в России не сформирована практика использования автомобильного спорта в маркетинге, поэтому даже интересные события остаются без рекламных бюджетов коммерческих компаний;
- однако экспектация от коммерческих компаний пока не приводит к успеху, что доказывают многочисленные попытки провести крупные международные гонки в нашей стране [12–14];
- значимые соревнования в США проводятся исключительно при поддержке местных властей, т.е. регионы используют автомобильные гонки

как способ увеличить приток туристов, доход от которых идет, в том числе, и в бюджет региона. В настоящий момент в России такой прием не используется [15];

- профессиональная карьера гонщика индивидуальна и не позволяет выявить взаимосвязи и разработать типовую программу развития его карьеры. При этом состоявшиеся гонщики не вовлечены в образовательную компоненту передачи опыта молодому поколению;
- основная проблема низких показателей гонщиков из России на мировой арене заключается в том, что в России не было и по-прежнему нет условий для того, чтобы молодые пилоты развивали свои способности;
- автоспорт в России по-прежнему остается малопривлекательным для различных категорий населения. Он «не понятен» как рядовому болельщику, так и инвестору;
- чемпионат мира по автомобильным гонкам в классе машин «Формула-1» наименее чувствителен к политическому влиянию и может стать опорой с точки зрения организации мегаспортивного события в случае, если другие виды спорта будут подвержены давлению со стороны политических акторов. Контракт на проведение Гран-при России на «Сочи Автодроме» продлен до 2025 г. включительно.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Горбачев М.Г. Автогонки в СССР. Глазами участников: сб. ст. М.: Михаил Горбачев; 2016. 372 с.
2. Bower T. No Angel. The Secret Life of Bernie Ecclestone. Faber & Faber; 2011. 432 p.
3. Lovell T. Bernie's Game: The Secret World of Bernie Ecclestone and Formula One. Metro Publishing; 2004. 352 p.
4. Ingram P., Silverman B.S. Introduction: The new institutionalism in strategic management. *Advances in Strategic Management*. 2002;19:1–30.
5. Heinemann K. The Olympic Games: Short-Term Economic Impacts or Long-Term Legacy? The Legacy of The Olympic Games 1984–2000. International Symposium, Lausanne; 2002. p. 184.
6. Коммерческая деятельность в спорте: примеры из международной практики. Чедвик С. и Артур Д., ред. М.: Издательство «Национальное образование»; 2016. 512 с.
7. Paliwoda S. International Marketing. Oxford: Butterworth-Heinemann Ltd.; 1993:26–27.
8. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance: the political economy of institutions and decisions series. Cambridge, New York and Melbourne: Cambridge University Press; 1990:3–4.
9. Шкарина В.С. Предпринимательский потенциал театральные организаций. Ярославль, «Аверс Плюс»; 2014. 116 с.
10. Ahlstrom D., Bruton G. Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2010;34(3):531–554.
11. Aier S., Weiss S. Facilitating enterprise transformation through legitimacy — an institutional perspective. In: Multikonferenz Wirtschaftsinformatik — Gito. Braunschweig; 2012:1073–1084.
12. Andreff W., Nys J.-F. *l'Economie du sport*. Paris: Presses Universitaires de France; 1986. 127 p.



13. Etemad H. Internationalization of small and medium-sized enterprises: a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences*. 2004;21(1):1–21.
14. Lu J. W., Beamish P.W. International diversification and firm performance: the S-curve hypotheses. *Academy of Management Journal*. 2004;47(4):598–609.
15. Bradley F. International Marketing Strategy. In: An Investigation into Motorsport Sponsorship: A Comparative Analysis of Two and Four Wheeled Sponsorship. Prentice Hall, New York; 1991:4.

REFERENCES

1. Gorbachev M.G. Auto racing in the USSR. Participants' impression. Moscow; 2016. 372 p. (In Russ.).
2. Bower, T. No Angel. The Secret Life of Bernie Ecclestone. Faber & Faber; 2011. 432 p.
3. Lovell T. Bernie's Game: The Secret World of Bernie Ecclestone and Formula One. Metro Publishing; 2004. 352 p.
4. Ingram P., Silverman B.S. Introduction: The new institutionalism in strategic management. *Advances in Strategic Management*. 2002;19:1–30.
5. Heinemann K. The Olympic Games: Short-Term Economic Impacts or Long-Term Legacy? The Legacy of The Olympic Games 1984–2000. International Symposium, Lausanne; 2002. 184 p.
6. Commerce in sport: international practice examples. S. Chedvik and D. Artur, eds. Moscow: Izdatel'stvo Nacional'noe obrazovanie; 2016. 512 p. (In Russ.).
7. Paliwoda S. International Marketing. Oxford: Butterworth-Heinemann Ltd.; 1993:26–27.
8. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance: the political economy of institutions and decisions series. Cambridge, New York and Melbourne: Cambridge University Press; 1990:3–4.
9. Shkarina V.S. Theatrical organisations entrepreneurial potential. Yaroslavl: Avers Plus; 2014. 116 p. (In Rus.).
10. Ahlstrom D., Bruton G. Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2010;34(3):531–554.
11. Aier S., Weiss S. Facilitating enterprise transformation through legitimacy — an institutional perspective. In: Multikonferenz Wirtschaftsinformatik — Gito. Braunschweig; 2012:1073–1084.
12. Andreff W., Nys J.-F. L'Economie du sport. Paris: Presses Universitaires de France; 1986. 127 p.
13. Etemad H. Internationalization of small and medium-sized enterprises: a grounded theoretical framework and an overview. *Canadian Journal of Administrative Sciences*. 2004;21(1):1–21.
14. Lu J. W., Beamish P.W. International diversification and firm performance: the S-curve hypotheses. *Academy of Management Journal*. 2004;47(4):598–609.
15. Bradley F. International Marketing Strategy. In: An Investigation into Motorsport Sponsorship: A Comparative Analysis of Two and Four Wheeled Sponsorship. Prentice Hall, New York; 1991:4.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Андрей Борисович Ильин — кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия
AI-1988@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Andrei B. Ilin — Cand. Sci. (Econ.), Assistant Professor, the Department of Competition Theory and Practice, Moscow Financial-Industrial University "Synergy", Moscow, Russia
AI-1988@yandex.ru

Статья поступила 06.09.2018; принята к публикации 21.11.2018.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 06.09.2018; accepted for publication on 21.11.2018.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-67-76
УДК 339.3(045)
JEL F15



Проект «Один пояс, один путь» 2.0 – стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая*

Лю Ижу

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Е.Ф. Авдокушин

Московский педагогический государственный университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-5878-9639>

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется становление и развитие китайской инициативы «Один пояс, один путь» (ОПОП), основные внутренние и внешние факторы ее выдвижения, мотивы и цели. Авторы показывают, как инициатива Нового шелкового пути (НШП) переросла в концепцию глобализации с китайской спецификой, стратегию зарубежной экспансии Китая. Инициатива НШП увязывается с трансформацией традиционной экспортно ориентированной модели трудоемкого производства, с высокой нормой накопления, тотальным заимствованием зарубежных технологий к новой модели, ориентированной на внутренний спрос, экспорт высокотехнологичной продукции, собственные инновации. Показывается, что в ходе реализации инициативы ОПОП используются элементы старой модели торгово-инвестиционной экспансии. Это дает возможность выиграть время для перехода к новой модели, создать возможности для ее внедрения. Проект ОПОП в ходе его теоретической разработки китайскими обществоведами и практической реализации трансформируется в версию 2.0, наполняясь геоэкономическим содержанием при одновременном акцентировании его на достижение внутриэкономических целей. Раскрывается эволюция инициативы ОПОП, претендующая на роль нового механизма глобализации, «концепции глобального управления», новой идеологии глобализма с лозунгом «строительства сообщества единой судьбы человечества».

Ключевые слова: Один пояс, один путь; Новый шелковый путь; модель 2.0; внешнеэкономическая открытость; глобализация; стратегия экспансии; товар-программа; инклюзивность.

Для цитирования: Лю Ижу, Авдокушин Е.Ф. Проект «Один пояс, один путь» 2.0 – стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая. *Мир новой экономики.* 2019;13(1):67-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-67-76

“One Belt One Road” Project 2.0 – A Strategy to Stimulate China’s Global Expansion**

Liu Yiju

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

E.F. Avdokushin

Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-5878-9639>

ABSTRACT

The article analyses the formation and development of the Chinese initiative “one belt, one road” (OBOR), the main internal and external factors of its promotion, motives and goals. It shows how the initiative of the new Silk Road (NSR) has evolved into the concept of globalisation with Chinese characteristics, the strategy of overseas expansion of China. The NSR initiative is tied to the transformation of the traditional export-oriented model of labour-intensive production, with a high rate of accumulation, total borrowing of foreign technologies to a new model oriented to domestic demand, export of high-tech products, own innovations. It is shown that in the course of the implementation of the OBOR initiative, elements of the old model of trade and investment expansion are used. It makes it possible to gain time for the transition

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект «теоретико-методические основы формирования инклюзивного развития экономики РФ № 17–02–00040 «а».

** This article was prepared with the financial support of RFBR, research project “Theoretical-methodological bases of formation of the inclusive economic development of the Russian Federation” No. 17–02–00040 “a”.



to a new model, to create opportunities for its implementation. During the course of its theoretical development by Chinese social scientists and its practical implementation, the OBOR project is being transformed into version 2.0, being filled with geo-economic content, while at the same time focusing on the achievement of intra-economic goals. It reveals the evolution of the BRI, which claims to be the new mechanism of globalisation, the “concept of global governance”, the new ideology of globalism with the slogan “building a community of the common destiny of humanity”.

Keywords: “One Belt One Road” (OBOR); New Silk road; model 2.0; foreign economic openness; globalisation; expansion strategy; product program; inclusiveness

For citation: Yiju Liu, Avdokushin E.F. “One Belt One Road” Project 2.0 – a strategy to stimulate China’s global expansion. *Mir novej ekonomiki = World of the new economy*. 2019:13(1):67-76. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-67-76

Китайская инициатива Нового сухопутного и морского шелкового пути, обнародованная Председателем КНР Си Цзиньпином в конце 2013 г., реализуется уже более 5 лет. Эта идея стала материальной силой, приобрела качество концептуальной стратегии развития Китая, предлагаемой на экспорт многим странам, и позиционируется как своеобразная панацея по решению местных и глобальных проблем в области международных экономических отношений.

Изначально в основе инициативы Нового шелкового пути — «Один пояс, один путь» лежит идея развития курса на открытость внешнему миру в рамках стратегии «идти во вне», реализуемой с начала 2000-х гг. Сочетание углубления внутренней открытости Китая внешнему миру с расширением и стимулированием внешней открытости, т.е. товарной, инвестиционной, финансовой, технологической и, самое главное, идеологической экспансии, отражает внутреннее содержание инициативы ОПОП.

Китай эффективно использовал процесс экономической глобализации в 80-е гг. XX — начале XXI в., добившись мирового лидерства по ряду позиций. В 10-е гг. XXI в. Китай уже самостоятельно начинает использовать инструментарии глобализации, окончательно отбросив роль объекта, превратившись в активный субъект этого процесса. Реализуя политику «идти во вне», Китай начинает глобальную экспансию. Идеологическим обеспечением и практическим воплощением этого курса становится выдвижение инициативы «пояса и пути», нацеленной на решение нарастающих внутренних проблем Китая с помощью внешней экспансии. Формулируя идею ОПОП, Китай фактически подал свою заявку мировому сообществу не только на товарно-инвестиционное, технологическое лидерство, но и на идеологическое доминирование, предлагая доктрину новой глобализации — «справедливой», «инклюзивной» концепции глобального управления [1], в отличие от эгоистичной западной модели глобализации.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ И ПРИЧИНЫ ВЫДВИЖЕНИЯ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»

Принимая во внимание глобальный замах китайской инициативы Нового шелкового пути (НШП), следует констатировать, что ее выдвижение было обусловлено рядом объективных внутренних и внешних факторов.

Во-первых, вступлением мировой экономики в посткризисный период (2008–2009 гг.) — период «новой нормальности», теория и практика которой в Китае получила собственную интерпретацию [2]. Китайские обществоведы признают, что высокие темпы экономического роста, которые были характерны до начала 10-х гг. XXI в., уже не восстановятся до прежних двухзначных величин. Однако это объясняется не столько внешними факторами, сколько внутриэкономическими обстоятельствами перестройки модели китайской экономики. Эта перестройка определяется, прежде всего, оптимизацией экономической структуры Китая, с выходом на ведущие позиции сферы услуг, внутреннего потребительского спроса, возрастающей опорой на собственные силы в области инноваций. «Новая нормальность» (синь чантай) в китайской трактовке содержит общий оптимистический заряд, означающий, что переход к новой модели, по мере ее успешной реализации, выведет экономику Китая на траекторию устойчивого развития с достаточно высокими темпами роста. И заметную роль в этом процессе должна сыграть практическая реализация инициативы НШП как часть новой модели развития Китая.

Во-вторых, ставя задачу по переходу на новую модель развития, китайское руководство осознавало, что этот переход не будет быстрым, потребуются время на перестройку и отлаживание новых механизмов. Поэтому оно не собиралось отказываться от положения «мировой фабрики», ведущего мирового экспортера товаров и, соответственно, разворачивающейся экспансии китайского капитала на мировых рынках, укрепления положения национальных ТНК



(число которых в международных рейтингах ведущих компаний заметно выросло) за рубежом.

В-третьих, идея ОПОП (ЭПШП) включала не сокращение, а наращивание внешней товарной экспансии как средства обеспечения занятости, получения валютных ресурсов, поддержания темпов экономического роста. В экспортных отраслях Китая заняты 30 млн человек, а с учетом смежных производств, порядка 100 млн работников. Обеспечение этого контингента работой являлось как экономической, так и социальной задачей государства. Механизмы резкого повышения внутреннего спроса только формировались и, несмотря на ряд усилий правительства, требуемого увеличения не было заметно вплоть до 2019 г. В этой связи сокращение экспорта и упование на внутреннее потребление ставило под угрозу не только достижение планируемых темпов экономического роста, но и выполнение социальных целей.

В-четвертых, в Китае был накоплен ряд излишних производственных мощностей, не дававших необходимой эффективности, затруднявших структурную перестройку национальной экономики, а также экологически емких отраслей промышленности¹. Инициатива ОПОП давала возможность их перевода в некоторые страны, где еще не до конца завершился процесс первичной индустриализации, в частности в страны Центральной Азии по маршруту экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). В этой связи в Китае получила признание идея известного китайского экономиста Линь Ифу о реализации «плана Маршалла» в китайской версии, высказанная им в 2009 г. «План Маршалла» с китайской спецификой на основе накопленных валютных и производственных резервов предполагает предоставление внешнего финансирования в целях содействия выходу китайских компаний за рубеж, сокращение внутренних избыточных мощностей путем их размещения за рубежом, содействие интернационализации юаня. В 2012 г. на «летнем Давосе» в Китае Линь Ифу заявил о необходимости запуска «глобального плана Маршалла», реализация которого поможет развитию экономики ряда стран, сокращению бедности в развивающихся странах. «План Маршалла» с китайской спецификой в целом следует методологии оригинала, в результате которого США смогли превратить свои избыточные производственные возможности и излишнюю товарную массу в государственные долги

¹ В 2018 г. Китай, по оценке Института экономики, энергетики и финансового анализа (IEEFA) США, стал одним из крупнейших в мире инвесторов в проекты угольной энергетики за пределами самого Китая.

стран-получателей, что способствовало укреплению позиций и интернационализации американского доллара.

В-пятых, выдвигание инициативы «Пояса и пути» в ее версии ЭПШП обуславливалось необходимостью ликвидации отсталости и соответствующих дисбалансов развития западных и восточных районов Китая. Проект «Пояса и пути» предполагает крупномасштабное освоение западных районов Китая. Программа развития этого региона охватывает 12 провинций, районов, городов. Эффективность этой программы, осуществляемой с начала XXI в., оказалась, по признанию китайских экономистов, «незначительной», разрыв в развитии с передовыми восточными регионами сократился меньше, чем предполагалось [2]. ЭПШП в рамках инициативы ОПОП дает шанс и регионам Северо-Восточного Китая ускорить модернизацию своего «ржавого пояса», т.е. промышленности, созданной в 50-е гг. с помощью СССР, с учетом тенденций развития «четвертой промышленной революции»².

В этой связи следует отметить внутреннюю предысторию инициативы ОПОП. С конца 2012 г. в стране реализуются три госпрограммы развития, включая интеграционное развитие Пекина — Тяньцзиня и пров. Хэбэй; создание экономического пояса реки Янцзы и проект «Пояса и пути».

Программа «Пояс и путь» на начальном этапе рассматривалась в основном как механизм для развития западных районов Китая, включая наращивание приграничного сотрудничества со странами Центральной Азии. Однако провозглашение осенью 2013 г. Си Цзиньпином инициатив ЭПШП и Морского шелкового пути выдвинуло на первый план внешний аспект этой программы, хотя ее внутренняя повестка по-прежнему оставалась ее основой. Именно через реализацию инициативы ЭПШП предлагалось продвигать и ускорять реализацию программы освоения и развития регионов запада Китая.

В-шестых, проблема затухания высоких темпов экономического роста Китая настоятельно требовала новых подходов к ее решению, опора на апробированные инструменты себя уже не оправдывала. Инициатива ОПОП (ЭПШП) давала определенные надежды вырваться из ловушки падающих темпов и не попасть в «ловушку среднего дохода».

В целом можно констатировать, что выдвигание и реализация инициативы ЭПШП — на региональном уровне и ОПОП — на глобальном уровне стали определяющим инструментом разрешения основ-

² Всего в ОПОП задействованы 18 провинций и районов Китая.



ного противоречия развития современного Китая — между падающими темпами экономического роста и необходимостью реализации генеральной цели текущего периода — увеличение в 4 раза ВВП к 2020 г. и достижение эпохи «малого благоденствия» (сяокан), т.е. среднего уровня зажиточности китайского населения. Реализация этих целей предполагает сохранение темпов экономического ежегодного роста в пределах 6%. Выдвижение инициативы ОПОП можно рассматривать во многом и как попытку решить внутренние проблемы экономического развития Китая на путях экстенсивного развития глобализации и вдохнуть новые силы в этот затухающий процесс посредством развития его вглубь, на основе глобализации. С 2015 г. инициатива ОПОП стала рассматриваться как ключевая задача внешнеполитической деятельности КНР. Внешнеэкономический аспект выдвижения инициативы Нового шелкового пути связан не только с ситуацией «новой нормальности» в мировой экономике, но и с перестройкой внешнеэкономической стратегии Китая, с корректировкой ее акцентов.

Освоив товарный рынок США, Китай добился существенного положительного баланса в свою пользу и при его дальнейшем наращивании (и даже при сокращении) все больше вызывал растущее недовольство американской стороны. Американские критики обвиняли Китай в демпинге, несправедливой торговле, нечестной конкуренции, манипулировании валютным курсом юаня и др. С приходом Д. Трампа в Белый дом этот «нарыв» прорвался — фактически была объявлена в той или иной форме «торговая война» Китаю.

По сравнению с США, освоение Китаем рынков ЕС и Европы в целом шло, по мнению китайской стороны, менее успешно, поэтому Новый шелковый путь должен был стать, во-первых, магистральным вектором во внешнеэкономической политике Китая как в области торговли товарами, так и в области экспорта капитала, а также определенной альтернативой рынку США или его дополнением. Соответственно, обострилась необходимость активизации в освоении новых рынков в Центральной Азии по маршруту ЭПШП, а также рынков Южной Азии, Африки и Латинской Америки в рамках «Пояса и пути».

Во-вторых, внешний аспект ОПОП определялся и стремлением Китая увеличить и диверсифицировать свою ресурсную базу, в частности в Африке и ряде других регионов. Китайская экспансия реализовывалась крупнейшими сырьевыми и технологическими компаниями Китая, посредством покупки активов, создания совместных предприятий, разного рода экономических альянсов.

В-третьих, особое место в инициативе ОПОП занимает стратегия по продвижению юаня как одной из конвертируемых валют мира. Особенно заметно это проявилось после включения китайской национальной валюты в корзину SDR (special drawing rights). В целом финансовая составляющая в модели ОПОП играет все более весомую роль в сфере банковской, инвестиционной деятельности, в международных расчетах и области использования финансовых технологий.

Следует, видимо, отметить и такой фактор в продвижении инициативы ОПОП, как международная конкуренция в области идеи «Нового шелкового пути». Китайская инициатива стала ответом на многочисленные проекты разных стран по продвижению собственных проектов «шелкового пути», включая Японию, США, Ю. Корею, Монголию («Великий степной путь») и даже Россию — «Трансевропейский пояс — Развитие» (проект ТЕПР) [4]. Следует отметить, что, пожалуй, за исключением российского проекта ТЕПР, эти проекты не нашли характера широкомасштабных, глобальных инициатив и во многом концентрировались на возможностях присутствия в Центральной Азии для использования ресурсов стран этого региона в коммерческих или военно-политических целях (либо в их комплексе) [5].

Во второй половине 2016 г., видя, что инициатива ОПОП встречает достаточно благожелательный отклик во всем мире, Китай «входит во вкус» в ее развитии и продвижении. Инициатива приобретает черты формирующейся концептуальной стратегии, которая нацелена не только на решение внутренних проблем страны, но и может быть полезна для урегулирования многих глобальных задач развития мировой экономики как новый механизм, концепция продвижения глобального управления и даже как «ключевая идеология» современного развития [5]. Центральным постулатом этой концепции становится строительство «сообщества единой судьбы человечества», которая активно популяризируется с 2017 г.

В 2017 г. на Давосском форуме заявление Си Цзиньпина о готовности Китая к роли ведущего игрока в современном процессе глобализации требовало предъявления инструментария для подтверждения этой декларации. Именно концепция ОПОП и была предложена в качестве реального механизма строительства и модели современной глобализации.

Массированная раскрутка идеи и практики ОПОП сопровождалась углублением ее теоретического обоснования и ускорением практической реализации ряда проектов в рамках этого курса, подкрепленной объявленным существенным инвестированием со стороны

специальных финансовых структур, в частности Фонда Шелкового пути, Азиатского банка инфраструктурных инвестиций и др.

Важнейшей вехой этого этапа развития инициативы ОПОП стал Пекинский форум (май 2017 г.), который подвел промежуточные итоги ее реализации и наметил новые рубежи. Инициатива ОПОП последовательно перерастала в стратегическую концепцию поведения Китая в глобальной экономике и перестройку этого процесса по китайским лекалам. Пекинский форум, посвященный ОПОП, продемонстрировал существенный интерес мировой общественности к китайскому проекту. С 2013 г. китайская социально-экономическая мысль заметно продвинулась в обосновании и углубленной разработке механизмов и идеологии ОПОП. Инициатива «пояса и пути» превратилась в реальный инструмент внешней политики Китая, его видения путей развития современной глобализации, контуров будущих международных экономических отношений и мировой экономики и политики. Все эти направления находятся в центре внимания китайской общественной мысли и активно разрабатываются. Кризис западных представлений о современной глобализации только способствовал более активному выдвиганию Китаем собственных концептуальных положений видения этого процесса через «китайский прищур», т.е. модели глобализации с китайской спецификой.

Следует отметить, что и в теории сущности концепции ОПОП, и в ее практической реализации проявился ряд проблем, речь о которых пойдет ниже.

Пекинский форум ОПОП (май 2017 г.) фактически подвел итог первому этапу выдвигания обоснования и реализации этой инициативы.

Если выдвигание инициативы ОПОП (изначально рассчитанной в основном на внутреннее потребление) было прощупыванием настроений мировой общественности в отношении глобальной значимости этой идеи, то практические шаги по ее реализации, а также в целом достаточно благожелательное отношение многих, в том числе ведущих стран, представители которых присутствовали на Пекинском форуме в мае 2017 г. (за исключением Японии и Индии), способствовали повышению уверенности китайского руководства в правильности избранной стратегии, необходимости ее дальнейшей идейно-теоретической разработки и внедрению на практике.

Идея «Пояса и пути» не могла оставаться инициативой, т.е. своеобразным заявлением о намерениях. Долгое время объективно требовались ее успешная практическая реализация и соответствующее теоре-

тическое обоснование, наполнение концептуальным содержанием, привлекательным для стран, поддержавших этот проект.

НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ИНИЦИАТИВЫ ОПОП

Новый этап в развитии инициативы «Один пояс, один путь» — версия 2.0 характеризуется рядом новых моментов. Это, во-первых, учет возникших проблем в практической реализации этой инициативы. Во-вторых, это усилившийся акцент на внутренний аспект этой инициативы. В-третьих, это всесторонняя теоретико-методологическая проработка инициативы, способствующая ее представлению как концепции, которая может стать основой для реализации «китайской мечты» о возрождении Китая, а также моделью для глобальной экономики и системы международных отношений. В-четвертых, следуя основному тренду мирового сообщества в формировании и развитии цифрового общества и экономики, выдвигается модель «цифрового шелкового пути».

В период подготовки к XIX съезду КПК (осень 2017 г.) и после его проведения китайская печать призывает более объективно учитывать внутреннюю и внешнюю обстановку для реализации практических проектов ОПОП. Осознав, что осчастливить все страны, входящие в ареал «Пояса и пути», Китаю даже при наличии его огромных производственно-финансовых ресурсов невозможно, китайские обществоведы предлагают концентрироваться на нуждах внутреннего развития страны, а ЭПШП и другие реализуемые векторы «Пояса и пути» должны способствовать развитию, прежде всего, районов Западного и Северо-Восточного Китая. Для достижения этих целей предлагается дивиденды от внешней экспансии, связанные с реализацией проектов «Пояса и пути», использовать для реформы и развития, а также ликвидации дисбалансов между передовыми и отсталыми регионами Китая. Иными словами, акцент в использовании результатов проекта ОПОП должен делаться на внутреннем строительстве Китая. Этот акцент был характерен и на начальной стадии выдвигания инициативы ОПОП, но затем он был отодвинут (по крайней мере, в пропаганде этой инициативы) на задний план. Это вполне объясняется глобальным хайпом «Пояса и пути».

Китайское руководство фактически признало, что амбициозную программу ОПОП в одиночку Китаю реализовать не под силу. По прогнозу специалистов Исследовательского центра развития при Госсовете КНР, с 2016 по 2020 г. объем инвестиций для создания

взаимосвязанной инфраструктуры в рамках проектов ОПОП составит 10,6 трлн долл. [7], что почти в 9 раз превышает накопленные золотовалютные резервы Китая.

Китай пытается мобилизовать собственные ресурсы для проектов ОПОП. В мае 2017 г. на Пекинском форуме ОПОП Си Цзиньпин обещал выделить на реализацию этой программы 100 млрд долл. [8]. Одной из новых моделей аккумуляции капитала стал Азиатский банк инфраструктурных инвестиций. Но для эффективной реализации проектов «Пояса и пути» требуется глобальное финансирование с привлечением всех заинтересованных инвесторов.

Китай вновь ищет поддержку со стороны западных стран, теперь в реализации проекта ОПОП. За 40 лет сотрудничества с западным миром был накоплен существенный опыт в деле использования иностранного капитала. Этот опыт предлагается использовать и в реализации глобального проекта ОПОП. По заявлениям китайской стороны, ОПОП должен стать «открытым и доступным» для всех заинтересованных инвесторов для получения взаимной выгоды. Экономика «Пояса и пути» китайской стороной оценивается в объеме 21 трлн долл. [7]. Здесь есть, где развернуться инвесторам со всего мира. Открытость проектов «Пояса и пути» позволит продолжить эффективное использование Китаем западного оборудования, технологий, компетенций.

Следует отметить, что реализация инициативы ЭПШП часто наталкивается на иждивенческую, пассивную позицию стран на этом маршруте, суть которой в том, что «придут китайцы и все построят». Эти настроения подогреваются широковещательными декларациями китайской стороны о сотрудничестве, о стремлении к взаимному прогрессу даже при наличии определенных потерь. Некоторые чиновники из Госкомитета по реформам и развитию КНР анонимно заявили, что Китай готов потерять 80% инвестиций в Пакистане, 50% в Мьянме и 30% в Средней Азии [9]. Все это не способствовало укреплению финансовой дисциплины кредитов как у китайских, так и местных чиновников. Определенную роль в формировании иждивенческих настроений играет и политика щадящих кредитов, проводимая китайской стороной в разных странах с отсрочкой сроков их возвращения. При этом возвращение кредитов может приходиться на период, когда получившие их национальные руководители государств будут уже не у власти. Все это порождает ряд проблем по исполнению взаимных обязательств при финансировании проектов ЭПШП. Учитывая такого рода проблемы, обеспечение без-

опасности их реализации, Китай начинает предлагать более жесткие условия кредитования, более расчетливо подходить к выделению кредитов, к платежам по ним и в целом к финансированию и реализации своих зарубежных проектов, в том числе в рамках «Пояса и пути»⁵.

По мере практической реализации инициативы «Пояс и путь», нарастает и волна критики в отношении ее механизмов и целей, своевременности выдвижения. В отношении последнего Китай выражает сомнения относительно правильности курса по «выходу из тени» вместо завещанного Дэн Сяопином требования «оставаться в тени до поры, скрывая свои намерения». «Пояс и путь», стратегия 2015 г. «Сделано в Китае», заявления китайской пропаганды о превращении Китая в мощную державу, которая может противостоять США и т.п., вызывают завуалированную критику в Китае в отношении носителей таких взглядов. Не отрицая явных достижений Китая и изменения его положения в мире, критики призывают быть «скромнее», «менее заметными» [10].

Действительно, пропагандистский хайп инициативы «Пояса и пути» подчас зашкаливает. Однако, на наш взгляд, активизация «выхода во вне» в рамках «Нового шелкового пути» является объективно обусловленной как внутренними проблемами Китая, о которых говорилось выше, так и внешними факторами «новой нормальности» мировой экономики. Эти объективные обстоятельства делали выход в той или иной форме практически неизбежным.

За пределами Китая практика «Пояса и пути» концентрируется вокруг реализации конкретных проектов на его маршрутах в разных странах. В частности, указываются проекты ОПОП, от которых отказались либо приостановили в ряде стран Азии, включая Таиланд, Малайзию, Непал, Афганистан. Критики конкретных проектов указывают на то, что, выделяя кредиты, Китай финансово закабалит страны, их реализующие, которые попадают в зависимость от Пекина. Кроме того, при строительстве объектов Китай использует свою рабочую силу, материалы и оборудование, пренебрегая местными ресурсами. В результате появляются такие радикальные оценки, как «китайская экономическая колонизация», требования признать ряд проектов «Пояса и пути» «неприемлемыми», поскольку они являются элементами империализма

⁵ Так, китайский посол в Киргизии в марте 2018 г. заявил, что «Китай выдает кредиты на облегченных условиях. Мы все знаем, что Кыргызстан извлек из этого выгоду. Погашение кредита будет осуществляться по соглашению. Китайская сторона не рассматривает иные формы».

с китайской спецификой [11]. В свою очередь, ряд ведущих государств мира, включая США, Австралию, Индию и Японию, ищут «альтернативу» «Поясу и пути», обсуждая перспективы собственной инфраструктурной инициативы, нацеленной на сдерживание Китая и предлагающей странам по маршруту «Пути» иные возможности в развитии их экономик.

Эти и ряд других факторов свидетельствуют отнюдь не о победном марше по маршруту Нового шелкового пути, не только о возможностях, но и о наличии существенных проблем и рисков, которые могут заметно затормозить его реализацию. В результате с середины 2017 г. начался новый этап в развитии инициативы ОПОП — ее версия 2.0, одной из важных черт которой является упор на оптимизацию ее реализации и повышение уровня эффективности и отдачи для продолжающейся реформы китайской экономики.

По мере развертывания инициативы ОПОП, начала ее практической реализации, осознания не только ее возможностей, но и проблем и рисков, китайская общественно-научная мысль занимается ее углубленной идейно-теоретической разработкой.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ИНИЦИАТИВЫ «ПОЯСА И ПУТИ»

Теория стратегического менеджмента учит, что стратегия без тактики не позволяет добиться поставленных целей быстро и эффективно, а тактика без стратегии превращается в суету. Но и сама стратегия исходит из общего видения мира, из смыслов и ценностей, на утверждение которых она направлена. Поэтому полноценная научная стратегия требует идеологии, понимаемой как долговременный прогноз и образ желаемого будущего [12]. Руководствуясь этими положениями, китайские обществоведы стремятся научно обосновать инициативу «Пояса и пути», придать ей концептуальный, стратегический характер, в ряде случаев трактуя ее как панацею по выходу из многочисленных проблем и ловушек глобализации.

Особое внимание уделяется концептуальной базе ОПОП. «Пояс и путь» рассматривается как мегапроект с высокой степенью инклюзивности. Как отмечает профессор Научно-исследовательского центра теории социализма с китайской спецификой партшколы при ЦК КПК Чжао Лэй, это «интеграционный, объединяющий мир концепт» [12]. Этот вывод китайский профессор делает на основе факта поддержки ОПОП 60 странами на Пекинском форуме, в мае 2017 г., посвященном этой инициативе. Ему вторит другой китайский обществовед Чжан Юньмин, подчеркивая,

что ОПОП — это «стратегическая концепция», «новая концепция развития и сотрудничества» [3]. При этом проект ОПОП рассматривается китайскими обществоведами как платформа масштабного взаимодействия, не ограниченная региональным уровнем, т.е. как ареал глобального сотрудничества. В целом ОПОП предстает у китайских разработчиков как инновационная, глобальная стратегическая концепция, позволяющая сформировать новые функции, механизмы глобального развития. Мегапроект ОПОП трактуется как фактор пространственной экономики, дающей возможности для развития странам Азии, Африки и, конечно, Китаю. В этой связи ОПОП позиционируется как концептуальная программа, способствующая развитию мировой экономики, как ответ на вызовы «новой нормальности», «механизм формирования нового международного порядка», «нового порядка Шелкового пути».

Мировой порядок, сложившийся после Второй мировой войны, находится в кризисе, подвергаясь атакам с многих сторон. Большинство исследователей понимают, что он должен трансформироваться, но по каким конкретным принципам и механизмам, этого, пожалуй, никто в полной мере не осознает. Китай в этой ситуации предлагает свою версию обновленного миропорядка — «новый порядок шелкового пути».

«Новый порядок Шелкового пути» (НПШП), отражающий «дух Шелкового пути» предполагает, по мнению директора Университета международной экономики и торговли и Института исследования проблем глобализации и модернизации Китая профессора Ван Чжиминя, мирное сотрудничество, инклюзивную открытость, взаимопомощь и взаимовыгодность, отказ от разделения государств на большие и малые, богатые и бедные [1]. НПШП предполагает стратегическое единство государств, поддерживающих инициативу «Нового шелкового пути»⁴.

Действующий миропорядок, полагают китайские обществоведы, устарел, не отвечает новым вызовам развития мирового сообщества, имеет ряд пробелов, не позволяющих эффективно решать многие проблемы. Нормы, декларируемые НПШП, предлагают инновационный подход к действительности, позволяя решать проблемы развития стран не в ущерб друг другу, ликвидируя узкие места на национальном и глобальном уровнях.

Продвигая идею НПШП, китайские обществоведы не призывают к отказу от действующего миропорядка,

⁴ Подобные взгляды пересекаются с разработками в современном Китае концепции БРИКС+.

предлагая использовать их параллельно, дополняя и совершенствуя действующие принципы с постепенным переходом к новому миропорядку по китайским лекалам Нового шелкового пути. Тем более что в ряде действующих институтов современного миропорядка у Китая имеются существенные достижения. В частности, в банковско-финансовой деятельности, в обеспечении информационной безопасности, информационно-коммуникационной сфере, области международных инвестиционных проектов и других областях [1, 3]. Фактически предлагаемая модель НППП представляет собой дорожную карту постепенного вытеснения действующего миропорядка его китайским видением в духе механизмов «Нового шелкового пути».

Китай, декларируя принципы нового миропорядка, на основе принципов ОПОП стремится показать себя как лидера не силы, а ценностей международных отношений, включая равноправное сотрудничество, взаимную выгоду, взаимопонимание, доверие. Однако именно доверия часто и не хватает. Китай в ряде стран ЮВА и других странах и регионах вытеснил с местного рынка национальных производителей, наводнив страны своими дешевыми товарами, не предложив адекватной альтернативы малому и среднему бизнесу этих стран.

Концепции ОПОП, с реализацией которой продвигается процесс глобального управления, включая ключевую идеологию, практические цели, а также целенаправленные меры по обеспечению ее практического осуществления, придается комплексный, всеобъемлющий характер. Одним из важнейших тезисов ОПОП, продвигаемых в ходе реализации этой инициативы, является положение о строительстве «сообщества единой судьбы человечества». При этом «сообщество единой судьбы» — это цель; общие интересы — основа; сотрудничество и обоюдный выигрыш — принцип; консультации и совместное строительство — главные способы разработки политики связей и взаимодействий сопряжения с реальными потребностями стран [6]. Принимая во внимание позитивный посыл китайского предложения, следует отметить и его безальтернативность, предначертанность «единой судьбы». Признавая, что современный мир многообразен, китайские обществоведы, тем не менее, его судьбу укладывают в рамки «нового порядка Шелкового пути», где главным бенефициаром фактически становится Китай, который будет руководить этим процессом, ведущим в «светлое будущее».

Для Китая концептуальная инициатива ОПОП, ее реализация является важнейшим механизмом, драй-

вером по достижению «двух целей столетия», иными словами, реализации «китайской мечты» (2021 г. — 100 лет со дня образования КПК и 2049 г. — столетие образование КНР) — построения среднезажиточного общества «сяокан» к 2021 г. и «возрождения Китая» к 2049 г., т.е. превращения его в процветающее, сильное инновационное государство.

Доказывая всеобщую выгоду от присоединения к процессу реализации инициативы ОПОП, китайские обществоведы представляют этот «путь» как идеальную модель, в которой Китай позиционирует себя глобальным драйвером и сторонником свободной торговли [13]. Китайский подход к глобализации дает возможность многим странам, как считает руководитель Центра по исследованию ШОС при АОН КНР Сун Чжуанчжи, «ехать на китайском экспрессе развития» [6]. Концепция ОПОП формирует отношения открытого типа, создает атмосферу глобальной открытости, раскрывает новые возможности для глобализации за счет инклюзивности и совместного потребления. По мнению китайских идеологов, это новый шаг в теоретическом развитии и практической реализации политики открытости, которая осуществляется в Китае с момента начала реформ уже 40 лет [14].

Углубленная разработка китайскими обществоведами инициативы ОПОП, которая с конца 2012 г. позиционировалась как одна из трех важнейших внутренних экономических стратегий страны, в последние годы приобретает характер зонтичной стратегии товара — программы, предлагаемой на экспорт широкому кругу стран-потребителей. Этот товар — программа как для внутреннего, так и для внешнего пользования — имеет много смыслов и может быть раскрыта в следующих составляющих (далеко не исчерпывающих его содержание).

ОПОП это:

- слоган, конкретизирующий китайскую политику «идти во вне»;
- стратегическая концепция развития Китая в XXI в.;
- модель кооперационных отношений на региональном и глобальном уровнях, которая представляет собой не благотворительность со стороны Китая, а является инклюзивной интеграцией, вовлекающей в сотрудничество все возможные ресурсы участников, посредством сопряжения национальных политик и стратегий, получения взаимной выгоды;
- практический план инклюзивной глобализации для многих стран, в особенности, как считает китайская сторона, для слаборазвитых и бедных;
- идеология, противостоящая антиглобализации.

Китай заинтересован в эксплуатации механизмов глобализации. Он использовал этот процесс в конце XIX и начале XXI вв., добившись ряда впечатляющих результатов. Применение механизмов глобализации в основном шло по линии приспособления, «китайзации» этого процесса для потребностей китайской экономики, решения внутренних проблем Китая. Накопив опыт использования положительного эффекта глобализации, освоив ее инструментарий, Китай нацелен на дальнейшее его самостоятельное использование за пределами страны под лозунгами справедливой, инклюзивной, равноправной глобализации. Разогнавшимся экспрессу китайской экономики, которому стало тесно на внутренних магистралях, явно нехватали стали растущие протекционистские тенденции в мире, переход на двусторонние отношения, акцент на политику противостояния, а не развития сотрудничества. Инициатива «Пояс и путь» как стратегия на развитие глобальных процессов в экономике не могла оставаться в рамках парадигмы конца XX в. Требовалось новое видение глобализации, ее механизмов, целей и результатов. Соответственно, в Китае были предприняты массивные попытки выработки новой концепции глобализации, в которой инициатива «Пояса и пути» играет важнейшую роль.

Следует констатировать, что концепция «Пояса и пути» во внешнеэкономическом аспекте предстает

как идеалистическое настроение в условиях противоречивого развития современного мира. Ее идеальность просматривается прежде всего в попытках сведения многообразных интересов разных стран к единому знаменателю. Практически выводится за скобки и проблема взаимного доверия, крайне актуальная в современном мировом сообществе. Не выглядят достаточно убедительными и претензии на новую модель мирового порядка и глобального управления по лекалам «Нового шелкового пути». «Один пояс, один путь» как своеобразный чэньюй⁵ отражает китайское восприятие современной мировой действительности, которое далеко не всегда совпадает с реальностью. Однако, в отличие от устойчивого смысла чэньюя, реализация проекта «Один пояс, один путь», по утверждению заместителя руководителя Центра исследования России при Китайском народном университете и Санкт-Петербургском университете — «долгосрочный, сложный и постоянно меняющийся процесс». Этот процесс требует постоянного внимания, изучения, конструктивной критики при его использовании в формировании видения тенденций развития современного мира.

⁵ Чэньюй — устойчивый оборот в китайском языке из 4-х иероглифов. Китайская фразеология, близкая к русским фразеологизмам — крылатым выражениям. Чэньюй — лаконичное выражение, с глубинным смыслом.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ван Чжиминь «Китайская концепция глобального управления / «Один пояс, один путь» 2.0. Китай в условиях новой структуры шелкового пути. Линь Ифу, ред. Чжэцзян дасюэ чубаньшэ, Ханчжоу, 2018 (на китайском языке).
2. Ху Цзяюн. Смена драйверов экономического роста регионов при «новой нормальности». *Цюй цзинси пинлунь*. 2014;(6); Цай Фан. С помощью новой нормальности превзойти «новую посредственность». *Жэньминь жибао*. 2015;(9 марта); Ху Аньган. При «новой нормальности» Китай будет играть более важную роль стабилизатора. URL: www.chinanews.com2015/03-22/7148596.html и др. (на китайском языке).
3. Чжан Юмин. Сотрудничество нового типа. *Китай*. 2017;(5).
4. Авдокушин Е. Ф. Тигр прыгнул, дракон взлетел — проект «один пояс — один путь». Теория и практика. *Вопросы новой экономики*. 2015.
5. Авдокушин Е. Ф., Цой А. В. ЕАЭС в системе современных процессов международной экономической интеграции. *Вопросы новой экономики*. 2016;(3).
6. Линь Ифу. Версия «Пояса и пути 2.0». Исследовательская группа Центра глобальных связей и взаимодействия при Пекинском университете. *Китай*. 2017;(5).
7. Чжао Минхао. Наши общие пути. *Китай*. 2018;(4).
8. Речь Си Цзиньпина на Пекинском форуме «Один пояс, один путь», май 2017 г. URL: <https://inosmi.ru/politic/20170519/239391693.html>.
9. Панкратенко И. Бишкек задолжал Пекину. Независимая газета. 09.04.2018.
10. Лукин А. Соккрытие возможностей или триумфальное шествие? Независимая газета 20.11.2018.
11. Уолтер Рассел. Китай и «ловушка Ленина». Ведомости. 27.09.2018.
12. Минцберг Г. Менеджмент. Природа и структура организаций глазами гуру. М.: Эксмо; 2009.

13. Лю Вэйдун. Научное содержание и научные проблемы стратегии «Один пояс, один путь». *Дили кэсюэ цзинчжань*. 2015;(5) (на китайском языке).
14. Ху Шули. «Один пояс, один путь» как ключ к расширению открытости; Цзю Цзяньдун, Юй Синдин. Построение китайского общества и новая стратегия стимуляции внешней открытости; Чан Сюэцзе. Три главных глобальных риска и новая конструкция открытости Китая — один пояс, один путь 2.0. Ханчжоу; 2018 (на китайском языке).

REFERENCES

1. Wang Jimin. Chinese concept of global governance. “One Belt, One Road” 2.0. China in the new structure of the Silk Road. Lin Yifu, ed. 2018. (In Chinese).
2. Hu Jiayong. Change of drivers of economic growth of regions under the “new normality”; 2014. Cai Fang. With a new normality to surpass the “new mediocrity”. *People’s daily*. 2015, March 9. Hu Angang. Under the “new normal”, China will play a more important role as a stabilizer. www.chinanews.com2015/03-22/7148596.html etc. (In Chinese).
3. Zhang Yumin. New type of cooperation. *China*. 2017;(5). (In Russ.).
4. Avdokushin E.F. The tiger jumped, the dragon took off — project “One Belt And One Road”. Theory and practice. *Issues of the new economy*; 2015. (In Russ.).
5. Avdokushin E.F., Choi A.V. The EAEU in the system of modern processes of international economic integration. *Issues of the new economy*. 2016;(3). (In Russ.).
6. Lin Yifu. Version of “Belt and Road 2.0”. Research group of the Center for global relations and interaction at Beijing University. *China*. 2017;(5). (In Russ.).
7. Zhao Mihao. Our common ways. *China*. 2018;(4). (In Russ.).
8. The speech of XI Jinping at the Beijing forum of “One Belt One Road”. May 2017. <https://inosmi.ru/politic/20170519/239391693.html>. (In Russ.).
9. Pankratenko I. Bishkek owes the Beijing. *Nezavisimaya gazeta*; 09.04.2018. (In Russ.).
10. Lukin A. Concealment opportunities or the triumphal procession? *Nezavisimaya gazeta*; 20.11.2018. (In Russ.).
11. Walter Russell. China and “Lenin’s trap”. *Vedomosti*; 27.09.2018. (In Russ.).
12. Mintzberg G. Management. Nature and structure of organizations through the eyes of guru. Moscow: Eksmo; 2009. (In Russ.).
13. Liu Weidong. Scientific content and scientific problems of the “One Belt One Road” strategy. *Dili kexue jingzhang*. 2015;(5). (In Chinese).
14. Hu Shuli. “One Belt One Road” as the key to expanding openness; Ju Jiangdong, Yu Shinding. Building Chinese society and a new strategy to stimulate external openness; Chang Xiuji. Three major global risks and China’s new openness design — One Belt One Road 2.0. Hangzhou; 2018. (In Chinese).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Лю Ижу — аспирант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
yiru@bk.ru

Евгений Федорович Авдокушин — доктор экономических наук, профессор Московского педагогического государственного университета, Москва, Россия
aef2005@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Liu Yiju — post-graduate student, faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
yiru@bk.ru

Evgenii F. Avdokushin — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia
aef2005@yandex.ru

Статья поступила 01.02.2019; принята к публикации 20.02.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 01.02.2019; accepted for publication on 20.02.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-77-84
УДК 330.8(045)
JEL B30



Второй разлом экономической науки (о Нобелевской премии по экономике 2018 года)

Ю.П. Воронов

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

АННОТАЦИЯ

В статье описываются результаты исследований американских экономистов Уильяма Нордхауса и Пола Ромера, за которые они получили Нобелевскую премию по экономике в 2018 г. Общим критерием для двух лауреатов, которым руководствовался Нобелевский комитет, было введение обратных связей в экономико-математическое моделирование. В моделях нобелевских лауреатов выделено по три блока и рассмотрены функции каждого из них. Рассмотрены также те допущения, которые лежат в основе построенных ими моделей. Кроме того, в статье особо отмечена работа П. Ромера по созданию международных наукополисов, городов-хартий, которые, по его мнению, могут стать лидерами мирового научно-технического прогресса. Автор отмечает, что в России отсутствуют теоретические обоснования проектов такого рода. В разработке моделей долгосрочного экономического роста с эндогенным научно-техническим прогрессом не участвуют представители естественных наук. Строятся модели изменений климата, но в них отсутствуют экономические блоки. Опыт лауреатов Нобелевской премии 2018 г. говорит о том, что необходимы разработки моделей, рассчитанных на развитие экономики страны и мира до 2100 г.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономике; математические модели; научно-технический прогресс; изменения климата; обратная связь; долгосрочный рост; города хартии.

Для цитирования: Воронов Ю.П. Второй разлом экономической науки (о Нобелевской премии по экономике 2018 года). *Мир новой экономики*. 2019;13(1):77-84. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-77-84

The Second Split in Economic Science (About 2018 Nobel Memorial Prize in Economic Sciences)

Y.P. Voronov

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

ABSTRACT

In this article, I described the results of investigations achieved by two American economists William Nordhaus and Paul Romer. They have been awarded the 2018 Nobel Memorial Prize in Economic Sciences mainly for the introduction of feedbacks in economic and mathematical modelling. Nordhaus "for integrating climate change into long-run macroeconomic analysis" where quantitative model describes the global interplay between the economy and the climate and integrates theories and empirical results from physics, chemistry and economics. Romer "for integrating technological innovations into the long-run macroeconomic analysis" where he shows how knowledge can function as a driver of long-term economic growth. I considered three blocks in the models of W. Nordhaus and P. Romer and the functions of each of them. Also, I discussed the assumptions that underlie their models. The author notes that climate change models are also being built in Russia, but there are no economic blocks in them, models of long-term economic growth with endogenous scientific and technological progress are formed in Russia also, but representatives of natural Sciences do not participate in them. Experience of the laureates shows that providing models of long-run economic development of the country and the world are necessary. The article also highlights P. Romer work on international Charter cities, the sources of world scientific and technological progress.

Keywords: Nobel Memorial Prize in Economic Sciences; mathematical models; scientific and technological progress; climate change; feedback; endogenous; exogenous; long-run development; charter cities

For citation: Voronov Y.P. The second split in economic science (about 2018 Nobel Memorial Prize in Economic Sciences). *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):77-84. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-77-84

Нобелевская премия по экономике была учреждена Банком Швеции в 1968 г., спустя 67 лет после учреждения премий по другим наукам. Формально она к завещанию Альфреда Нобеля отношения не имеет. В непростые для всех 1960-е гг. в дела Банка Швеции пытались вмешаться шведские государственные чиновники. Учреждение Нобелевской премии по экономике как бы говорило этим деятелям: «Не следует вмешиваться в экономику, — это наука, нужно сначала приобрести квалификацию, получить знания». Первую премию вручили Рагнару Фришу и Яну Тинбергену «За создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов».

ПЕРСОНАЛИИ ЛАУРЕАТОВ

Уильяму Нордхаусу (William D. Nordhaus) на момент вручения премии исполнилось 77 лет. Это лишь немногим больше, чем в среднем лауреатам-экономистам. Полу Ромеру (Paul M. Romer) на этот момент было 63 года. В среде нобелевских лауреатов по экономике это могло бы восприниматься как юный возраст.

У. Нордхаус получил степень бакалавра в Йельском университете, а степень доктора философии (экономика) в Массачусетском технологическом институте. С 1967 г. он преподает в Йельском университете. Нордхаус избирался на почетный пост президента Американской экономической ассоциации.

Работы У. Нордхауса оказали значительное воздействие на практические международные мероприятия, такие как Киотский протокол, Парижское соглашение по климату или решения ООН по этой же проблеме.

Пол Ромер получил степени бакалавра математики и доктора философии (экономика) в Чикагском университете. Профессор Нью-Йоркского университета, он иногда преподает и в Стэнфордском университете. Здесь у обоих лауреатов есть нечто общее — сочетание в биографиях вуза с теоретической ориентацией (Йельский и Чикагский университеты) с вузом практической направленности (Нью-Йоркский университет и Массачусетский технологический институт).

В Нью-Йоркском университете Пол Ромер преподает в бизнес-школе «Штерн» при университете. Школа находится на 20-м месте по общему рейтингу бизнес-школ мира, а по исследовательскому рейтингу — на 7-м. Преобладающее число

студентов — иностранцы. Кстати, в Стэнфордском университете он также преподавал в бизнес-школе, преимущественно — людям с уже определенным жизненным опытом.

Кроме того, в бизнес-школе «Штерн» он руководит проектом развития городов (урбанизации), где ведутся многочисленные исследования быстрого роста городов в развивающихся странах. Этот проект оформлен как отдельная организация при бизнес-школе — Институт Маррона, названный по имени Дональда Б. Маррона, внесшего благотворительный взнос на создание института.

Проект урбанизации Института Маррона состоит из четырех программ: городское планирование, здоровая окружающая среда, криминальное право и общественный сектор развития и инноваций. По каждому проекту идет подготовка кадров для многих стран. Важность этой тематики очевидна: более половины населения мира проживает сейчас в городах.

П. Ромер также сотрудничает с Национальным бюро экономических исследований. С 2016 г. он стал шеф-экономистом Всемирного банка, частично свернув преподавание в двух университетах. В январе 2018 г. Пол Ромер упрекнул своих подчиненных в том, что они необоснованно занизили рейтинг Чили по критерию Doing Business. Сделали они это по политическим мотивам. Президентом Чили в 2014 г. была избрана Мишель Бачелет, представитель Социалистической партии. Поскольку руководство банка встало на сторону его подчиненных, Пол Ромер покинул пост главного экономиста Всемирного банка по собственному желанию.

С учетом этого поступка, присуждение П. Ромеру Нобелевской премии было определенной подвижкой в политических пристрастиях Нобелевского комитета. За ним числится не вполне понятный отказ в присуждении премии выдающемуся экономисту Джоан Робинсон (1903–1983 гг.), автору концепции монополии, за то, что она положительно отзывалась о Мао Цзедуне. И вот теперь человек, осуждавший противников социалистических идей, получил Нобелевскую премию. Прогресс налицо.

Пол Кругман, лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г., говорил, что Пол Ромер создал круг экономистов, которые на основе не столько знаний, сколько эмоций описывают мир экономики более интересно, чем это делает классическая экономическая теория.



Пол Ромер причастен к созданию компании Аплия (Aplia), специализирующейся на разработке новых методик обучения. На сайте этой компании выложено более миллиарда вопросов студентов и школьников по поводу домашних работ. На эти вопросы отвечают, их анализируют, а по результатам анализа вырабатывают рекомендации по улучшению преподавания. В нашей стране, к сожалению, ничего подобного нет.

Кроме того, П. Ромер — член попечительского совета Эндаумента Карнеги по развитию преподавания и член совета директоров общества национальной некоммерческой организации Community Solutions, занимающейся помощью бездомным и укреплением соседских общин.

ОБРАТНЫЕ СВЯЗИ

Оба лауреата ведут исследования во многих областях, но Нобелевский комитет выделил только две из них. Премией отмечена «интеграция в долгосрочный (long-run) макроэкономический анализ»: в отношении У. Нордхауса — «изменений климата», а в отношении П. Ромера — «технических инноваций». До работ лауреатов считалось, что развитие экономики влияет на изменения климата, но обратной связи не усматривалось. Понадобились усилия многих людей (У. Нордхауса, в частности) для того, чтобы при выборе направления долгосрочного экономического развития учитывались будущие изменения климата. До П. Ромера было общепринято, что технические инновации — это подарок экономике от «умных» инноваторов. Постепенно, в ходе исследований протяженностью в полвека, сложилось представление о том, что инвестиции и развитие экономики в целом предвещают инновации, формируют спрос на них.

Обе этих обратных связи были выявлены с помощью экономико-математических моделей, за которые, собственно, и была присуждена Нобелевская премия 2018 г. В комментарии Нобелевского комитета, впрочем, причиной награждения названо также «создание методов, адресованных к самым фундаментальным и проблемным темам нашего времени — долгосрочного устойчивого роста мировой экономики и благополучия мирового населения».

В отличие от основных фондов, отдача от научно-технического прогресса не уменьшается, т.е. чем больше инноваций — тем лучше, насыщения ими не бывает. Эта особенность была отмечена

еще в модели Цви Грилихеса и описана в статье «Вопросы оценки вклада научных исследований и разработок для роста производительности труда», вышедшей в 1979 г. [1]. Ц. Грилихес считал, что рост объема знаний определяется не затратами на НИОКР, а инвестициями в физический капитал.

Принципиальным для моделей этого класса является допущение, что население и численность занятых растут или, по крайней мере, не сокращаются. При сокращении численности населения модели не работают.

Еще одно замечание касается состава накапливаемого опыта. В моделях Ромера и их многочисленных модификациях подразумевается, что существует только положительный опыт, обучение на достижениях. В то же время заметную часть опыта в реальной жизни составляют неудачи. Мы знаем оборот «учиться на чужих ошибках», а в педагогике издавна существует принцип, тысячами используемый при воспитании малышей — «обучение через боль» (патемата математа).

СТРУКТУРА МОДЕЛЕЙ

Модели обоих лауреатов состоят из трех блоков каждая¹. Уильям Нордхаус в своей модели выделяет следующие блоки (модули):

- Модуль циркуляции углерода. Он описывает, как идет циркуляция углерода между основными его резервуарами (атмосфера, биосфера, поверхность и глубины океана) и то, как глобальная эмиссия CO₂ влияет на концентрацию его в атмосфере.

- Модуль изменений климата. Он описывает, как концентрация CO₂ и других парниковых газов влияет на баланс потоков энергии, идущих к Земле и от нее, а также — динамику глобальной энергии. Результат расчетов — глобальная температура на поверхности планеты.

- Модуль экономического роста. Он описывает экономику мира, отмечая энергию как особый ресурс и ту ее часть, которая выделяется при сжигании топлива. Можно задавать различные варианты экономической политики в отношении изменений климата (налоги, кредиты и прочее), а также влияние их на экономику и эмиссию CO₂. Результат расчетов по модулю — динамика ВВП, уровня благосостояния и гло-

¹ Вполне возможно, что лауреатов объединили и по этому признаку.



бальной эмиссии CO₂, а также динамика ущерба, наносимого экономике изменениями климата.

В модели П. Ромера также три блока — сектора *A*, *B*, *I*.

В блоке *A* создается физический капитал (средства производства и обращения). В нем работают фирмы-монополисты, продающие продукцию в сектор *B*. Каждый вид продукции производится только одной фирмой, которая имеет на эту продукцию патент. Патенты покупаются в секторе *I*.

В секторе *B* не создается капитал, воздействующий на инновации. Фирмы в нем работают в условиях совершенной конкуренции.

В секторе *I* работают изобретатели (инновационные фирмы), которые производят научно-технические идеи, делают изобретения, на которые получают патенты от государства. Доходы от патентов расходуются на потребление и сбережения. Затраты на исследовательское и экспериментальное оборудование считаются частью этих расходов.

Человеческий капитал, представленный в секторе *I*, накапливается в школах и вузах, в научно-исследовательских организациях; в процессе производства товаров и оказания услуг. Темпы этого накопления, в принципе, можно измерить. В моделях долгосрочного экономического роста с эндогенным научно-техническим прогрессом исходно считается, что основной источник накопления — в опыте освоения прежних инноваций. Предпринимаются попытки оценить этот источник и процесс диффузии инноваций после их первичного освоения.

КАК ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА ВЛИЯЮТ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Модель Нордхауса существует в двух вариантах. Первый вариант — Dynamic Integrated model of Climate and the Economy (DICE), второй — Regional Integrated model of Climate and the Economy (RICE). Оба с 1990 г. сильно изменились. Последние расчеты по RICE проведены в 2010 г., по DICE — в 2016 г., уже в пакете имитационного моделирования GAMS. Это позволяет всем, кто освоил данный программный пакет, делать похожие модели по аналогии.

В DICE мировая экономика — единое целое, в RICE она разделена на 12 регионов и каждому региону можно приписать собственную стратегию. В обеих моделях потребление сейчас сокращается ради увеличения его в будущем. Сам Уильям Нордхаус считает модель DICE не

прогностической, а качественной, позволяющей лишь увидеть риски «глобального потепления» из-за выбросов CO₂ [2].

На основе модели RICE в Евросоюзе в настоящее время построена модель WITCH (World Induced Technical Change Hybrid), отчасти объединяющая модели У. Нордхауса и П. Ромера. В модели WITCH мировая экономика представлена как множество регионов (or coalitions of regions). Для каждого региона в модели возможно сгенерировать оптимальную стратегию реагирования на изменения климата на длительное время (от 2005 до 2100 г.).

Эти стратегии включают в себя инвестиционные программы, ориентированные на максимизацию благосостояния в каждом регионе с учетом взаимодействия с другими регионами. В модели особо выделен сектор энергетики, который интегрируется с другими частями модели, но в том плане, что инвестиции в эту отрасль определяются по оптимальному критерию, в соответствии с взаимодействием энергетики с другими отраслями.

В этой модели возможны разные варианты землепользования через подключение модели землепользования и лесного хозяйства GLOBIOM. Прототипом этой модели была другая модель изменений климата — MAGICC, являющаяся модификацией модели У. Нордхауса. Отличие состоит в том, что в этой модели напрямую рассчитывается ущерб, какой наносят экономике изменения климата.

Модель WITCH объединяет результаты работ двух нобелевских лауреатов-экономистов 2018 г., поскольку в ее состав входят уравнения эндогенного научно-технического прогресса. В ней отображено, как инвестиции в НИОКР и диффузия инноваций воздействуют на эффективность энергетики, в частности — на развитие низкоуглеродных технологий.

В Советском Союзе и затем в России тематикой изменений климата занимался академик Юрий Антониевич Израэль (1930–2014 гг.). Сейчас одна из его учениц Анастасия Роковатова входит в многочисленную и многонациональную команду разработчиков модели WITCH². Было бы разумно включить в этот проект большее число российских специалистов. Тем более, что российские

² Москвичам она хорошо известна по сообщениям о загрязнении воздуха в отдельных частях Москвы, которыми иногда дополняют столичные сводки погоды.



наработки эту модель явно обогатят, в особенности в той части, которую разрабатывают физики и химики [3].

ИННОВАЦИИ, ПОРОЖДАЕМЫЕ ВНУТРИ ЭКОНОМИКИ

Экономисты в моделях долгосрочного роста длительное время пытались отказаться от трактовки научно-технического прогресса как манны небесной, которая падает в экономику с неба как подарок коллективного разума [4]. Впервые мысль о том, что источник знаний и следующее за ним повышение эффективности производства — не на небесах, а в инвестициях и в обучении за счет инвестиций, высказал в далеком 1962 г. Кеннет Эрроу. Но и он не был оригинальным, — до него были проведены эмпирические исследования по инновациям в судостроении [5] и авиационной промышленности [6], на которые он, собственно, и опирался. Так что истоки достижений П. Ромера, отмеченные Нобелевской премией, лежат в эмпирических исследованиях, проведенных еще в 1930-е гг.

Из этих эмпирических исследований следовал принцип, на котором и построены модели П. Ромера. По-английски он называется *learning by doing*, что можно перевести как «обучение на собственном опыте». Впервые его сформулировал выдающийся израильский экономист Э. Шешински в 1967 г. в работе «Оптимальное накопление обучения в процессе деятельности» [7].

Наряду с моделью Ромера эндогенный научно-технический прогресс есть в других моделях: Узавы–Лукаса [8] и АК-модели [9]. Кроме того, существует модификация модели Ромера, называемая моделью Мэнкью–Ромера–Уэйла [10]. С помощью этой модели проведен анализ роли человеческого капитала в экономическом росте регионов России [11]. В качестве измерителей потока инвестиций в человеческий капитал используются три показателя: доля выпускников вузов, инвестиции в образование и уровень заработной платы.

Несмотря на отличия, все модели доказывают необходимость государственных инвестиций и субсидий в научно-исследовательские разработки и инновационные капиталовложения. В модели Пола Ромера и ее модификациях возникает эффект масштаба: чем больше страна по численности населения, тем быстрее растет ее экономика. Происходит это вследствие большей интенсивности

контактов, например, чем больше компания, тем больше у нее возможностей повышать эффективность своей деятельности за счет обмена знаниями между сотрудниками [12].

Но и в том, и в другом случае зависимость не прямая, — она обусловлена уровнем связанности отдельных частей страны или компании. При каждом моделировании приходится подбирать индивидуальный показатель — коэффициент распространения знаний [13]. Чем активнее контакты между субъектами хозяйственной деятельности, тем интенсивнее и контакты между инноваторами. А следовательно, и процесс диффузии инноваций идет быстрее.

Сто лет назад по размеру ВВП на душу населения Швеция и Аргентина были на одном уровне. За век ВВП Аргентины рос в среднем на 1% в год, а Швеции — на 2%. И сейчас ВВП Швеции на душу населения в 2,5 раза выше, чем в Аргентине. Существенно больше в Швеции и технических инноваций. Ни Пол Ромер, ни его последователи особо не связывают скорость распространения инноваций со стилем жизни или структурой частной собственности [14].

Единственное исключение — труды Дж. Гроссмана и Е. Хэлпмана, в которых введена категория лестницы качества (*quality ladder*), смысл которой состоит в следующем. Накопленные знания превращаются в базу, на которой сотрудники компаний успешно решают стоящие перед ними задачи. По ходу этой деятельности происходит прирост знаний и опыта создания технических инноваций [15]. Из такого представления следует, в частности, что чем выше экспортная ориентация данной страны, тем круче «лестница качества» и валютная выручка от экспорта — не единственная выгода от него [16].

Впрочем, если обратиться к российским реалиям, то мы ближе к Аргентине, чем к Швеции по этим параметрам. И если наполнять модели с эндогенным НТП российской статистикой, то можно будет заметить этот дефект нашего эндогенного научно-технического прогресса, представленного сравнительно пологой лестницей качества.

РАЗЛОМ НАУКИ И ОЧЕРЕДНАЯ ДВОЙНАЯ ПОПЫТКА ОБЪЕДИНЕНИЯ

Экономическая наука кардинально изменилась не с приходом К. Маркса, который продолжал и развивал идеи классической политической экономии: Адама Смита, Джеймса Милля и Да-вида Рикардо. Классическая школа политиче-



ской экономии развивалась и после К. Маркса. Другое дело, что марксизм многое сделал за пределами экономической науки. Действительная революция в экономической науке называется кейнсианской. После лорда Дж. М. Кейнса экономическая наука оказалась разваленной на две: на микроэкономическую и макроэкономическую. Связи между ними были и остаются минимальными.

Пол Ромер выступал как критик современной макроэкономики именно в связи с оторванностью ее от реальной жизни и от схематичного представления ее, называемого микроэкономикой [17].

В истории экономической мысли лауреатами Нобелевских премий предпринимались две попытки «сшивания» микроэкономики и макроэкономики, двух частей некогда единой экономической науки. Лауреат Нобелевской премии 2015 г. Ангус Дитон почти соединил эти две части через «анализ потребления, бедности и благосостояния», а точнее — через сравнение благосостояния в контексте времени и стран [18]. Он показал, как спрос на тот или иной товар (микроэкономика) меняется в зависимости от изменения цены этого товара и уровня дохода (также микроэкономика) или демографических тенденций (макроэкономика).

Попытку А. Дитона вряд ли можно считать удачной, — после работ по показателям счастья никакого объединения макроэкономики и микроэкономики не получилось. Хотя в будущем регулярные стандартные опросы, которые проходят во многих странах мира, вполне могут стать, если не мостом, то своеобразной перемычкой между микроэкономикой и макроэкономикой. Напомню, что каждый год в десятках стран людей спрашивают:

1. Нравятся ли вам ваши каждодневные занятия или вы хотите их изменить (цель)?
2. Есть ли у вас близкие отношения с кем-нибудь и любите ли вы жизнь (социальная сфера)?
3. Хорошо ли вы управляете своими финансами, снижает ли это стресс, повышает ли безопасность (финансы)?

4. Нравится ли вам окружение, в котором вы живете, чувствуете ли вы себя в безопасности, гордитесь ли местным сообществом (окружение)?

5. Хорошее ли у вас здоровье, достаточно ли энергии для ежедневных дел (здоровье)?

Таким набором (цель, социальная сфера, финансы, окружающая среда и здоровье) проблемы отдельного человека объединяются с проблемами макроэкономического развития.

Результаты опросов пока не включены в макроэкономические модели и практику государственного управления. Но, похоже, дело лишь за привыканием к новому источнику интегрирующей информации.

При чтении работ лауреатов Нобелевской премии по экономике 2018 г. вспоминается единственная женщина, получившая такую премию в 2009 г., Элинор Остром⁵. Ей принадлежит еще одна попытка объединить микроэкономическую и макроэкономическую. Она исследовала причины, по которым первобытные племена не нарушали окружающую среду, заботясь не о текущем потреблении, а о будущих поколениях. Для объяснения этого она ввела категорию «частичных собственников», которые используют некоторый ресурс сообща [19]. Поскольку коллектив этих частных собственников постоянно обновляется, то он действует как субъект и микроэкономики, и макроэкономики.

Такой коллектив как бы воплощает собой заботу о бесконечном будущем. Его членов интересует не удовлетворение текущих потребностей, а сохранение того, что составляет основу жизни не только тех, кто рядом, но и тех, кто будет жить здесь через века.

В контексте исследований А. Дитона и Э. Остром по-особому смотрятся результаты, полученные лауреатами Нобелевской премии 2018 г. А учет направлений экономического развития, воздействующих на изменения климата, и зависимость технических инноваций от инвестиций — это очередные мосты, наводимые между макроэкономикой и микроэкономикой.

⁵ К сожалению, в 2012 г. она ушла от нас.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Griliches Z. Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth. In: R&D and Productivity: The Econometric Evidence. Zvi Griliches, ed. University of Chicago Press; 1998:17–45. URL: www.nber.org/chapters/c8340.pdf.
2. Nordhaus W. The Climate Casino. Risk, Uncertainty and Economics for a Warming World. Yale University Press; 2015. 392 p.



3. Пархоменко В.П. Анализ оптимальной по Парето эффективности предотвращения глобального потепления методами геоинженерии. *Компьютерные исследования и моделирование*. 2015;7(5):1097–1108.
4. Воронцовский А.В. Исторические аспекты моделирования экономического роста. *Вестник СПбГУ*. 2006;5(2):63–74.
5. Searle A.D., Goody C.S. Productivity changes in selected wartime shipbuilding programs. *Monthly Labor Review*. 1945;(6):1132–1147.
6. Asher H. Cost-Quantity Relationships in the Airframe Industry. RAND Corporation; 1956. 199 p. URL: https://www.rand.org/pubs/reports/R_291.html
7. Wright T.P. Factors Affecting the Cost of Airplanes. *Journal of the Aeronautical Sciences*. 1967;(4):122–128.
8. Sheshinski E. Optimal accumulation with Learning by doing. In: Essays on the theory of optimal economic growth. K. Shell, ed. Cambridge, Mass.: MIT; 1967:31–52.
9. Lucas R.E. Making a miracle. *Econometrica*. 1993;61:251–272.
10. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ; 2006.
11. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. NBER Working Paper No. 3541; 1990.
12. Комарова А.В., Павшок О.В. Оценка вклада человеческого капитала в экономический рост регионов России (на основе модели Мэнкью–Ромера–Уэйла). *Вестник НГУ, Серия социально-экономические науки*. 2007;7(3):191–200.
13. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*. 1986;94(5):1002–1037.
14. Дагаев А.А. Экономический рост и глобализация технологического развития. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2008;(1):24–37.
15. Spear S.E., Young W. Endogenous growth theory and models: The “First Wave”, 1952–1973. Bar-Ilan University Working Paper. No. 2016–02.
16. Grossman G.M., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *The Journal of Economic Perspectives*. 1994;8(1):23–44.
17. Grossman G.M., Helpman E. Quality Ladders and Product Cycles. *Quarterly Journal of Economics*. 1991;(106):557–586.
18. Romer P. The Trouble with Macroeconomics. Commons Memorial Lecture of the Omicron Delta Epsilon Society; 2016. URL: <https://www.hse.ru/data/2017/02/20/1167635768/The%20Trouble%20With%20Macroeconomics.pdf>.
19. Воронов Ю.П. Мост между микроэкономикой и макроэкономикой (о Нобелевской премии по экономике 2015 г.). *ЭКО*. 2016;(1):77–93.
20. Воронов Ю.П. Границы успеха (о Нобелевской премии по экономике 2009 г.). *ЭКО*. 2010;(1):135–158.

REFERENCES

1. Griliches Z. Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth. In: R&D and Productivity: The Econometric Evidence. Zvi Griliches, ed. University of Chicago Press; 1998:17–45. URL: www.nber.org/chapters/c8340.pdf.
2. Nordhaus W. The Climate Casino. Risk, Uncertainty and Economics for a Warming World. Yale University Press; 2015. 392 p.
3. Parkhomenko V.P. Analysis of Pareto-optimal efficiency of global warming prevention by geo-engineering methods. *Komp'yuternye issledovaniya i modelirovanie*. 2015;7(5):1097–1108. (In Russ.).
4. Vorontsovskii A.V. Historical aspects of economic growth modelling. *Vestnik SPbGU*. 2006;(2):63–74. (In Russ.).
5. Searle A.D., Goody C.S. Productivity changes in selected wartime shipbuilding programs. *Monthly Labor Review*. 1945;(6):1132–1147.
6. Asher H. Cost-Quantity Relationships in the Airframe Industry. RAND Corporation; 1956. 199 p. URL: https://www.rand.org/pubs/reports/R_291.html.
7. Wright T.P. Factors Affecting the Cost of Airplanes. *Journal of the Aeronautical Sciences*. 1967;(4):122–128.



8. Sheshinski E. Optimal accumulation with Learning by doing. In: Essays on the theory of optimal economic growth. K. Shell, ed. Cambridge, Mass.: MIT; 1967:31–52.
9. Lucas R. E. Making a miracle. *Econometrica*. 1993;(61):251–272.
10. Sharaev Yu. V. Theory of economic growth. Moscow: HSE; 2006. (In Russ.).
11. Mankiw N. G., Romer D., Weil D. N. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. NBER Working Paper No. 3541; 1990.
12. Komarova A. V., Pavshok O. V. Assessment of the contribution of human capital to the economic growth of the Russian regions (based on the Mankew-Romer-Weil model). *Vestnik NGU*. 2007;7(3):191–200. (In Russ.).
13. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*. 1986;94(5):1002–1037.
14. Dagaev A. A. Economic growth and globalization of technological development. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*. 2008;(1):24–37. (In Russ.).
15. Spear S. E., Young W. Endogenous growth theory and models: The “First Wave”, 1952–1973, Bar-Ilan University Working Paper. No. 2016–02; 2016.
16. Grossman G. M., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *The Journal of Economic Perspectives*. 1994;8(1):23–44.
17. Grossman G. M., Helpman E. Quality Ladders and Product Cycles. *Quarterly Journal of Economics*. 1991;106:557–586.
18. Romer P. The Trouble with Macroeconomics. Commons Memorial Lecture of the Omicron Delta Epsilon Society; 2016. URL: <https://www.hse.ru/data/2017/02/20/1167635768/The%20Trouble%20With%20Macroeconomics.pdf>.
19. Voronov Yu. P. Bridge between microeconomics and macroeconomics (about the Nobel Prize in Economics 2015). *EKO*. 2016;(1):77–93. (In Russ.).
20. Voronov Y. P. Limits of success (about Nobel Prize in Economics 2009). *EKO*. 2010;(1):135–158. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

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

ABOUT THE AUTOR

Yuri P. Voronov — Cand. Sci. (Econ.), Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

Статья поступила 23.01.2019; принята к публикации 10.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 23.01.2019; accepted for publication on 10.02.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-85-93
УДК 330.534:336.143.21(045)
JEL E63, H63, E12, E42, E62, B50, C69



Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов секторов экономики

А.К. Караев

Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-5120-7816>

В.В. Понкратов

Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-7706-5011>

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются причины ошибочности презумпции того, что «чрезмерный» уровень государственного долга является вредным для роста экономики, и меры политики жесткой экономии должны применяться всякий раз, когда государственный долг слишком велик. Также рассматривается подход сторонников «функционального финансирования» А. Лернера. В основу исследования положена балансовая механика В. Штютцела, на основе которой рассмотрены финансовые балансы отдельных экономических агентов, группы экономических агентов и макроэкономических секторов экономики. Авторы делают важный вывод, который следует из макроэкономического тождества: динамику поведения госсектора нельзя рассматривать изолированно от поведения частного и внешнего секторов, так как изменения финансовых балансов в этих секторах взаимосвязаны и взаимозависимы. Из макроэкономического тождества следует, что некоторые цели политики в одном секторе (например, наличие постоянного профицита государственного сектора) недостижимы или их чрезвычайно трудно достичь (независимо от масштаба используемых экономических корректировок: девальвации, изменения процентной ставки, совокупного дохода и т.д.), если не учитывать при этом желания других секторов. Крайне разрушительно продолжать политику, направленную на достижение несовместимых желаний, это неминуемо приводит к кризисным состояниям в экономике.

Ключевые слова: сбалансированность бюджета; финансовые балансы; макроэкономические секторы; макроэкономическое тождество; функциональные финансы

Для цитирования: Караев А.К., Понкратов В.В. Посткейнсианский подход к сбалансированности бюджета с учетом финансовых балансов секторов экономики. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):85-93. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-85-93

Post-Keynesian Approach to Budget Balance with Regard to the Financial Balances of Economic Sector

A.K. Karaev

Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-5120-7816>

V.V. Ponkratov

Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-7706-5011>

ABSTRACT

In the article, the authors investigate the reasons for the fallacy of the presumption that the 'excessive' level of public debt is harmful to economic growth, and that austerity measures should be applied whenever public debt is too large. We also considered the approach of the advocates of "functional finance" proposed by Abba P. Lerner. Our research was based on the Balance Mechanics developed in the middle of the XXth century by the German economist Wolfgang Stützel. On this ground, the authors examined the financial balances of individual economic agents, a group of economic agents, and macroeconomic sectors of the economy. The authors make an important conclusion that follows from the macroeconomic



identity: the dynamics of public sector behaviour cannot be considered in isolation from the behaviour of the private and external sectors, as changes in financial balances in these sectors are interrelated and interdependent. It follows from the macroeconomic identity that some policy objectives in one sector (for example, a constant public sector surplus) are unattainable or extremely difficult to achieve (regardless of the scale of economic adjustments used: devaluation, changes in interest rates or total income, etc.), without taking into account the wishes of other sectors. Therefore, it is extremely destructive to continue policies aimed at achieving incompatible desires for it inevitably leads to a crisis in the economy.

Keywords: budget balance; financial balances; macroeconomic sectors; macroeconomic identity; functional finance

For citation: Karaev A.K., Ponkratov V.V. Post-Keynesian approach to budget balance with regard to the financial balances of economic sector. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019:13(1):85-93. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-85-93

ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономики в значительной мере определяется проводимой социально-экономической политикой государства, поэтому необходима комплексная оценка ее мер и инструментов. Решение этой задачи невозможно без использования современных методов экономического моделирования и прогнозирования. Эти методы предполагают построение полномасштабных макроэкономических моделей, отражающих основные структурные взаимосвязи между отдельными отраслями экономики, финансовым сектором, населением, государством и внешним миром.

Современные макроэкономические модели предназначены для одновременного решения целого ряда задач, включающих комплексную оценку последствий различных мер экономической политики (налоговой, денежно-кредитной, бюджетной и т.д.) и изменений динамики внешнеэкономических факторов, а также построения долгосрочных и краткосрочных прогнозов широкого круга макроэкономических показателей.

Подавляющее большинство современных макроэкономических моделей основаны на использовании концепции дифференциальных стохастических уравнений общего равновесия (DSGE). Фундаментом таких моделей служит описание поведения экономических агентов с учетом гипотезы рациональных ожиданий. Как правило, ядро DSGE модели представляет собой систему динамических уравнений Эйлера (которые описывают оптимальное поведение агентов), ряд необходимых балансовых соотношений (условий равновесия на рынках товаров, финансовых рынках, баланса бюджетов) и ряд небалансовых соотношений между эндогенными переменными (такими, как так называемое тождество Фишера). Полученная динамическая система решается при помощи численных методов, и ее решение задает траекторию развития экономики в целом и динамику отдельных показателей [1–4].

Следует особо отметить, что в моделях общего равновесия (GE) не используются балансы (*balance*

sheets) экономических агентов, следовательно, в этих моделях нет и дебитов для кредитов, что принципиально исключает возможность включения финансового сектора в GE модели [5]. То есть в GE моделях можно только отслеживать потоки активов, но не потоки обязательств, являющихся контрчастью активов, а так как обязательства (переменные потока) могут аккумулироваться в долгах (переменные запаса), то, в GE моделях отсутствует возможность отслеживать долги [6].

Кроме того, в моделях (DS) GE монетарная сторона экономики полностью определяется потребностями реального сектора, поэтому весь объем денежных потоков в этих моделях строго пропорционален стоимости суммы всех транзакций в реальном секторе — т.е. пропорционален выпуску реального сектора — ВВП [7].

Основываясь на таких спорных и ошибочных предположениях, большинство мейнстрим-экономистов просмотрели возникновение пузыря на рынке жилья в 2001–2006 гг., так как полагали, что оно является следствием рационального выбора экономических агентов, связанного с возросшими ожиданиями будущих доходов, и предложили, что нет необходимости в государственном вмешательстве.

Необходимо заметить, что большинство тех, кто предвидел финансовый кризис 2007 г. (т.е. точно предсказал и обосновал необратимость его наступления, а также причины и механизм его возникновения), использовали подход на основе аккаунтинговых моделей. Но так как они не были сторонниками мейнстрим-экономики [8, 9], то результаты их исследований, а также их предупреждения о надвигающемся финансовом кризисе 2007 г. долгое время игнорировались.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ТОЖДЕСТВО И ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА

Долгосрочной тенденцией, наблюдающейся с начала 80-х гг. прошлого века во многих странах, стало снижение экономической роли государства в результате приватизации, дерегулирования финансовых рынков и сокращения государственных расходов [10]. При сокращении доли государственного сектора



в ВВП возрастает уязвимость экономики, поскольку уменьшается способность государственного сектора компенсировать нормальные колебания цикла деловой активности и бороться с крупными кризисами. Однако еще важнее способности правительств осуществлять вмешательства является их готовность проводить контрциклическую политику в период, когда желательность сбалансированности государственного бюджета превратилась в догму [11].

Призывая к сбалансированности бюджета, сторонники либеральной неоклассической точки зрения нередко упускают из виду тот факт, что дефицит одного сектора экономики неизбежно является профицитом другого сектора. Этот факт следует из макроэкономического тождества

$$(S - I) = (G - T) + (X - M), \quad (1)$$

которое вытекает из двух определений ВВП (Y):

$$Y = C + I + G + (X - M) \text{ — с точки зрения расходов; } (2)$$

$$Y = (C + S + T) \text{ — с точки зрения использования} \\ \text{доходов,} \quad (3)$$

где: C — конечное потребление частного сектора; I — внутренние частные инвестиции; G — госрасходы; $(X - M)$ — экспорт минус импорт (текущий счет платежного баланса); S — сбережения частного сектора; T — налоги.

Из макроэкономического тождества следует: *чистые сбережения (профицит) частного сектора ($S - I$) равны дефициту государственного бюджета ($G - T$) плюс дефицит внешнего сектора ($X - M$)* [12].

Следует напомнить, что в анализе бюджетной политики в посткейнсианском подходе опираются на принцип «функциональных финансов», сформулированный в 1943 г. А. Лернером [13], согласно которому оценка эффективности использования государственных финансов должна проводиться в зависимости от того, как они расходуются на текущие нужды общества и экономики (т.е. «работают» или «функционируют»). Иными словами, правительство не должно применять стимулирующие программы на временной основе — напротив, государственная бюджетная политика должна постоянно поддерживать занятость и совокупный спрос. Ключевая роль макроэкономической политики, согласно пост-кейнсианскому подходу, заключается в обеспечении максимальной занятости [14] (здесь принципиально подчеркнуть отличие от «стабилизации на уровне полной занятости» в неоклассическом

подходе). Государство рассматривается как «работодатель последней инстанции» (практическое воплощение идеи «Большого правительства» Х. Мински [15]).

Роль, которую играют долги и дефициты в экономической политике, кардинально отличается в подходах сторонников «разумного (sound) финансирования», которые считают, что правительству следует стремиться сбалансировать свой бюджет, чтобы удерживать долг на устойчивой траектории, оставляя управление совокупным спросом центральному банку от сторонников «функционального финансирования» А. Лернера. Как видно, обе стороны исходят из принципиально противоположных предположений и взглядов о том, как работает экономика. При этом сторонники подхода «разумного финансирования» придерживаются довольно *ошибочного представления (мифа)* о том, что государственный сектор является аналогом домохозяйства, для которого чрезмерное накопление долга является существенной проблемой.

Чтобы убедиться в том, что государственный сектор не является аналогом домохозяйства, рассмотрим более подробно результаты анализа макроэкономического тождества, из которого следует, что сумма финансовых балансов макроэкономических секторов (государственного, частного и внешнего) тождественно равна нулю: $(S - I) = (G - T) + (X - M)$.

Изучать результаты, следующие из макроэкономического тождества, будем с учетом анализа формирования финансовых балансов экономических агентов (более подробно — см. статью [16]).

ФИНАНСОВЫЕ БАЛАНСЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Рассмотренные в упомянутой статье общие правила формирования и изменения финансовых балансов экономических агентов применимы, разумеется, и к финансовым балансам макроэкономических секторов экономики. Каждый макроэкономический сектор имеет финансовый баланс (*рис. 1*), при этом DP обозначает внутренний частный сектор; G — государственный сектор; F — внешний сектор, называемый «остальной мир». Активы состоят из финансовых активов (FA) и реальных активов (RA). Обязательства и чистая стоимость складываются из финансовых обязательств (FL) и чистой стоимости (NW).

Для финансовых балансов макроэкономических секторов экономики, так же как и для всех экономических агентов, должны выполняться следующие аккаунтинговые тождества:



A_{DP}	L_{DP}
FA_{DP}	FL_{DP}
RA_{DP}	NW_{DP}

A_G	L_G
FA_G	FL_G
RA_G	NW_G

A_F	L_F
FA_F	FL_F
RA_F	NW_F

Рис. 1 / Fig. 1. Балансы макроэкономических секторов / The balances of the macroeconomic sectors

$$FA + RA \equiv FL + NW, \text{ или } NW \equiv NFW + RA. \quad (4)$$

Это означает, что богатство любого макроэкономического сектора экономики (NW) формируется из двух источников: чистого финансового богатства ($NFW = FA - FL$) и реального богатства (RA) сектора.

Так как в монетарной экономике для каждого кредитора есть должник [17], то при их объединении требования кредиторов и должников должны аннулировать, следовательно, на уровне всей мировой экономики выполняется следующее тождество:

$$(FA_{DP} - FL_{DP}) + (FA_G - FL_G) + (FA_F - FL_F) \equiv 0. \quad (5)$$

Это означает, что на уровне мировой экономики сумма чистой стоимости всех экономических агентов равна сумме их реальных активов, т.е. только реальные активы являются источником богатства для мировой экономики ($NW = RA$):

$$(NW_{DP} - RA_{DP}) + (NW_G - RA_G) + (NW_F - RA_F) \equiv 0. \quad (6)$$

Как следует из балансовой механики В. Штютцеля, для внутренней экономики (консолидированный государственный и частный секторы) существуют два источника формирования богатства: реальное богатство и чистые финансовые активы, формируемые за счет требований к внешнему сектору.

Полученные выше тождества справедливы как с учетом *запасов* макроэкономических секторов (рассмотренных выше), так и с учетом *потоков* или изменений запасов макроэкономических секторов:

$$\Delta(FA_{DP} - FL_{DP}) + \Delta(FA_G - FL_G) + \Delta(FA_F - FL_F) \equiv 0. \quad (7)$$

С учетом того, что в *финансовых счетах сбережения* определяются как изменения чистой стоимости ($S = \Delta NW$), а *инвестиции* как изменения реальных активов ($I = \Delta RA$), верно следующее тождество:

$$(S_{DP} - I_{DP}) + (S_G - I_G) + (S_F - I_F) \equiv 0. \quad (8)$$

Полученное тождество идентично макроэкономическому тождеству, полученному из *определения ВВП по расходам и доходам*:

$$(S - I) + (T - G) + (I - X) \equiv 0. \quad (9)$$

Из того факта, что: $(NW - RA) \equiv (FA - FL)$, а также: $\Delta(NW - RA) \equiv \Delta(FA - FL)$ следует очень важный результат: $(S - I) \equiv \Delta(FA - FL)$ — *чистые сбережения частного сектора тождественно равны изменению чистых финансовых активов частного сектора*.

Напомним: из базовых принципов формирования Системы национальных счетов следует, что операции с товарами и услугами отражаются в финансовых операциях, при этом и $(S - I)$, и $\Delta(FA - FL)$ официально называются потоком «чистого кредитования», хотя один из этих потоков отражается в счете движения капитала $(S - I)$, а другой — в финансовом счете $\Delta(FA - FL)$.

Необходимо напомнить, что $(S - I)$ называется «чистым сбережением» частного сектора, а $\Delta(FA - FL)$ «чистой аккумуляцией или накоплением финансовых активов» (NFA)_{DP}.

Аналогично для других макроэкономических секторов экономики можно ввести «чистую аккумуляцию финансовых активов» государственного сектора: $(T - G) = NFA_G$ и «чистую аккумуляцию финансовых активов» внешнего сектора: $(I - X) = NFA_F$.

Таким образом, макроэкономическое тождество примет вид:

$$NFA_{DP} + NFA_G + NFA_F \equiv 0. \quad (10)$$

Если экономический сектор накапливает больше требований к другим секторам, чем другие сектора к рассматриваемому экономическому сектору, то в экономическом секторе фиксируется положительное чистое финансовое накопление, что означает, что сектор является чистым кредитором (он же «нетто-кредитор») за некоторый период времени, т.е. $\Delta(FA - FL) > 0$. Если противоположное верно, сектор является чистым должником (он же «нетто-заемщик») в течение периода времени.



Наконец, макроэкономическое тождество иногда выражается в виде суммы финансовых балансов макроэкономических секторов, равной нулю:

$$DPB + GB + FB \equiv 0, \quad (11)$$

где: *DPB* — финансовый баланс частного сектора; *FB* — финансовый баланс внешнего сектора (противоположный внутреннему балансу текущего счета); *GB* — финансовый баланс госсектора, а сам «баланс», измеряется либо через счет движения капитала (чистое сбережение), либо через финансовый счет (чистое финансовое накопление).

Следует особо отметить, что в вышеприведенных аргументах и результатах были использованы принципы балансовой механики и не использовалась никакая теория и поведенческие уравнения экономических агентов.

ВАЖНЫЕ СЛЕДСТВИЯ ИЗ АНАЛИЗА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ТОЖДЕСТВА

Важный вывод, который следует из макроэкономического тождества (1): изменения финансовых балансов госсектора, частного сектора и сектора «остальной мир» взаимосвязаны и взаимозависимы, поэтому динамику поведения любого из них нельзя рассматривать изолированно от поведения остальных.

Этот важный результат следует учитывать, в частности, при составлении прогнозов и трендов бюджетных показателей госсектора, которые являются результатом взаимодействия всех трех макроэкономических секторов друг с другом и непосредственно влияют на показатели этих секторов экономики.

К сожалению, в большинстве бюджетных прогнозов эти последствия не учитываются. Так, например, Бюджетное управление Конгресса США (СВО) в начале 2000-х гг. при составлении бюджетных прогнозов до 2006 г. исходило из предположений о том, что профицит бюджета федерального правительства будет неуклонно расти [18]. При этом не учитывались последствия роста профицита бюджета на макроэкономические показатели внутреннего частного сектора, когда постоянно растущий профицит бюджета правительства подразумевает постоянный рост дефицита внутреннего частного сектора, который с учетом неустойчивости баланса внешнего сектора неминуемо ведет к кризисному состоянию экономики.

Именно об этом предупреждал Уинн Годли (Wynnie Godley), более 18 лет назад в самой первой публикации из серии работ по *Стратегическому анализу*

экономики США [19]: если экономика сталкивается с «вялым спросом чистого экспорта» и ограничительной бюджетно-финансовой политикой, то экономический рост становится «зависимым от растущих заимствований частного сектора» — частный сектор продолжает тратить сверх своих доходов. Однако такой процесс — постоянное увеличение соотношения долга к доходу частного сектора — не является устойчивым в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Кроме того, так как рост экономики является настолько зависимым от «растущих частных заимствований», то поведение реального сектора экономики зависит от состояния финансового и фондового рынков. Выводы, к которым пришел Годли в *Стратегическом анализе* экономики США, подтвердили кризис 2001 г. и Великая рецессия 2007–2009 гг.

Даже знак прогнозируемых на основе моделей Бюджетного управления конгресса значений дефицита бюджета начиная с даты прогноза с октября 2000 по август 2001 г. не совпадает со знаком изменения реального дефицита бюджета, что вынудило СВО пересмотреть ограничения, использовавшиеся при составлении прогнозных оценок дефицита бюджета после марта 2002 г. В результате этого прогнозы дефицита федерального бюджета США СВО после марта 2002 г. стали больше соответствовать актуальным данным. Прогнозы СВО не были правдоподобными, поскольку они подразумевали неустойчивое увеличение дефицита частного сектора, которое, как предполагалось, будет финансироваться за счет дальнейшего вливания кредитов, тем самым увеличивая долговое бремя частного сектора. Ограничения, использовавшиеся в основе прогнозных моделей СВО, стали очевидными, и СВО пришлось пересмотреть свои прогнозы на 2002–2006 гг.

ВСЕ СЕКТОРЫ ЭКОНОМИКИ НЕ МОГУТ ОДНОВРЕМЕННО ИМЕТЬ ПРОФИЦИТ

Из макроэкономического тождества следует, что не все секторы экономики могут одновременно быть чистыми кредиторами. По крайней мере, один сектор должен быть чистым должником, если другой сектор является чистым кредитором, потому что для каждого кредитора должен быть должник [20].

В большинстве случаев (как, например, в случае экономики США), на протяжении довольно длительного временного периода внутренний частный сектор находился в профиците, а государственный сектор — в дефиците. Как видно из *рис. 2*, динамика балансов частного сектора и госсектора США почти зеркально изменяется на протяжении с 1990 по 2015 г.





Рис. 2 / Fig. 2. Финансовые балансы основных институциональных секторов экономики США (государственного, частного и внешнего секторов), квартальные данные 1990–2015 гг., % ВВП / Financial balances of the main institutional sectors of the US economy (public, private and external sectors), quarterly data 1990–2015, % GDP

Источник / Source: база данных FRED. URL: https://fred.stlouisfed.org/graph/?category_id=&graph_id=271951.

Для объяснения наблюдаемой на рис. 2 картины изменения секторных балансов экономики США в целях упрощения можно предположить, что $NFA_F = 0$, тогда из макроэкономического тождества следует: $NFA_{DP} \equiv -NFA_G$, т.е. для частного сектора (домашних хозяйств и частных компаний США), чтобы иметь возможность иметь и накапливать профицит ($NFA_{DP} > 0$), госсектор (США) должен иметь бюджетный дефицит ($NFA_G < 0$).

Иными словами, когда правительство тратит, оно вводит средства (инъекции) в экономику, а когда оно собирает налоги, то изымает средства из экономики. Если правительство тратит больше, чем собирает в виде налогов, то существует чистое вложение правительством средств в экономику, и эта чистая инъекция должна накапливаться где-то. Как правило, именно частный сектор аккумулирует вложенные средства в условиях закрытой экономики.

Возможна и обратная цепочка событий, когда инъекция средств, вследствие дефицита частного сектора, поступает в экономику и, как правило, аккумулируется в госсекторе, что позволяет правительству работать с профицитом бюджета.

Таким образом, следствием макроэкономического тождества (1) является то, что политика, направленная на достижение профицита государственного бюджета, в закрытой экономике достигнет своего

результата только при условии дефицита частного сектора.

Одним из способов избежать дефицита частного сектора является возможность иметь положительное сальдо текущего счета (случай открытой экономики с возможностью торговать с другими странами). Такого состояния возможно достичь, когда внешний сектор имеет дефицит текущего счета ($FB < 0$), как, например, в случае экономики России (рис. 3). Опять же, исходя из макроэкономического тождества, не все секторы экономики могут быть в профиците одновременно, и для каждого нетто-экспортера должен быть нетто-импортер.

Необходимо учитывать, что, хотя все страны стремятся в большинстве случаев получать активное сальдо текущего счета, но на уровне мировой экономики должен быть сбалансированный текущий счет ($FB = 0$), который возвращает нас к тождеству $NFA_{DP} \equiv -NFA_G$, как это наглядно видно на рис. 4, на котором финансовые балансы частного и государственного секторов мировой экономики изменяются зеркально на протяжении с 1971 по 2011 г.

Как видно из рис. 4, за период с середины 1970-х по 1990 г. в мировой экономике имел место хронический и довольно стабильный дефицит государственного сектора (и профицит частного сектора) на уровне около 3,5% глобального объема производства.

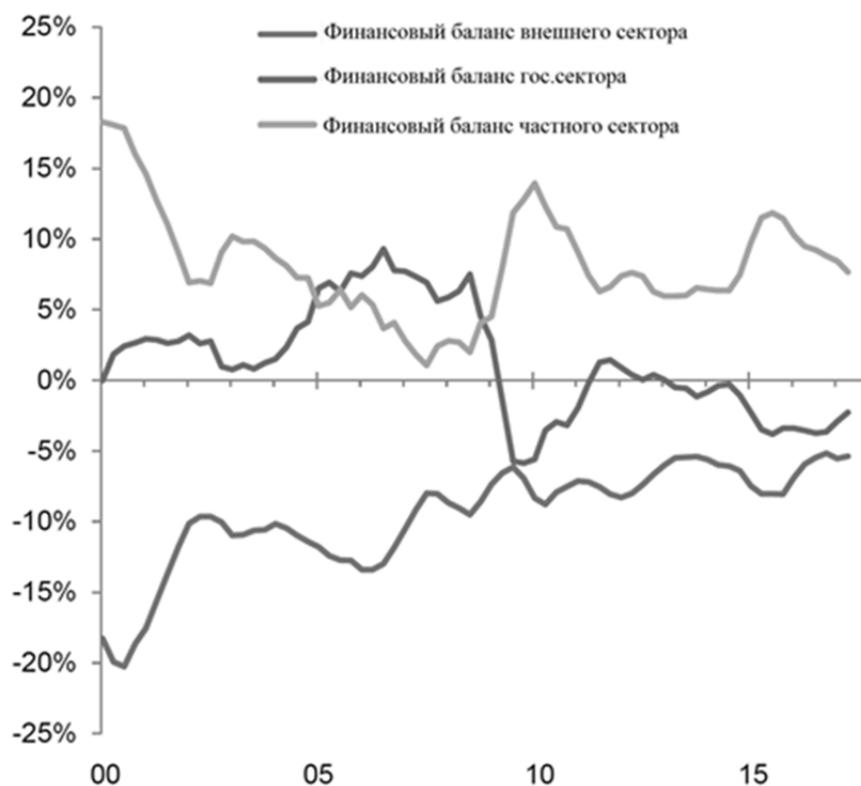


Рис. 3 / Fig. 3. Финансовые балансы основных институциональных секторов экономики России (государственного, частного и внешнего секторов), квартальные данные 2000–2017 гг., % ВВП / Financial balances of the main institutional sectors of the Russian economy (public, private and external sectors), quarterly data 2000–2017, % GDP

Источник / Source: Euler Hermes Group, Economic Research Department. URL: <http://www.eulerhermes.com/economic-research/blog/EconomicPublications/russia-risks-and-opportunities-dont-say-hop-before-you-jumped-over-presentataion-oct2017.pdf>.

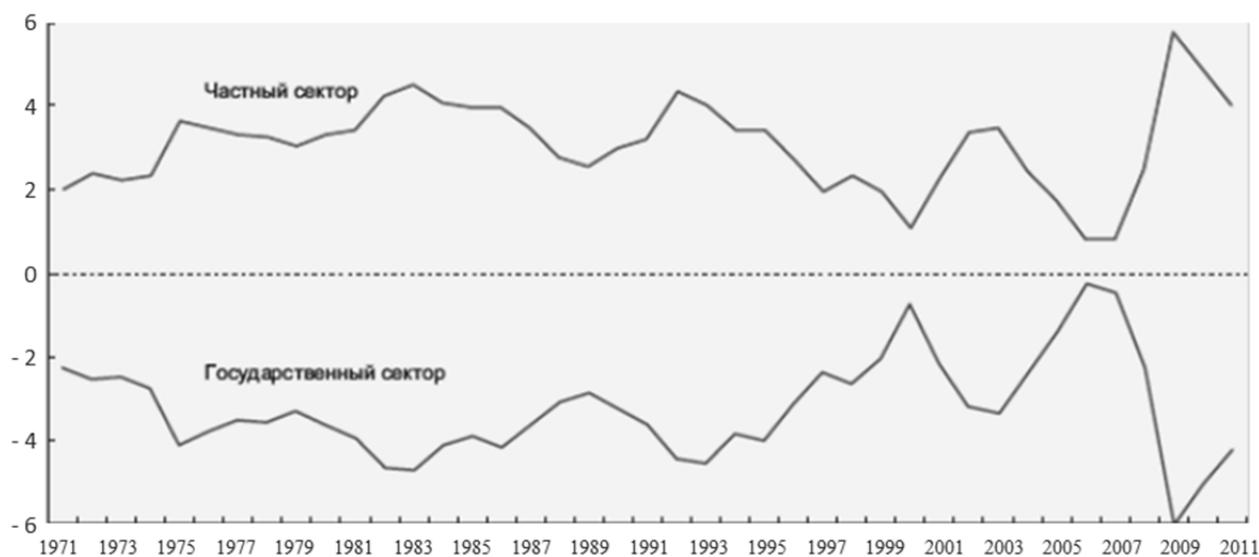


Рис. 4 / Fig. 4. Финансовые балансы государственного и частного секторов мировой экономики, 1971–2011 гг. / Financial balances of the public and private sectors of the world economy, 1971–2011

Источник / Source: расчеты ЮНКТАД. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tr2014overview_en.pdf.



Само по себе это не было проблемой: иметь профицит для частного сектора нормально, поскольку ему приписывается задача накопления богатства. К тому же такой уровень дефицита государственного сектора не должен был привести к какому-либо взрывному накоплению государственного долга; напротив, он согласовывался со стабильным соотношением долга и производства, если при этом имел место достаточный рост номинального объема производства.

Примечательно, что периоды сокращения государственных дефицитов предшествовали крупным кризисам 2001 и 2008 гг. Возможность сокращения государственных дефицитов объяснялась тем, что частный сектор уменьшал размеры своих сбережений, и многие частные агенты влезли в огромные долги из-за разрушительных финансовых пузырей. В тех случаях, когда наличие дефицита сопровождается сокращением профицита частного сектора, силы, добивающиеся сокращения бюджетного дефицита, могут стать дестабилизирующим фактором. Так, они отчасти несут ответственность за то, что финансовые кризисы возникают все чаще.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приведенный в работе анализ позволил выявить причины неадекватности макроэкономических моделей семейства DSGE, разработанных на их основе макроэкономических и бюджетных прогнозов, а также сделать рекомендации по проведению бюджетной и долговой политики.

В основе неоклассического подхода лежит крайний уровень редукционизма, который сводит поведение сложных многоуровневых экономических систем к поведению ее отдельных элементов (хотя основным постулатом теории систем является утверждение, что система имеет холистические свойства, не сводимые к ее элементам и не выводимые из них). Если в неоклассическом подходе экономическая система находится в равновесии и представляет собой линейную, статическую, закрытую систему, состоящую из репрезентативных, рациональных экономических агентов, то для развивающейся сложной экономической системы характерны такие черты, как неравно-

весность, открытость, нелинейность, эмерджентность, эволюционность, взаимодействие гетерогенных экономических агентов и т.д.

Призывая к сбалансированности государственного бюджета, сторонники подхода «разумного (sound) финансирования» (который в вопросах отношения к долгу и дефициту бюджета основан на предположении об аналогии поведения государственного сектора и домохозяйства) упускают из виду тот очевидный факт, что дефицит одного макроэкономического сектора экономики является профицитом другого сектора. Этот факт следует из макроэкономического тождества: сумма всех финансовых балансов всех секторов национальной экономики тождественно равна нулю, т.е. изменение дефицита внешнего сектора должно зеркально отражаться в дефиците внутреннего сектора, как государственного, так и частного.

Важный вывод, который следует из макроэкономического тождества: динамику поведения госсектора нельзя рассматривать изолированно от поведения частного сектора и сектора «остальной мир», так как изменения финансовых балансов в этих секторах взаимосвязаны и взаимозависимы. Сокращение (или увеличение) дефицита государственного сектора проявляется либо в сокращении (или увеличении) профицита частного сектора, либо в сокращении (или увеличении) профицита внешнего сектора, или же имеет место та или иная комбинация этих двух вариантов.

Из макроэкономического тождества следует, что некоторые желания (цели политики) в одном секторе (например, иметь постоянный профицит государственного сектора) недостижимы или их чрезвычайно трудно достичь, независимо от масштаба используемых экономических корректировок — девальвации, изменения процентной ставки, совокупного дохода и т.д., если не учитываются при этом желания других секторов, и крайне разрушительно продолжать политику, направленную на достижение несовместимых желаний, что неминуемо приводит к кризисным состояниям в экономике.

Полученные в работе результаты необходимо учитывать при разработке адекватной государственной экономической политики, в первую очередь — бюджетной и долговой.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Brayton F., Laubach T., Reifschneider D. The FRB/US Model: A Tool for Macroeconomic Policy Analysis. FEDS Notes; Apr 2014.
2. Taylor J.B. Central Bank Models: Lessons from the Past and Ideas for the Future. Stanford University; November 2016.
3. Visco I., Klein Lawrence R. Macroeconomics, econometrics and economic policy. *Journal of Policy Modeling*. 2014;36:605–628.



4. Dou Winston W., Lo Andrew W., Muley Ameya. Macroeconomic Models for Monetary Policies: A Critical Review from a Finance Perspective; March 12, 2015.
5. Bezemer D. Finance and Growth: When Credit Helps, and When It Hinders. Axica Conference Center & Federal Foreign Office. Berlin; 2012; April 12–15.
6. Bezemer D. Understanding Financial Crisis Through Accounting Models. *Accounting, Organizations and Society*. 2010;26:676–688.
7. Godley W., Lavoie M. Monetary Economics. An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth. New York: Palgrave MacMillan; 2007.
8. Bezemer D. Credit Cycles. In J Toporowski and J Michell. eds. Handbook of Critical Issues in Finance. Edward Elgar; 2010.
9. Bezemer D. Flow of Fund Models and Financial Instability Anticipations. In: Dejuán O., Febrero E., Marcuzzo C., eds. The First Great Recession of the 21st Century: Competing Explanations. Edward Elgar; 2010.
10. UNCTAD. Trade and Development Report, 2015. United Nations, Geneva; 2015.
11. Galbraith J.K. The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too. New York, NY: FreePress; 2008.
12. Montier J. Market Macro Myths: Debts, Deficits, and Delusions; January 22, 2016.
13. Lerner A.P. Functional Finance and the Federal Debt. *Social Research*. 1943;10(1):38–51.
14. Tcherneva P.R. Full Employment: The Road Not Taken. The Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper No. 789; March 2014.
15. Minsky H.P. Stabilizing an Unstable Economy. New York: McGraw-Hill; 2008. 396 p.
16. Караев А.К., Понкратов В.В. Основы балансовой механики Вольфганга Штютцеля. *Мир новой экономики*. 2018;(1):104–113.
Karaev A.K., Ponkratov V.V. Basics of balance mechanics of Wolfgang Stützel. *Mir novoj ekonomiki = The world of the new economy*. 2018;12(1):104–113. (In Russ.).
17. Kaiser Dirk. Treasury Management. Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Finanzierung und Investition. Gabler; 2008.
18. Papadimitriou Dimitri B., Shaikh Anwar, dos Santos Claudio, Zezza Gennaro. Is Personal Debt Sustainable? Levy Institute of Economics. Strategic Analysis; 2002.
19. Godley W. Seven Unsustainable Processes: Medium-Term Prospects and Policies for the United States and the World. Strategic A; 1999.
20. Stützel W. Paradoxa der Geld- und Kreditwirtschaft. Aalen: ScientiaVerlag; 1979. 210 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Алан Канаматович Караев — доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
akaraev@fa.ru

Вадим Витальевич Понкратов — кандидат экономических наук, директор Центра финансовой политики Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
vponkratov@fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Alan K. Karaev — Dr. Sci. (Eng.), Professor, chief researcher, Center for financial policy, Department of Public Finance, Financial University, Moscow, Russia

Vadim V. Ponkratov — Cand. Sci. (Econ.), Director of the Center for financial policy, Department of Public Finance, Financial University, Moscow, Russia

Статья поступила 25.01.2019; принята к публикации 15.02.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 25.01.2019; accepted for publication on 15.02.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-94-103
УДК 334.02(045)
JEL A14, E02



Российские банковские ассоциации как субъекты институциональных изменений

И. Н. Шапкин

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-3060-9610>

АННОТАЦИЯ

Рыночная экономика, как свидетельствует историческая практика, неизбежно приводит к объединению предпринимателей в общественные организации. В современной России становление подобных структур началось в конце 1980-х гг. В это время были созданы региональные, отраслевые и общенациональные ассоциации. Старейшими бизнес-союзами стали отраслевые банковские организации, объединившие в своих рядах банки и структуры, связанные с банковским бизнесом страны. Ассоциации банков – это лоббистские объединения, призванные формировать, формулировать и доносить до власти пожелания организованного банковского сообщества. Между нынешними органами государства и ассоциациями выстроились разнообразные отношения, которые, как правило, широко не афишируются, но во многом определяют состояние современной российской экономики, характер и направление экономической политики и стратегии государства. Помимо значительных лоббистских усилий, направленных на формирование благоприятных условий деятельности банков, союзы решают задачи по унификации и стандартизации деятельности банков, тиражированию наиболее успешных отечественных и зарубежных практик. Они превратились в важнейший субъект институциональных изменений не только финансового сегмента экономики, но и всего хозяйства в целом. Цель статьи – выявление направлений, механизмов воздействия и влияния банковских ассоциаций на финансово-банковскую среду. Она написана на основе открытых источников – материалов двух крупнейших банковских союзов страны, а также аналитических материалов, посвященных лоббизму и деятельности предпринимательских ассоциаций прошлого и настоящего.

Ключевые слова: банковские ассоциации; институциональная среда; институциональные изменения; лоббизм

Для цитирования: Шапкин И. Н. Российские банковские ассоциации как субъекты институциональных изменений. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):94-103. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-94-103

The Russian Banking Associations as Actors of Institutional Change

I. N. Shapkin

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3060-9610>

ABSTRACT

Market economy, as evidenced by historical practice, inevitably leads to the unification of entrepreneurs in public organizations. In modern Russia, the formation of such structures began in the late 1980s. At that time, regional, sectoral and national associations were established. The oldest business unions were branch banking organizations, which united in their ranks banks and structures related to the banking business of the country. Bank associations are lobbying associations designed to form, formulate and communicate to the authorities the wishes of the organized banking community. There are various relations between the current state bodies and associations, which, as a rule, are not widely publicized, but which largely determine the state of the modern Russian economy, the nature and direction of the economic policy and strategy of the state. In addition to significant lobbying efforts aimed at creating favorable conditions for banks, the unions solve the problem of unification and standardization of banks, replication of the most successful domestic and foreign practices. They have become the most important subject of institutional changes not only in the financial segment of the economy, but also in the economy as a whole. The purpose of the article is to identify the directions, mechanisms of influence and influence of banking associations on the financial and banking environment. It is written on the basis of open sources – the materials of the two largest banking unions of the country, as well as analytical materials on lobbying and the activities of business associations of the past and present.

Keywords: banking associations, institutional environment, institutional changes, lobbying

For citation: Shapkin I. N. Russian banking associations as subjects of institutional changes. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):94-103. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-94-103



ВВЕДЕНИЕ

Эффективное функционирование современной рыночной экономики невозможно без постоянного и систематического взаимодействия субъектов рынка с органами законодательной и исполнительной власти. Современное государство берет на себя функции арбитра и регулятора рынка, оказывает влияние на характер, темпы, направление развития экономики посредством регулирования, бюрократического администрирования, планирования, законодательства, судебных решений, запретов и команд [1]. Оно воздействует на хозяйство через налоговую политику, субсидии, механизмы контроля и регулирования, трансферты, выплаты из государственного бюджета. Но нельзя забывать, что государство остается крупнейшим субъектом рынка. Оно производит значительную долю валового национального продукта.

Поэтому бизнес рассматривает государство в качестве важнейшего делового партнера, потенциального заказчика и потребителя производимых товаров и услуг. Бизнес заинтересован в использовании материального, финансового, научно-технического, информационного ресурсов государства, его внешнеполитических и внутриполитических возможностей. Через рыночные механизмы этот потенциал может быть вовлечен в хозяйственный оборот.

Для бизнеса представляют интерес инфраструктурные проекты, осуществляемые властью. Без совершенной транспортной сети, энерго- и водоснабжения, связи, среднего и высшего образования, здравоохранения, науки, культуры эффективная его экономическая деятельность весьма затруднительна.

В свою очередь государство не может нормально функционировать без взаимодействия с бизнесом. Вопросы обеспечения макроэкономической стабильности, размещения ресурсов и повышения их эффективности, содействия справедливому распределению доходов не могут быть в полном объеме решены за счет только государственных средств. Многовариантность и неопределенность хозяйственных задач, многочисленные внутренние и внешние риски, приверженность должностных лиц определенным взглядам, влияние на них разных социальных групп могут привести к принятию властью односторонних решений. Чтобы не оказаться «заложником» этих рисков, требуется постоянный диалог власти и бизнеса.

Подобное взаимодействие предполагает установление законодательных рамок для выстраивания между ними прочных и конструктивных отношений, основанных на поиске компромисса, диалоге, взаимном уважении и сотрудничестве. Эти отношения должны быть равноправными, основываться на историческом опыте, национально-культурных традициях, т.е. «обусловленном развитии» [2]. Отсутствие легитимных форм может замещаться противоправными, коррупционными механизмами.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС-СОЮЗЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для выстраивания партнерских отношений государству требуется контрагент. Им могут быть бизнесмены, обладающие экономической властью, крупные корпорации, финансово-промышленные группы и объединения бизнеса. В отличие от других акторов политического процесса, бизнес-союзы выражают не индивидуальные или групповые предпочтения, а представляют и артикулируют интересы целых сообществ. И именно этим они интересны для власти.

Ассоциации бизнеса — это объединения представителей бизнеса, стремящихся к обеспечению своих интересов, улучшению положения через взаимопомощь и поддержку. Их члены не отказываются от своей индивидуальности в пользу общности, они проявляют по отношению к ней лояльность, основанную на собственных интересах. Такая солидарность уменьшает раздробленность, способствует поддержанию порядка, сохранению квалификации, укрепляет авторитет власти и смягчает конфликты в обществе [1].

Бизнес-объединения — это лобби-организации. Они создаются для оказания влияния на органы законодательной и исполнительной власти с целью принятия последними нужных лоббистам решений. Этот процесс осуществляется с помощью конкретных механизмов, технологий, форм и методов. Критерием эффективности подобной деятельности является степень продвижения интересов представляемого сообщества. Но и государство, ответственное за проведение экономической и социальной политики, также заинтересовано в сотрудничестве с наиболее влиятельными союзами. Отношение между государствами и организациями коллективных действий, таким образом, не является «улицей с односторонним движением» [3, 4].



РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИИ. РОССИЙСКИЕ БАНКОВСКИЕ АССОЦИАЦИИ

В результате трансформационных изменений начала 1990-х гг. российским бизнесом были созданы некоммерческие организации, среди которых ведущее положение занимают Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, «Опора России», «Деловая Россия», Ассоциация российских банков, Ассоциация банков России.

Банковские ассоциации — старейшие и авторитетнейшие предпринимательские союзы страны. Они являются основным субъектом диалога государства с банковским сообществом. Построенные как общественные, некоммерческие структуры ассоциации выполняют представительные задачи, лоббистские функции, задачи по институциональному изменению деловой среды.

Данная статья имеет целью проанализировать направления и механизмы деятельности банковских ассоциаций по формированию институциональных изменений бизнес-пространства.

Процесс становления современной российской банковской системы начался в конце 1980-х гг. Сложная экономическая и политическая обстановка в стране, слабость государственной власти, отсутствие законодательной базы подталкивали банковское сообщество к объединению. В 1989 г. были созданы: Московский банковский союз, Ленинградская ассоциация коммерческих банков, позже преобразованная в Ассоциацию банков северо-запада. В 1990 г. появился Российский банковский союз (<https://arb.ru/arb/about/>). Первая волна учредительства сопровождалась образованием региональных структур: Алтайского банковского союза, Пермского банковского союза, Омского банковского союза и т.д.

В декабре 1990 г. руководители 37 коммерческих банков, созданных из территориальных отделений и 13 областных управлений Промстройбанка СССР, подписали договор об учреждении ассоциации «Россия» для защиты прав ее членов и представления интересов в государственных органах. В 1999 г. она изменила название на «Ассоциацию российских региональных банков», а в 2017 г. — на «Ассоциацию банков России» (АБР).

Ассоциация банков России — это крупнейшее банковское объединение. В настоящее время в ней насчитывается более 300 членов. Среди них системообразующие кредитные учреждения феде-

рального уровня, банки с участием иностранного капитала, средние и малые региональные банки, а также небанковские кредитные организации, общественные организации, СМИ.

Свою миссию Ассоциация видит в содействии устойчивости и ликвидности банковской системы России; формировании конструктивных взаимоотношений между банковским сообществом и властью всех уровней — федерального, регионального, муниципального, всех ее ветвей — законодательных, исполнительных, судебных; в развитии законодательной и нормативной базы деятельности кредитных учреждений.

Сегодня АБР своими важнейшими задачами считает повышение капитализации банков и создание условий для формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов; укрепление доверия к отечественному банковскому сектору инвесторов и вкладчиков; снижение стоимости банковских услуг и повышение эффективности банковского бизнеса; обеспечение равных условий конкуренции для всех кредитных организаций, включая банки, контролируемые государством (<http://www.asros.ru>).

В марте 1991 г. по инициативе банковских союзов состоялся съезд коммерческих и кооперативных банков РСФСР, на котором было принято решение об учреждении Ассоциации российских банков (АРБ). Ассоциация российских банков сотрудничает с региональными банковскими объединениями в 52 субъектах Федерации и с 18 представителями АРБ других регионов России. На 1 января 2018 г. Ассоциация российских банков насчитывает 656 членов, в том числе 440 кредитных организаций, а с учетом ассоциированных членов в АРБ состоят 762 участника, в том числе 526 кредитных организаций. На их долю приходится 80% банковских учреждений России, которым принадлежит более 90% активов российской банковской системы. Членами АРБ являются все крупнейшие российские банки, «большая четверка» аудиторских компаний, 19 представительств иностранных банков, 65 банков с иностранным участием в уставном капитале (<https://arb.ru/arb/about/>).

Свою миссию эта лобби-организация видит в совершенствовании законодательства, в том числе налогового, через продвижение законопроектов и поправок в нормативных актах в Государственной Думе, Правительстве, Банке России, других органах исполнительной и законодательной власти.

Основными задачами АРБ являются развитие банковского дела в Российской Федерации, учас-



тие в мероприятиях, проводимых органами государственной власти и управления, Центральным банком РФ по стабилизации экономики, денежного обращения и осуществлению денежно-кредитной политики; защита интересов кредитных организаций в законодательных и исполнительных органах власти и управления, ЦБ РФ, судебных, правоохранительных, налоговых и других государственных органах; консолидация ресурсов кредитных организаций для решения крупных народнохозяйственных программ; оказание кредитным организациям информационно-аналитической, методической, правовой и иной помощи в их работе на основе зарубежного и отечественного опыта; поддержка взаимного доверия, делового партнерства во взаимоотношениях кредитных организаций между собой и с клиентами; сотрудничество российских кредитных организаций с зарубежными банками, их союзами и ассоциациями, международными финансовыми организациями (<https://arb.ru/arb/about/>).

В настоящее время эти ассоциации остаются самыми влиятельными и авторитетными союзами в банковской сфере. Несмотря на некоторые различия, они имеют схожие задачи — защита «корпоративных» интересов и прав членов банковского сообщества разрешенными законодательством РФ средствами и методами; содействие развитию межбанковского сотрудничества в России и мире; осуществление посреднической функции между кредитными организациями и государственными органами; подготовка банковских специалистов и повышение их квалификации и т.д.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Первоочередное внимание банковские ассоциации уделяют развитию и совершенствованию институционального пространства. «Институциональные рамки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются, — отмечает Д. Норт. — Но, в свою очередь, и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок» [2]. Можно выделить две институциональные площадки, на которых ассоциации ведут свою деятельность.

Внешняя институциональная (формальная) среда — это правила, ограничения, которые очерчивают допустимые границы деятельности современных

кредитных организаций. Она формулируется посредством законов, различных подзаконных актов и распорядительных документов. Она создается, как правило, в процессе взаимодействия государственных органов с организованным банковским бизнесом.

Внутренняя институциональная (формальная и неформальная) среда — это обязательные для исполнения правила, которые формируются банковским сообществом, неформальные ограничения, добровольно принимаемые его членами для того, чтобы деятельность банков осуществлялась по единым правилам, чтобы она являлась более предсказуемой, понятной, прозрачной и таким образом более эффективной и качественной.

Внутренняя институциональная среда включает ряд структурных элементов. Банковские союзы влияют на унификацию «корпоративного» пространства через стандартизацию, регламентацию деятельности банков, передачу новейшего опыта ведения бизнеса. «...Чтобы система действовала, внутри сообщества правила должны дополняться стандартами и мерами наказания...» [2]. Это пространство создается через утверждение кодекса поведения банков и банковских служащих, разработку внутренних стандартов и нормативных документов, регламентацию банковских операций, ведение единого учета и финансовой отчетности и т.д. Благодаря конкретным стандартизированным правилам и регламентам сужается степень неопределенности.

Установление фиксированных правил, стандартов поведения, норм ведения бизнеса, основанных на лучших практиках, сужает поле для конфликтов внутри сообщества, а также с другими субъектами рынка и государством. Внутренняя институциональная среда является результатом длительной и кропотливой работы. Вся деятельность банковских ассоциаций на всех этих площадках в конечном счете направлена на адаптацию банков к постоянно меняющейся хозяйственной конъюнктуре.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКИХ АССОЦИАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ВНЕШНЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОНТУРА

На сегодняшний день в финансово-банковской сфере сохраняется немало проблем институционального характера. Развитие и совершенствование внешней институциональной среды осуществляется через сотрудничество банковских



союзов с властью для реализации существующих и создания новых правил и норм.

Банковские ассоциации стремятся к установлению долгосрочных связей с государственными институтами всех уровней. Они сотрудничают с Администрацией Президента, Правительством, Государственной Думой, Советом Федерации, региональными и местными органами власти, структурами, регулирующими финансовый рынок, и в первую очередь с Центральным банком России.

Как лоббистские структуры, они используют методы «прямого» и «косвенного» влияния и давления на власть для создания гибкой и эффективно работающей национальной финансово-кредитной системы, повышения ее надежности и самостоятельности, снижения банковских рисков за счет совершенствования нормативно-правовой базы финансово-кредитного сектора.

Ассоциации принимают деятельное участие в работе совещаний, которые проводят президент страны и председатель правительства с руководителями крупнейших российских компаний и предпринимательских союзов. Помимо непосредственных контактов, ассоциации используют такую форму, как прямое письменное обращение в органы законодательной или исполнительной власти. Как правило, к такой форме ассоциации обращаются в случае, если от неправильно принимаемого решения создается угроза стабильности банковского сектора. Таких обращений в истории банковских союзов было немного, поскольку уже на подготовительном этапе ассоциации стремятся снять с рассмотрения или внести коррективы в невыгодные им документы.

Банковские ассоциации широко и активно сотрудничают с законодательной властью — Государственной Думой и Советом Федерации РФ, которые формируют правовую основу деятельности банковской системы страны. Представители Ассоциаций принимают самое активное и деятельное участие в проходящих в обеих палатах Федерального Собрания РФ парламентских слушаниях, в работе Межрегионального банковского совета, который возглавляет глава верхней палаты российского парламента (https://arb.ru/upload/iblock/810/GO_2016_PDF.pdf).

Представители банковских ассоциаций участвовали в работе профильных комитетов обеих палат, в парламентских слушаниях, в работе экспертного совета по законодательству Комитета по финансовому рынку Государственной Думы, Комитета Государственной Думы по конституционному за-

конодательству и государственному строительству. Они инициировали большое число поправок в законопроекты, касавшиеся банковской системы.

Тесные отношения Ассоциация установила с руководством Центрального банка. Сложилась практика регулярных встреч руководства Центробанка с членами банковских ассоциаций, на которых обсуждались проблемы экономического развития страны и банковского сектора, вырабатывались механизмы их разрешения. Перед принятием важных решений регулятор, как правило, проводит консультации с банковскими союзами. Для разработки нормативных документов, регулирующих деятельность банков, проводится значительная экспертно-аналитическая работа, широко практикуется создание совместных рабочих групп.

Банковские ассоциации активно сотрудничают с исполнительной властью — министерствами, ведомствами, региональными органами власти. Эти взаимоотношения строятся на основе договоров и соглашений о сотрудничестве. Первый такой документ — «О взаимодействии в области обеспечения банковской безопасности» — АРБ подписала в декабре 1995 г. с Министерством внутренних дел РФ, в 1997 г. — с Федеральным агентством правительственной связи и информации при Президенте (ФАПСИ), в 2001 г. — с Правительствами Москвы и Московской области, в 2004 г. — с Федеральной антимонопольной службой (ФАС) и т.д.¹ Эти договоры позволяют Союзу выстраивать партнерские отношения с органами власти, оказывать непосредственное влияние на разработку и принятие ими решений, в том числе институционального характера.

Основными формами работы ассоциаций с властью являются встречи, беседы, участие в конференциях и совещаниях, работа в составе различных временных и постоянно действующих комиссий и рабочих групп по подготовке проектов решений по конкретным хозяйственным вопросам². Они находятся в постоянной связи с представителями профильного министерства, встречаются с министром финансов. Среди обсуждаемых тем — вопросы повышения капитализации и расширения

¹ Ассоциация российских банков. Составлено на основе отчетов АРБ за 2010–2016 гг.

² Подобные структуры образованы, например, при Министерстве финансов, Министерстве экономического развития, Федеральной антимонопольной службой, Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР), Федеральной службой по финансовому мониторингу (ФСФМ) и других органах.



ресурсной базы банков, сокращения их операционных издержек, обеспечения справедливой конкуренции участников рынка, собираемости налогов и налогообложения банков. Разработанные предложения затем включаются в нормативные документы, распоряжения и указания, принятые министерством. На межрегиональные совещания, проводимые ведомствами, широко привлекаются партнеры АРБ и АБР — региональные банковские союзы. Установление личных контактов с руководителями федеральных органов не исключает официальных обращений к ним для разъяснения принятых законов и подзаконных актов, уточнения готовящихся решений.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВСКИХ АССОЦИАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ВНУТРЕННЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОНТУРА

Формирование внутренней институциональной среды осуществляется силами самого бизнеса посредством создания временных рабочих групп, постоянных комитетов для мониторинга экономического состояния, конъюнктуры финансово-кредитной сферы, правового положения банков; подготовки информационно-аналитических сообщений, докладов, справок с предложениями по совершенствованию законодательства и нормативной документации банковских учреждений; проведения различных организационных мероприятий и т.д.

АРБ сформировала специализированные комитеты по денежно-кредитной политике и банковскому надзору, банковскому законодательству и правоприменительной практике, платежным системам и организации расчетов, региональной политике, международной деятельности, ипотечному кредитованию, информационной политике и связям с общественностью, информационным и интернет-технологиям, налогообложению, бухгалтерскому учету и отчетности и т.д. Ассоциацией были образованы: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности, 6 рабочих групп — по долговым инструментам и вексельному обращению, вопросам создания механизма учета залога транспортных средств, подготовке предложений об организации взаимодействия банков — членов Ассоциации, осуществляющих деятельность на рынке драгоценных металлов, совершенствованию законодательства о залоге и совершенствованию валютного зако-

нодательства и проч. (<https://arb.ru/arb/bureaux-and-committees>).

В рамках АБР были учреждены: Совет по денежно-кредитной политике, Комитет по банковскому законодательству, Комитет по развитию программ ипотечного кредитования, Комитет по совершенствованию расчетно-платежной системы, Комитет по банковским и информационным технологиям, Комитет по малому и среднему бизнесу и т.д. Наряду с ними созданы рабочие группы по секьюритизации, новым платежным технологиям и проч. Деятельность профильных комитетов и рабочих групп ассоциаций направлена на разработку рекомендаций и конкретных программ действий, оказание практической помощи своим членам (<http://www.asros.ru>).

Перед банковскими союзами стоят различные профессиональные задачи. Важнейшей из них остается оперативный отклик на потребности банковского сообщества. С этой целью ассоциациями созданы организации для выполнения конкретных задач. В ряде случаев они опираются на аффилированные структуры.

Правовую помощь кредитным организациям оказывает учрежденное при АРБ в 2006 г. юридическое бюро «ВЕК». Основными направлениями его деятельности являются участие в законотворческой работе союза, подготовка проектов нормативно-правовых актов, консалтинг членов союза, организация сделок по приобретению банков российскими и зарубежными инвесторами, А&М-консалтинг, организация предпродажного аудита, представление интересов банков в арбитражных судах и судах общей юрисдикции по хозяйственным и административным спорам, противодействие недружественным поглощениям, рассмотрение обращений граждан и т.д. (<https://arb.ru/arb/about>).

С 2000-х гг. Ассоциация уделяет большое внимание профессиональной помощи банкам. Ею был предпринят ряд шагов по развитию новаций и инновационной деятельности. Один из них — это проект EvaBeta. АРБ создала компанию, которая обладает передовыми технологиями в сфере сертифицированного управления рисками. EvaBeta предоставляет возможность менеджерам и инвесторам оценить качество активов, которыми они владеют или управляют, предлагает методы и технологии измерения и оценки финансовых и нефинансовых рисков (<https://arb.ru/arb/projects/>).

Важнейшим направлением деятельности АРБ является модернизация институциональной биз-



несреды на основе применения лучших мировых практик. Опираясь на закон «О международном коммерческом арбитраже» 1993 г. и Федеральный закон 2002 г. «О третейских судах в Российской Федерации», Ассоциация создала третейский суд для примирения сторон и разрешения споров, возникающих в банковской среде. Правовой статус, порядок организации и функционирования третейского суда, правила разбирательства определены Положением и Регламентом третейского суда. В компетенцию третейского суда входит разрешение гражданско-правовых споров с участием российских и иностранных юридических и физических лиц. За двадцать лет его деятельности было рассмотрено около 2000 дел.

Для разрешения споров между банками и клиентами была создана новая структура внесудебного рассмотрения споров. Ее возглавил финансовый омбудсмен или общественный примиритель. В настоящее время им является П. Медведев (<https://arb.ru/b2b/judge/>).

Для обеспечения безопасности Ассоциация учредила Межбанковскую службу безопасности «АМУЛЕТ». Ее создание было продиктовано необходимостью консолидации усилий банковских подразделений, обеспечивающих безопасность и противодействие криминальным посягательствам на кредитные организации. Не подменяя действия служб безопасности банков, она при необходимости помогает в решении возникающих проблем. «АМУЛЕТ» выполняет охрану объектов, сопровождение грузов, транспортировку ценностей, личную охрану, техническую безопасность; консультирует клиентов в вопросах охраны и управления безопасностью в организациях, банках; осуществляет аудит безопасности; оказывает юридические услуги, информационно-аналитическую поддержку; обеспечивает компьютерную безопасность бизнеса (<http://www.amulet-group.ru>; <https://arb.ru/arb/projects/815961/>).

При непосредственном участии АРБ в 2005 г. на основании Федерального закона «О кредитных историях» было учреждено Акционерное общество «Национальное бюро кредитных историй» (АО «НБКИ»). На сегодняшний день база кредитных историй физических и юридических лиц НБКИ создана в результате сотрудничества с более чем 3000 организаций всех регионов страны, что во много раз превышает аналогичные показатели остальных кредитных бюро в РФ вместе взятых. С бюро работают все крупнейшие кредитно-финансовые

организации. Успех его деятельности обеспечивается широким спектром предоставляемых услуг.

АО «НБКИ» придает большое значение развитию партнерских взаимоотношений, совместному поиску решения вопросов в области технологического развития бизнес-процессов. Бюро развивает долгосрочные взаимовыгодные отношения со своими партнерами TransUnion (США), CRIF (Италия) и Fair Isaac (США), мировыми лидерами в области разработки информационных решений, предлагающих клиентам самые современные, передовые и согласованные технологии. Благодаря этому сотрудничеству НБКИ опережает другие кредитные бюро по качеству предоставляемых услуг, которые соответствуют самым высоким мировым стандартам (<https://www.nbki.ru/company/>).

Интерес банков к этой структуре подтверждается ростом спроса на расчет скоринговой оценки. Большой интерес кредитные организации проявляют к проверкам клиентов по базам автотранспортных средств и паспортов граждан через ФМС. Придавая большое значение качеству предоставляемой информации, в Бюро разработали новые алгоритмы обнаружения ошибок и повышения точности предоставляемой информации.

Одним из направлений деятельности АРБ является поиск бизнес-партнеров для кредитных организаций. Агентские отношения — это соглашение между крупными и средними банками с финансово устойчивыми региональными кредитными организациями по продвижению в регионы банковских продуктов и программ на комиссионной основе, развитие рынка межбанковского и других форм сотрудничества. Это позволяет банкам рассредоточить финансовые потоки по территории России и насытить регионы банковскими услугами. Региональные банки, сохраняя самостоятельность, получают возможность осваивать новые технологии, увеличивают ресурсную базу и капитализацию (<https://arb.ru/arb/projects/383/>).

Значительные усилия банковские союзы прилагают в сфере унификации и стандартизации работы банков, обмена современным опытом ведения бизнеса. АРБ образовал Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности, который разработал несколько проектов стандартов качества. В настоящее время на добровольной основе кредитные организации могут использовать 17 стандартов качества.

Для оценки качества банковских услуг по критериям принятых стандартов и стандартов Евро-

пейского фонда менеджмента качества Ассоциация совместно с Всероссийской организацией качества приступила к реализации программы «Лучшие банки России». Не предусматривая сравнения кредитных учреждений, данная программа устанавливает два уровня менеджмента банков — отличный и хороший менеджмент. Банк, менеджмент качества которого по результатам оценки соответствует одному из названных требований, получает сертификат и право на использование знака программы. Участие в программе дает кредитной организации возможность оценить систему управления на основе современных критериев оценки банковской практики, содействует повышению ее репутации и росту доверия клиентов (<http://arb.ru/arb/bureaux-and-committees/29634/>).

Повышение профессионального уровня руководителей и специалистов кредитных организаций осуществляется за счет организации курсов переподготовки банковских работников, стажировок специалистов в России и за рубежом. При АРБ создано негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования — Институт банковского дела, являющийся действительным членом Ассоциации европейского банковского образования (ЕВТН). Институт предоставляет образовательные услуги банкам, регулярно проводит семинары, тренинги со специалистами, организует корпоративные программы по повышению их квалификации (<https://ibdarb.ru/about/>).

В современных условиях для всех без исключения кредитных организаций со всей остротой встает вопрос о переходе на клиенто-ориентированную стратегию, которая предполагает, что банковские продукты станут всеобъемлющими и технологичными, что их можно будет гибко подстраивать под потребности клиента. Серьезность намерений банков по улучшению качества работы с клиентами свидетельствует, что даже в условиях низких темпов роста российской экономики кредитные организации продолжают развиваться за счет потребительского кредита и стабильно улучшающихся продуктов.

Значительное внимание ассоциации уделяют внедрению в повседневную работу автоматизированных банковских систем (в том числе в сфере планирования и управления), специализированным информационным и интернет-технологиям, защите персональных данных, эффективному функционированию национальной платежной системы, созданию корпоративной системы по противодей-

ствию росту мошеннических действий в системах дистанционного банковского обслуживания и пр.

Банковские ассоциации осуществляют насыщенную конференционную деятельность. На всероссийских и международных конференциях, круглых столах, презентациях, встречах представителей банковского сообщества с государственными и политическими деятелями обсуждаются вопросы развития банковского сектора, предлагаются решения проблем, с которыми сталкиваются банки в повседневной практике, вырабатываются механизмы их решения. Среди наиболее часто обсуждаемых тем последнего времени — стандартизация качества банковской деятельности, управление кредитными и операционными рисками, унификация банковской деятельности в сфере финансово-банковской отчетности, рассмотрение инновационных форм и методов работы банков, в частности в области IT-технологий, противодействие отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма и т.д.

Успешное развитие финансово-кредитной сферы зависит от повышения финансовой грамотности граждан страны. С помощью АБР был создан интернет-телеканал финансовой грамотности и телекомпания «Банковское телевидение». Цель проекта — повышение уровня информированности населения о финансовых продуктах и услугах, экономической и предпринимательской активности банков; организация эффективного обмена деловой информацией между регионами; содействие росту социальной ответственности кредитно-финансовых учреждений и др.

Ассоциации придают большое значение информационной и PR-деятельности. Они организуют конференции, симпозиумы и выставки по вопросам совершенствования банковского сектора, осуществляют издательскую деятельность. Ассоциация российских банков издает «Национальный банковский журнал», «Годовой отчет АРБ».

«Вестник АРБ» — журнал, освещающий деятельность Ассоциации и партнеров. В нем публикуются материалы съездов, протоколы заседаний Совета Ассоциации и Президиума Совета АРБ, информация об участии банкиров в парламентских слушаниях и заседаниях комитетов Государственной Думы, Совета Федерации, встречах и переговорах с руководителями законодательной и исполнительной власти, зарубежными гостями, тексты подписанных договоров и соглашений. Особое внимание в журнале уделено деловой переписке Ассоциации с организациями-регуляторами и государственными

органами: Президентом, Федеральным собранием, Правительством, Банком России, МНС России, Минфином России, Высшим Арбитражным Судом и др. В каждом номере анонсируются новые нормативные документы в области банковской деятельности, освещаются вопросы банковского регулирования и налогообложения, оцениваются законопроекты и нормативные акты. Читателям предлагается информация в области безопасности, банковских технологий, подготовки и переподготовки кадров, связей с общественностью и рекламы, в том числе анонсы специализированных конференций, семинаров, симпозиумов и учебных курсов (<https://arb.ru/arb/journals/>).

«Вестник банковского дела» АБР стал электронным изданием. Он размещен на портале «Банки.ру». При участии Ассоциаций выпускается специализированная литература: книги, брошюры, справочники и т.д., помогающая в повседневной работе работникам банков, аудиторам и специалистам.

На официальном сайте АРБ публикуются материалы Центрального банка, Министерства финансов и других регуляторов, информация об участии представителей Союза в парламентских слушаниях и заседаниях комитетов Государственной Думы и Совета Федерации, встречах и переговорах его руководителей с представителями законодательной и исполнительной власти, тексты подписанных договоров и соглашений с зарубежными партнерами и т.д. Сайт располагает поисковой системой и лентой событий. Он дает возможность подать жалобу финансовому омбудсмену.

Банковские ассоциации поддерживают online-издания, используют возможности TV, участвуют в обсуждении насущных проблем на канале РБК. Названные мероприятия нацелены на повышение уровня доверия российского общества к банковскому сообществу.

Ассоциации тесно взаимодействуют с региональными объединениями предпринимателей, региональными подразделениями Центрального банка и территориальными органами исполнительной и законодательной власти. Работа с регионами осуществляется ассоциациями по двум направлениям, т.е. посредством установления прямых контактов с руководством субъектов Российской Федерации и системной работой с региональными банковскими структурами.

Региональная политика ассоциаций проводится в субъектах Федерации с учетом их особенностей и направлена на укрепление финансовой устой-

чивости региональных банков, усиление их роли в реализации социально-экономических программ, содействие в поиске дополнительной ресурсной базы и рост капитализации банков, обеспечение их правовой защиты, расширение кредитной деятельности и т.д. Основное внимание банковские союзы уделяют стабильной и эффективной деятельности региональных банков. Большое число своих рабочих заседаний, конференций и совещаний они проводят с выездом в регионы. В этих мероприятиях обязательно принимают участие представители администрации субъектов РФ, территориальные управления Центрального банка и другие структуры, ответственные за хозяйственное развитие региона и его финансово-кредитного сектора.

Деятельность банков — членов Ассоциации и их филиалов охватывает всю территорию Российской Федерации. В 2002 г. по инициативе Ассоциации был создан Всероссийский банковский совет (ВБС) для консолидации банковского сообщества, укрепления региональных банковских объединений и повышения их роли на местах. В настоящее время в Союзе представлены банковские сообщества 69 регионов — от Калининграда до Камчатки.

Благодаря деятельности Совета усилилось взаимодействие банковских структур всех уровней для решения насущных проблем региональных банков, оптимизации банковских издержек, совершенствования банковского надзора, эффективности мер по снижению процентных ставок, расширения кредитования производства, управления проблемными кредитами и т.д.

Межбанковское сотрудничество позволяет столичным банкам на основе договоров рассредоточить финансовые потоки по территории России, продвигать в регионы современные банковские продукты и программы, насытить их новыми банковскими услугами, а региональным банкам получить новые технологии, и, сохраняя самостоятельность, увеличивать ресурсную базу и капитализацию.

Самостоятельное направление представляет развитие партнерских отношений с международными финансовыми институтами и организациями для изучения современных зарубежных практик и инноваций с последующим их внедрением на внутреннем рынке и в деятельность отечественных банков, поиск деловых партнеров, установление личных отношений и связей с руководителями международных финансовых институтов и банковских ассоциаций. С 1997 г. АРБ является ассоциированным членом Европейской Банковской Федерации,

объединяющей почти 3000 европейских банков. С 2010 г. Ассоциация получила «ассоциированный» статус в Международной банковской федерации, представляющей интересы крупнейших банковских объединений США, Евросоюза, Австралии, Канады, Японии, Индии, Китая, ЮАР, Южной Кореи (<http://arb.ru/arb/bureaux-and-committees/29634/>).

Российские банковские объединения изучают и осваивают опыт своих зарубежных коллег по взаимодействию с международными, государственными и финансовыми институтами, привлекают иностранные банки к работе на финансовом рынке России, знакомят их с российской финансовой системой, выступают на международных форумах и конференциях за пределами страны, организуют международные заседания и встречи с представи-

телями мировых банков и банковских объединений и т.д. К сожалению, сегодня международная деятельность Ассоциации резко ограничена принятием так называемых санкций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современное рыночное хозяйство существует в тесной взаимосвязи с государством. Оно предполагает активное включение бизнеса в процесс совершенствования рынка, рыночных структур, механизмов и институтов. Определенная нагрузка в выполнении этих задач ложится на плечи бизнес-союзов. В условиях высоких уровней рисков, неопределенности и нестабильности банковские объединения выступают за институциональные трансформации.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала; 1997. 189 с.
2. Павроз А.В. Теория политического плюрализма: сущность, противоречия, альтернатива. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та; 2009. 178 с.
3. Павроз А.В. Лоббизм: институциональные основы и практики политического влияния в демократическом обществе. СПб.: РХГА; 2016. 172 с.
4. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI в. М.: РОССПЭН, 2004. 430 с

REFERENCES

1. North D. Institutions, institutional changes and functioning of the economy. Moscow: Nachala; 1997. 189 p. (In Russ.).
2. Pavroz A.V. The theory of political pluralism: essence, contradictions, alternative. St. Petersburg: Publishing House of St. Peterburg University; 2009. 178 p. (In Russ.).
3. Pavroz A.V. Lobbying: institutional foundations and practices of political influence in a democratic society. St. Petersburg: Russian Christian Humanities Academy; 2016. 172 p. (In Russ.).
4. Rosefield S. Comparative Economics of the world. Culture, wealth and power in the XXI century Moscow: ROSSPEN; 2004. 430 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Игорь Николаевич Шапкин — доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента социологии, истории и философии, Финансовый университет, Москва, Россия
ishapkin@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Igor N. Shapkin — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Professor of the Department sociology, history and philosophy, Financial University, Moscow, Russia
ishapkin@fa.ru

Статья поступила 01.02.2019; принята к публикации 20.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 01.02.2019; accepted for publication on 20.02.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

Эффективная модель коммерциализации интеллектуальной собственности

Л.М. Куприянова

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>

АННОТАЦИЯ

Сфера научно-технической деятельности в нашей стране — одна из самых сложных с точки зрения нормативно-законодательного обеспечения. В настоящий момент со стороны государства не предприняты в полной мере шаги, необходимые для преобразования научно-технической деятельности в полноценную отрасль народного хозяйства. Именно государство обязано обратить внимание на научно-техническую деятельность, создать нормативно-правовое поле, способствующее коммерциализации результатов научных исследований и разработок. Сегодня перед российскими организациями возникают проблемы, связанные с необходимостью определения дальнейших путей развития бизнеса в условиях значительного сокращения экспортного потенциала и усиления конкуренции на внутреннем рынке. Успешное решение этих проблем, а также обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности продукции невозможно без формирования социально-ориентированной инновационной модели развития, основанной на использовании современных методов управления инновационными процессами. Одним из главных инструментов формирования стратегического потенциала каждого предприятия (организации) становится введение в хозяйственный оборот накопленного научно-технического потенциала, новых технологий и знаний. В связи с этим проблемы привлечения интеллектуальной собственности (ИС) в хозяйственный оборот предприятий, ее объективная оценка, регулирование правоотношений между участниками нововведений, оформление и заключение лицензионных договоров приобретают особую актуальность и требуют срочного решения. Данная работа направлена на исследование научно-практических основ управления процессами коммерциализации ИС в условиях рыночной модели развития. Целью исследования является обоснование и разработка научно-практических основ управления процессами коммерциализации ИС, которая предстает необходимым условием перехода к инновационной модели ее развития и обеспечения конкурентоспособности в рыночных условиях.

Ключевые слова: инновационные цели; интеллектуальная собственность; коммерциализация; конкурентоспособность; лизинг инжиниринг; франчайзинг; промышленная кооперация; эффективная модель коммерциализации; защита права на объекты интеллектуальной собственности

Для цитирования: Куприянова Л.М. Эффективная модель коммерциализации интеллектуальной собственности. *Мир новой экономики.* 2019;13(1)104-110. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-104-110

Effective Model of Intellectual Property Commercialization

L. M. Kupriyanova

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>

ABSTRACT

The sphere of scientific and technical activity in our country is one of the most difficult in terms of regulatory and legislative support. At the moment, the state has not fully taken the steps necessary to transform scientific and technical activities into a full-fledged branch of the national economy. Indeed, the state is obliged to pay attention to scientific and technical activities, to create a legal framework that promotes the commercialisation of research and development results. Today, Russian organisations face problems related to the need to determine further ways of business development in the conditions of a significant reduction in export potential and increased competition in the domestic market. The successful solution of these problems, as well as ensuring the necessary level of competitiveness of products is impossible without the formation of a socially-oriented innovative development model based on the use of modern

methods of management of innovative processes. One of the main instruments of formation of strategic potential of each enterprise (organisation) becomes introduction in the economic circulation of the saved-up scientific and technical potential, new technologies and knowledge. In this regard, the problems of involvement of intellectual property (IP) in the economic turnover of enterprises, its objective assessment, regulation of legal relations between the participants of innovations, registration and conclusion of license agreements are of particular relevance and require urgent solutions. This article is aimed at research of scientific and practical bases of management of processes of commercialisation of IP in the conditions of market model of development. The purpose of the study is to substantiate and develop scientific and practical bases of management of IP commercialisation processes, which is a necessary condition for the transition to an innovative model of its development and competitiveness in market conditions.

Keywords: innovative goals; intellectual property; commercialisation; competitiveness; leasing engineering; franchising; industrial cooperation; effective model of commercialisation; protection of intellectual property rights

For citation: Kupriyanova L.M. Effective model of intellectual property commercialization. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):104-110. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-104-110

Анализ практики деятельности ведущих зарубежных компаний показал, что на мировом рынке товаром все чаще выступают права на ИС, объектами которой являются изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, коммерческая тайна, научная продукция и др.

В промышленно-развитых странах права на ИС после их стоимостной оценки в виде нематериальных активов являются главной составляющей имущественных комплексов фирм, которые занимаются разработкой и выводом на рынок инноваций и технологий. Современный рынок интеллектуальной собственности сегодня становится глобальным рынком, одной из важнейших сфер экономики во всем мире [1]. На долю новых или усовершенствованных технологий и продуктов, содержащих объекты интеллектуальной собственности (ОИС), в ведущих странах мира приходится 70–85% прироста ВВП.

Рассмотрение процесса коммерциализации стоит начать с определения основных участников процесса коммерциализации интеллектуальной собственности. К ним относятся производители инновационного продукта (изобретатели), инвесторы, которые покупают у правообладателя право на использование объекта интеллектуальной собственности, а также посредники.

Механизм коммерциализации интеллектуальной собственности нуждается в освоении и использовании совокупности знаний из разных областей права, экономики, финансов, бухгалтерского учета, менеджмента и т.п. Существуют различные формы коммерциализации, которые избираются соответственно для конкретного инновационного объекта, финансовых и материальных возможностей владельца и т.д. [2]. Также важно отметить полномочия федеральных органов исполнительной власти по

внедрению результатов интеллектуальной деятельности в энергоэффективные, ресурсосберегающие и экологически безопасные (зеленые) технологии и производство. Вектор развития должен быть ориентирован на инновационные, финансовые, управленческие и региональные отрасли национального хозяйства [3].

Оценка потенциала коммерциализации объектов интеллектуальной собственности базируется на принципе: интеллектуальная собственность формирует целый ряд расходов, которые должны быть противопоставлены ряду возможностей относительно приумножения прибыли того, кто использует данную интеллектуальную собственность.

Фактор, который следует учитывать во время выбора способа коммерциализации — это состояние объекта хозяйственной деятельности, т.е. на каком этапе жизненного цикла находится инновационный продукт, поскольку существует зависимость вероятности успеха от степени готовности объекта.

Важно, что владельцам инновационного продукта не обязательно сосредотачиваться на одном из способов коммерциализации. Например, во время использования объекта ИС в собственном производстве можно выдавать неисключительные лицензии, предусматривающие множество лицензиаров, или использовать лизинг на оборудование, франшизу или инжиниринг в виде консультативных услуг.

Также стоит отметить необходимость разграничивать понятия «передача прав» от «отчуждение». При отчуждении права на объект ИС передаются в полном объеме. При передаче правообладатель не теряет права на ИС, а в зависимости от вида лицензионного договора может использовать объект в разрешенных пределах.

Выделим некоторые особенности форм коммерциализации (табл. 1).

Таблица 1 / Table 1

Особенности форм коммерциализации / Features of commercialisation forms

	Форма коммерциализации	Характеристика особенностей
1	Использование в собственном производстве	Изобретение предназначено для целей собственного производства. Достоинства: использование в собственном производстве позволяет избежать расходования средств и времени на поиск покупателя новации; позволяет удерживать монополию на рынке инновационного продукта; обеспечено способностью непрерывного внутреннего контроля над производством, а при удачном использовании инновации обеспечивается возможность создания малого предприятия. Недостатки: длительный срок окупаемости, потребность в значительных материальных и финансовых затратах для внедрения изобретения
2	Лизинг	Комплекс имущественных и экономических отношений, когда объектом ИС является оборудование. Преимущество – способность приносить дополнительную прибыль при использовании объекта ИС в собственном производстве. Лизинг предусматривает возможность выкупа оборудования по окончательной стоимости по истечению действия договора
3	Инжиниринг	Включает инженерно-консультационные услуги: исследовательские, расчетные, аналитические, подготовку технико-экономического обоснования того или иного проекта, разработку рекомендаций по внедрению инновационного продукта. Предусматривается возможность осуществлять параллельно с использованием в собственном производстве
4	Франчайзинг	Главный объект ИС – знак для товаров, а также услуг (бренд), параллельно возможна передача и других объектов промышленной собственности. Бренд и хорошая деловая репутация франчайзера гарантируют относительно быструю прибыль с небольшими затратами
5	Промышленная кооперация	Суть заключается в передаче прав на объекты ИС в пределах совместного предприятия. Основная функция – сведение к минимуму уровня предпринимательского риска и издержек производства. Преимущества: возможность выхода на новые рынки, уменьшение затрат на внедрение
6	Выдача лицензий	Обеспечивает дополнительную прибыль патентообладателю от продажи лицензии. Продажа лицензии позволяет лицензиару решить проблемы в случае, когда, например, спрос на продукцию превышает объемы собственного производства, когда нужны средства на совершенствование производства или внезапно ухудшается конъюнктура рынка

Существует и ряд других факторов, влияющих в той или иной степени на достижение успеха при коммерциализации изобретений, в частности таких как:

- удачный выбор новации среди большого количества разработок;
- эффективный маркетинг и удачный выбор рынка;
- наличие высококвалифицированных специалистов – инновационных менеджеров;
- удачная реклама нововведения;
- достаточная финансовая и материальная поддержка;
- отсутствие недобросовестной конкуренции.

Основу концепции развития процессов коммерциализации ИС составляют следующие направления:

- 1) формирование инфраструктуры инновационных услуг;
- 2) трансформация инноваций с традиционной системой (наука – технология – производство) в рыночную (инновационный спрос – транзакционная сфера – инновационное предложение);
- 3) построение эффективного механизма стимулирования развития инновационных процессов в отрасли.

В управлении процессами коммерциализации ИС существуют следующие основные этапы:

1) анализ внешней среды, который позволяет оценить возможности современного законодательства в сфере инновационной деятельности;

2) анализ конкурентов, конкурентоспособности и государственной инновационной политики;

3) анализ спроса на продукты интеллектуальной деятельности;

4) анализ потенциала инновационного развития;

5) поиск и выбор оптимальных источников инвестирования инновационной деятельности;

6) защита и оформление патентов, лицензий, ноу-хау;

7) формирование портфеля прав на ОИС, управление научными разработками, их контроль и внедрение в производство;

8) анализ и оценка ОИС, выбор наиболее перспективных ОИС для дальнейшей коммерциализации;

9) оценка эффективности процессов коммерциализации ОИС;

10) разработка патентной стратегии и маркетинговой политики инноваций;

11) выбор эффективной формы коммерциализации инноваций;

12) правовое регулирование отношений между участниками инновационного процесса при создании и использовании ОИС.

Процесс коммерциализации ИС — комплекс технических, технологических, экономико-финансовых и социально-правовых отношений между различными субъектами рынка (органами государственного управления и контроля, заказчиками, авторами-разработчиками, инвесторами и др.).

Реализация стратегии коммерциализации ОИС возможна путем:

1) продажи (покупки) лицензий; взноса ОИС в уставный капитал;

2) производственной кооперации;

3) создания нового предприятия; реализации инновационных проектов;

4) защиты ОИС от недобросовестной конкуренции.

Эффективность реализации каждого направления, в свою очередь, зависит от уровня значимости и спроса на ОИС, их технологичности, ресурсобеспечения и т.д.

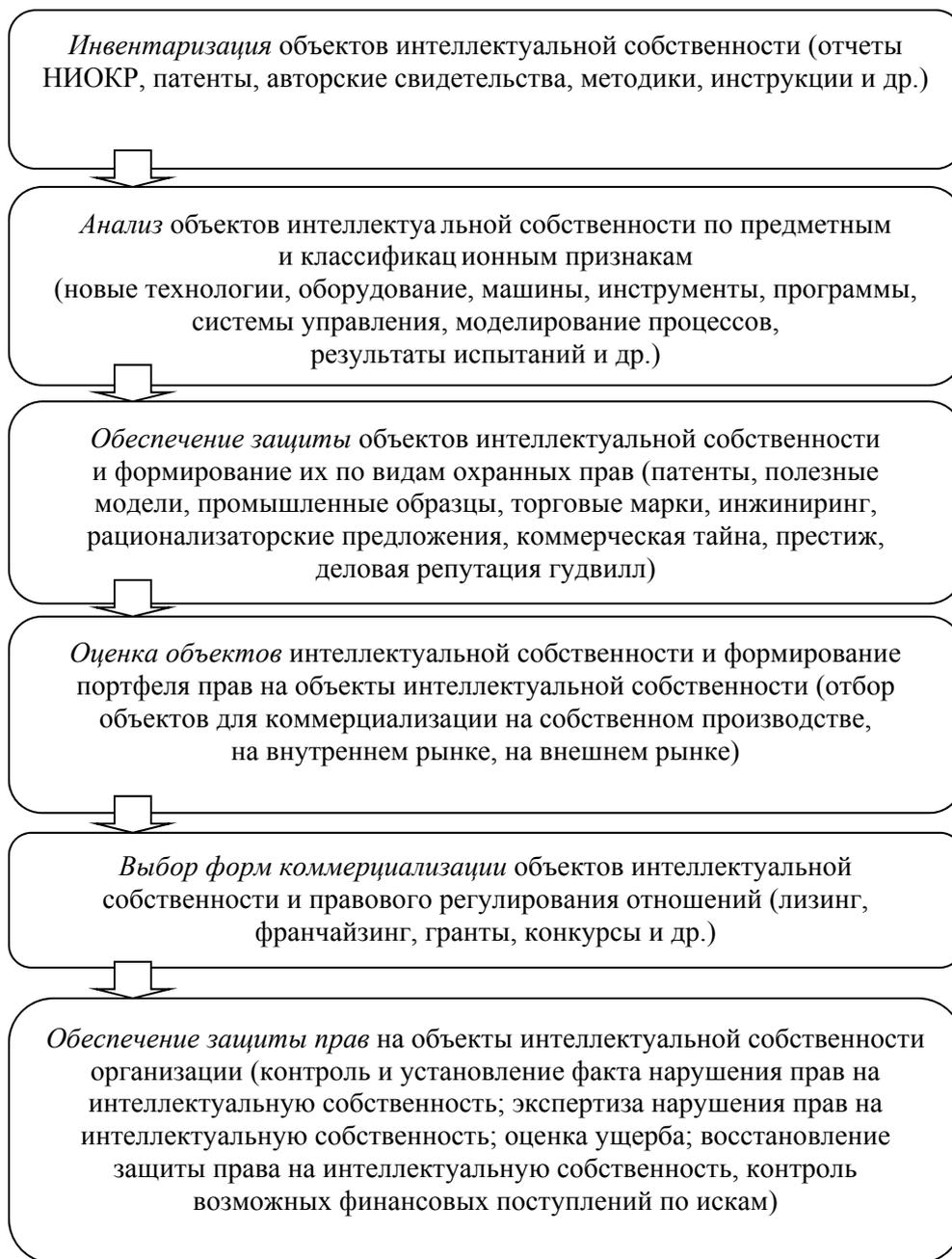
Использование системного подхода, инновационного маркетинга, учета особенностей ОИС как участников рыночных отношений позволило разработать модель управления процессами коммерциализации ОИС (см. рисунок).

Внедрение данной модели будет способствовать эффективному использованию ИС и созданию условий для формирования рынка ИС.

В значительной степени научно-исследовательская деятельность связана с разработкой и внедрением механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, с совершенствованием организационных форм и методов инновационной деятельности и реализацией современных систем мотивации научного труда ученых и изобретателей. К подсистемам эффективной модели следует отнести: инвентаризацию ОИС; анализ и отбор ОИС по предметному и классификационному значению; обеспечение защиты ОИС с учетом вида охранных прав; оценку ОИС и формирование портфеля прав на объекты интеллектуальной собственности; выбор оптимальной формы коммерциализации ОИС и правовое регулирование отношений при использовании объектов интеллектуальной собственности.

Для объективной оценки эффективности и перспектив развития инновационной сферы необходимо базироваться на интеллектуальных, структурных и финансово-организационных активах компании [4]. Важно оценивать интеллектуальные активы, аккумулированные в виде патентов, авторских свидетельств, торговых марок, информационных технологий; детально изучать введение ОИС в хозяйственный оборот [5]. Обеспечение защиты прав на ОИС является важным условием для коммерциализации объекта. Так, патентная стратегия ориентирована на совокупность действий управленческого характера в сфере правовой защиты, охраны и коммерческого использования. Это требует оценки степени защищенности научной разработки и формирования портфеля прав. Необходимо юридическое закрепление прав на объекты интеллектуальной собственности и создание системы их охраны. Также важно обеспечение эффективного использования знаний и навыков сотрудников компании, внедрение системы их стимулирования и мотивации, проведение курсов по разработке инновационных проектов (<http://fasie.ru/>) [6]. Защита прав на ОИС в зависимости от предмета предусматривает выбор модели защиты (табл. 2).

Следует отметить, что уровень защищенности инновационных разработок, при наличии шкалы оценки защищенности, позволит разработчикам ОИС определять свои конкурентные преимущества на рынке при коммерциализации ОИС.



Эффективная модель управления процессами коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / Effective model of management of processes of intellectual property commercialisation

Обеспечение защиты ОИС при коммерциализации позволит обеспечить:

- эффективный контроль за внедрением научных разработок;
- управление ОИС на всех этапах их создания;
- своевременное выявление эффективных технологий;
- установление права на ОИС с целью их дальнейшего учета и использования в хозяйственном обороте организации;

- определение интеллектуального потенциала организации;

- своевременную разработку рекомендации о защите права на ОИС и выбор эффективных форм их коммерциализации.

Эффективность управления системы зависит от ее организации, которая нацелена обеспечить все аспекты инновационного процесса, включая научно-технический, технологический, правовой, экономический, финансовый и управленческий.

Таблица 2 / Table 2

Формирование модели защиты ОИС в зависимости от предмета защиты / Formation of a model of Intellectual Property Protection depending on the subject of protection

Вид ОИС	Цель защиты прав на ОИС	Инновационные цели
Базовый патент	Защита нововведения	<ul style="list-style-type: none"> • Достижение конкурентных преимуществ; • увеличение прибыли; • увеличение доли рынка
Сопутствующие патенты на процессные ОИС. Патент на технологию	<ul style="list-style-type: none"> • Защита способов получения нового продукта; • получение продукта более высокого качества; • экономия сырья; • сокращение длительности производства 	<ul style="list-style-type: none"> • Улучшение технологических показателей деятельности; • достижение конкурентных преимуществ; • увеличение доли рынка; • рост прибыли; • улучшение потребительских качеств продукта
Сопроводительные нововведения, которые оформлены в виде коммерческой тайны	<ul style="list-style-type: none"> • Защита результатов испытаний; • защита уникальных технологических приемов, методов, операционной деятельности; • защита базы данных; • защита управленческих решений и организационных мероприятий; • защита авторской методики оценки ИС; • защита незапатентованных изобретений, полезных моделей и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> • Достижение конкурентных преимуществ; • увеличение прибыли; • достижение экономической безопасности

В этой связи в структуре организации следует выделить отдел управления инновационной деятельностью, определив его роль в формировании и реализации инновационной политики [2]. Это повысит эффективность деятельности научной организации. Возможно создание внутреннего венчура, ориентированного на доработку высокоэффективных инновационных проектов и их коммерциализацию. При этом венчур сохраняет все преимущества интеграции с базовой научной организацией.

На любом этапе реализации процесс коммерциализации предполагает защиту прав на ОИС и регулирование их при заключении договоров между участниками проекта, а также — проведение сравнительных финансовых расчетов для оценки выгоды того или иного способа коммерциализации на конкретном рынке [7].

Практика показывает, что внутренний венчур обеспечивает более высокую эффективность при отборе наиболее перспективных для реализации инновационных проектов.

Решение проблем коммерциализации интеллектуальной собственности обеспечивает прочность фундамента для инновационной модели развития не только отдельно взятой научной организации, но и страны в целом, ее модернизации, что содействует активному использованию интеллектуального потенциала государства, ускоренному инновационному развитию и росту конкурентоспособности России в мировой социально-экономической системе.

Подведение итогов исследования позволяет сделать вывод об актуальности проблемы управления процессами коммерциализации ОИС, которая заключается в повышении конкурентоспособности и обеспечении инновационного развития организаций в условиях быстро развивающейся рыночной среды. В условиях цифровой трансформации интеллектуальной собственности важно оценить правильные бизнес-процессы и качественные решения, адаптированные для оборота данных и знаний, способные обеспечить интеллектуальное лидерство для компаний и для тех, кто выбрал путь прогрессивного изменения бизнеса.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Куприянова Л.М., Басова А.Г. Развитие евразийского и национального рынков интеллектуальной собственности. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2017;1(18):121–130.
2. Федоров М.В., Пешина Э.В. Пентаспираль — концепция производства знаний в инновационной экономике. *Управление*. 2012;(34):4–12.
3. Усманова Т.Х., Куприянова Л.М. Менеджмент в коммерциализации интеллектуальной собственности. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2016(S 1):9–25.
4. Пушкаренко А.Б. Коммерциализация научно-технических разработок как составной элемент инновационной деятельности научно-образовательного комплекса. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/kommertsia_fizatsiyanauchnotechniche.
5. Куприянова Л.М. Актуальные проблемы коммерциализации наукоемких технологий. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2017;1(18):52–64.
6. Куприянова Л.М., Свиридова Е.С. Управление корпоративным интеллектуальным капиталом. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2017;(S 3):118–127.
7. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций — мост между инноватором и бизнесом. URL: <https://www.eg-online.ru/article/144603/>

REFERENCES

1. Kupriyanova L. M., Basova A. G. development of Eurasian and national intellectual property markets. *Ekonomika. Biznes. Banki*. 2017;1(18):121–130. (In Russ.).
2. Fedorov M. V., Peshina E. V. Penta-spiral — the concept of knowledge production in the innovation economy. *Upravlenie*. 2012;(34):4–12. (In Russ.).
3. Usmanova T. H., Kupriyanova L. M. Management in the commercialisation of intellectual property. *Ekonomika. Biznes. Banki*. 2016;(S 1):9–25. (In Russ.).
4. Pushkarenko A. B. The commercialisation of scientific and technical developments as a component of the innovative activity of the scientific and educational complex. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/kommertsia_fizatsiyanauchnotechniche. (In Russ.).
5. Kupriyanova L. M. Actual problems of commercialisation of high technologies. *Ekonomika. Biznes. Banki*. 2017;1(18):52–64. (In Russ.).
6. Kupriyanova L. M., Sviridova E. S. Management of corporate intellectual capital. *Ekonomika. Biznes. Banki*. 2017;(S 3):118–127. (In Russ.).
7. Lyashin A. Strategy for the commercialisation of innovation — a bridge between the innovator and business. URL: <https://www.eg-online.ru/article/144603/>. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Людмила Михайловна Куприянова — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента учета, анализа и аудита, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», Финансовый университет, Москва, Россия
KupriyanovaLM@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Ljudmila M. Kupriyanova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Deputy head of the Department “Economics of intellectual property”, Financial University, Moscow, Russia
KupriyanovaLM@yandex.ru

Статья поступила 25.01.2019; принята к публикации 10.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 25.01.2019; accepted for publication on 10.02.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.