

T. 13 • № 2 • 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. 2 • 2019

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

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 РАО «Москва золотоголовая»;

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 Института экономики РАН;

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., первый заместитель руководителя департамента, заместитель руководителя департамента по научной работе.

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 Institut of Economics of RAS;

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, First Deputy head of Department, Deputy head of the Department for scientific work.

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. Анютин

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:
30.05.2019
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 527
Усл. печ. л. 13,95
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Медовников Д.С., Розмирович С.Д.

**Экспортируй и меняйся: ключевые задачи
быстрорастущих технологических компаний в России 6**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Афиногенов Д.А., Кочемасова Е.Ю., Сильвестров С.Н.

Стратегическое планирование: проблемы и решения 23

Ленчук Е.Б., Филатов В.И.

**Стратегическое планирование как инструмент преодоления
технологического отставания России 32**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Казанцев С.В.

Антироссийские санкции: ущерб объявившим их странам 43

Худокормов А.Г.

**«Экономическое чудо» во Франции: формирование и результаты
дирижистской модели в 1944–1973 годах 55**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Кузнецов А.В.

**Проблемы формирования многополярной финансовой системы
в условиях централизации глобального капитала 70**

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Василенко О.А.

**Тенденции и перспективы развития финансовых
инноваций в банковском бизнесе России 80**

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Е.А. Разомасова, А.Т. Петрова, О.Н. Владимирова

**Потребительские услуги и предпринимательские
инициативы населения 90**

Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М., Орешников В.В.

**Оценка устойчивости социально-экономического
развития регионов России 97**

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Герасимова Е.Б.

**Анализ деятельности экономического субъекта
и цифровая культура 111**



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Medovnikov D.S., Rozmirovich S.D.

Export and Change Yourself: Key Challenges

for Fast-growing Technology Companies in Russia 6

ECONOMIC POLICY

Afinogenov D.A., Kochemasova E. Yu., Sylvestrov S.N.

Strategic Planning: Challenges and Solutions..... 23

Lenchuk E.B., Filatov V.I.

Strategic Planning as a Tool to Overcome Russia's

Technological Backwardness 32

WORLD ECONOMY

Kazantsev S.V.

Anti-Russian Sanctions: Damage to the Countries that Declared Them 43

Khudokormov A.G.

"Economic Miracle" in France: Formation and Results

of the Dirigisme Model in 1944–1973 55

THEORETICAL ASPECTS

Kuznetsov A.V.

Problems of Formation of a Multipolar Financial

System under the Centralisation of Global Capital 70

FINANCIAL ANALYTICS

Vasilenko O.A.

Trends and Prospects of Development

of Financial Innovations in the Russian Banking Business 80

REAL SECTOR

Razomasova E.A., Petrova A.T., Vladimirova O.N.

Consumer Services and Entrepreneurial Initiatives of the Population 90

Fattakhov R.V., Nizamutdinov M.M., Oreshnikov V.V.

Assessment of the Sustainability of the Socio-economic

Development of the Regions in Russia..... 97

EXPERT REPORT

Gerasimova E.B.

Activity Analysis of the Economic Entity and Digital Culture 111

© "WORLD OF NEW ECONOMY" Journal Certificate
ПН № 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:
30.05.2019
Format 60 × 84 1/8
Order № 527
Relative printer's sheet 13,95
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-6-22
УДК 316.422(045)
JEL Q55



Экспортируй и меняйся: ключевые задачи быстрорастущих технологических компаний в России

Д.С. Медовников

Институт менеджмента инноваций НИУ ВШЭ,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-0762-978X>

С.Д. Розмирович

Институт менеджмента инноваций НИУ ВШЭ,
Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-6256-5259>

АННОТАЦИЯ

В статье приводятся результаты опроса российских быстрорастущих инновационных компаний — участников национального рейтинга «Техуспех». В рамках исследования было проведено анкетирование 81 компании и 10 интервью с руководителями компаний. Фокус исследователей был направлен на анализ развития компаниями экспорта и решения ими организационно-управленческих проблем. Более половины компаний считают для себя приоритетным внутренний рынок, но, несмотря на это, три четверти фирм работают на внешних рынках. Доля экспорта в выручке все еще невелика и составляет в среднем 10%, компании пока скорее тестируют внешние рынки. Слабой стороной компаний-экспортеров остаются финансовые условия поставок, организация послепродажного сервиса, реклама и работа с брендом. Основными направлениями организационно-управленческих изменений в компаниях за последние 3 года стали: масштабирование производственных мощностей, цифровизация бизнеса, развитие HR-системы и развитие работы с потребителями. В числе главных организационных проблем, которые должны быть решены в будущем, компании называли слабое развитие продаж на зарубежных рынках, проблемы стимулирования и мотивирования персонала, недостаточную эффективность действующих бизнес-процессов. Вместе с тем многие опрошенные руководители уделяют недостаточно внимания системной работе по анализу изменений в организационно-управленческой среде компании и планированию мероприятий по ее совершенствованию.

Ключевые слова: инновационно-активные компании; высокие темпы роста; экспорт; факторы конкурентоспособности; организационно-управленческие изменения

Для цитирования: Медовников Д.С., Розмирович С.Д. Экспортируй и меняйся: ключевые задачи быстрорастущих технологических компаний в России. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):6-22. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-6-22

Export and Change yourself: Key Challenges for Fast-growing Technology Companies in Russia

D.S. Medovnikov

HSE Institute of Innovation Management,
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-0762-978X>

S.D. Rozmirovich

HSE Institute of Innovation Management,
Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-6256-5259>

ABSTRACT

The article presents the results of a survey of the Russian fast-growing innovative companies participating in the national rating "Techuspek". As a part of the study, we surveyed 81 companies and interviewed the company's ten executives. The aim of the researchers was an analysis of the development of export companies and solving their



organisational and management problems. More than half of the companies consider the domestic market as a priority. However, despite this, three-quarters of firms operate in foreign markets. The share of exports in revenue is still small and averages 10 per cent. It seems that companies are more likely to probe foreign markets. Financial terms of supply, organisation of after-sales service, advertising and work with the brand remain the weak side of exporting companies. The main directions of organisational and managerial changes in these companies over the past three years were: scaling of production capacity, digitalisation of business, development of HR-system and development of work with consumers. Among the main organisational problems to be solved in the future, the companies mentioned the weak development of sales in foreign markets, the problems of stimulating and motivating staff, and the lack of efficiency of existing business processes. At the same time, many of the surveyed managers do not pay enough attention to the systematic work on the analysis of changes in the organisational and managerial environment of the company and the planning of measures to improve it.

Keywords: innovative company; high growth; exports; competitiveness factors; organisational and management changes

For citation: Medovnikov D.S., Rozmirovich S.D. Export and change yourself: Key challenges for fast-growing technology companies in Russia. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):6-22. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-6-22

На фоне продолжающейся в российской экономике стагнации особый интерес вызывают те ее сегменты, где продолжается рост активности. Именно такие сегменты могут стать источниками нового цикла роста [1].

Одним из инструментов наблюдения за такими «точками роста» в последние годы стал рейтинг «ТехУспех», в который отбираются инновационно активные компании, демонстрирующие высокие темпы роста выручки. С 2012 г. этот рейтинг развивает Российская венчурная компания (РВК). Методология рейтинга разработана компанией Pw C. В 2015 г. в число партнеров вошел Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

В рейтинг «ТехУспех» отбираются компании, соответствующие следующим квалификационным требованиям:

- выручка компании (группы компаний) за предыдущий год составляет от 100 млн до 30 млрд руб.;
- среднегодовой темп роста (CAGR) выручки за 5 последних лет — от 10 до 20% (в зависимости от размеров компании);
- за последние 3 года компания вывела на российский рынок, как минимум, один новый или существенно улучшенный продукт/услугу, разработанные на основе собственных или приобретенных результатов НИОКР, при этом доля выручки от продаж такой новой продукции/услуг составляет в среднем от 20 до 30%;
- средние за последние 3 года затраты на НИОКР составляют не менее 5% от выручки;
- средние за последние 3 года затраты на технологические инновации составляют не менее 10% от выручки;

- минимальный возраст компании — четыре года.

Начиная с 2014 г. сотрудниками Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ при поддержке РВК ежегодно проводятся исследования компаний — участников рейтинга «ТехУспех». Одно из таких исследований, в рамках которого прошло анкетирование 81 компании и 10 интервью с руководителями компаний, было проведено в ноябре-декабре 2017 г. Фокус данного исследования был направлен на анализ развития компаниями экспорта и решения ими организационно-управленческих проблем.

ЭКСПОРТ

Общие сведения

Почти 3/4 компаний (74%) работали на внешних рынках в 2016 г. Для сравнения: продажи на зарубежных рынках вели: в 2013 г. — 72%, в 2014 г. — 78%, в 2015 г. — 77%. В целом уровень доли экспортеров достаточно стабилен и находится в районе 75–77% от всех компаний.

Средняя доля экспорта во всей выручке у компаний-экспортеров составляет 10% (медиана). То есть в большинстве своем компании пока только начинают выходить на мировой рынок, ведут своего рода «пробные» продажи, прощупывают конъюнктуру.

Что касается планов компаний относительно перспектив экспорта в дальнейшем, то только 5% из них не собираются выходить на зарубежные рынки в следующие 5 лет. Ни одна из компаний, уже ведущих экспорт, не собирается отказываться от него.

Более половины компаний (52%) продолжают считать приоритетным для себя внутренний рос-

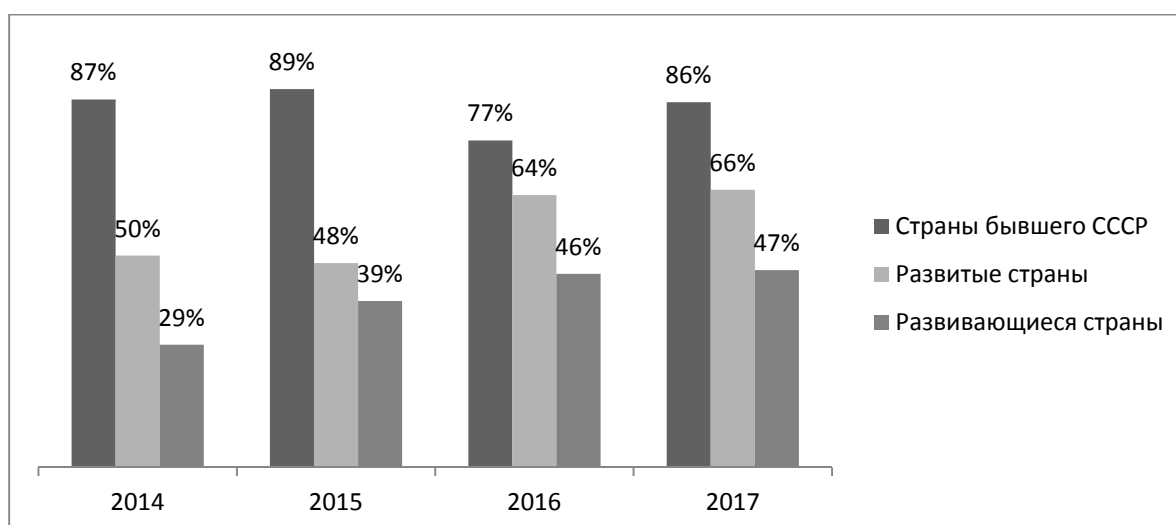


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика долей регионов экспорта для компаний-экспортеров (с разбивкой по годам проведения опросов, в % от числа экспортеров) / Dynamics of regional shares of exports of exporting companies (by year of survey, by number of exporters)

сийский рынок. Еще 10% прибавляют к нему близкий ментально и по традициям ведения бизнеса рынок стран бывшего СССР. Однако почти пятая часть (19%) уже видит себя игроками мирового рынка.

Компаниям-экспортерам был задан вопрос о том, в страны какого типа они вели экспорт. Большая часть экспортеров (86%) вели поставки на рынки стран бывшего СССР. Две трети (66%) компаний работали на рынках развитых стран. Почти половина (47%) экспортировала в развивающиеся страны.

В связи с тем, что данный вопрос неизменно присутствует в анкетах по компаниям «ТехУспеха» начиная с 2014 г., любопытно посмотреть, как изменялась доля регионов экспорта. Данные по четырем опросам представлены на рис. 1.

На рис. 1 можно видеть, что неизменно на первых местах в ходе всех опросов стоит рынок стран бывшего СССР — долю компаний, осуществлявших туда поставки, можно оценить примерно в 85–87%. Доли компаний, работавших в развитых и развивающихся странах, неизменно повышались в течение этих 4 лет. По развитым странам она выросла с 50 до 66%, а по развивающимся — с 29 до 47%.

Участие в кооперации с зарубежными партнерами

Многие российские компании, входящие в «ТехУспех», выходят на экспорт, имея за плечами многолетний опыт продаж и уже доста-

точно отработанный на внутреннем рынке продукт и производственные технологии. Зачастую с этим продуктом им очень непросто встроиться в кооперационные цепочки поставщиков для глобальных зарубежных производителей (которым нужно, чтобы продукт точно соответствовал их стандартам, инженерным подходам, интерфейсам). В то же время, по мнению ряда зарубежных исследователей, именно налаживание таких долгосрочных кооперационных связей может обеспечить не только устойчивые позиции на мировом рынке, но и дает шансы на продвижение к тем потребителям, к которым самим российским компаниям пробиться было бы крайне сложно [2, 3].

В этой связи в проведенном опросе была предпринята попытка выявить, какая доля компаний уже имеет опыт работы в качестве поставщиков комплектующих (или готовых узлов) для других зарубежных производителей. В качестве рабочей гипотезы было принято предположение, что в кооперационных поставках участвует относительно небольшая доля компаний.

Компаниям было предложено назвать не более 3 своих ключевых экспортных продуктов, а затем идентифицировать их продажи с каким-либо из 7 предложенных типов поставки для зарубежных потребителей. Поскольку каждый продукт, в принципе, может поставляться для разного типа покупателей, компании могли указать несколько разновидностей поставки, выбрав один из следующих вариантов:



Рис. 2 / Fig.2. Распределение ответов на вопрос: «К какому типу, с точки зрения основных видов потребителей, вы могли бы отнести продукты вашей компании, идущие на экспорт?» (в % от числа названных продуктов) / Distribution of answers to the question: “What type, from the point of view of the main types of consumers, could you include the products of your company going for export?” (% of the number of products named)

- «данный продукт чаще всего используется в таком качестве»;
- «данный продукт иногда используется в таком качестве»;
- «данный продукт редко используется в таком качестве»

Всего компаниями был идентифицирован 131 продукт, по два-три продукта на компанию. Распределение ответов, в которых было указано, что «данный продукт используется чаще всего в таком качестве», приведено на рис. 2. Для удобства восприятия на рисунке продукты, поставляемые в рамках кооперации, выделены штриховкой.

Из приведенных данных видно, что в рамках кооперации компании поставляют на экспорт всего 29% продуктов: 12% — в качестве комплекующих или полуфабрикатов, 17% — в виде конечных (готовых) изделий. Однако если провести расчет не по числу продуктов, а по числу компаний, то выяснится, что 54% компаний-экспортеров имеют хотя бы один продукт, который они поставляют в рамках кооперационных поставок. В том числе, у 37% компаний продукт поставляется только по кооперации и никак иначе.

Как видно из последующих ответов, среди опрошенных компаний также крайне мало бизнесов,

изначально создаваемых под экспортные поставки (около 7% от всех экспортеров). В то время как во многих развивающихся странах как раз производства, строящиеся в расчете на экспортные поставки, оказываются с самого начала встроены в глобальные цепочки поставок и в итоге дают весомую долю в объеме экспорта таких стран.

Таким образом, можно констатировать, что большая часть опрошенных компаний уже имеет опыт поставок продукции в рамках производственной кооперации с зарубежными производителями. В то же время доля продуктов, которые поставляются в первую очередь по договорам о кооперационных поставках, все еще находится на относительно невысоком уровне (одна треть от всех экспортируемых продуктов).

Факторы конкурентоспособности при экспорте

Развивая экспорт, важно понимать, в чем заключаются конкурентные преимущества поставляемой на мировой рынок продукции. т.е. идет ли конкуренция за счет низких издержек и, соответственно, низких цен, или же имеются другие факторы конкурентоспособности. Для выявления того, как компании-экспортеры оценивают свои преимущества, им был предложен перечень из



Рис. 3 / Fig. 3. Распределение ответов на вопрос: «В чем состоят конкурентные преимущества основных поставляемых на экспорт продуктов вашей компании, в сравнении с продуктом-конкурентом, имеющим наибольшее распространение на рынке?» (наиболее важное преимущество, в % от числа названных продуктов) / Distribution of answers to the question: "What are the competitive advantages of the main exported products of your company, in comparison with the competitor product that has the greatest distribution in the market?" (the most important advantage, in % from the number of the called products)

15 вариантов ответа, а также возможность указать собственную формулировку.

Компании должны были соотнести эти варианты с одним из 3 своих ключевых продуктов, поставляемых на экспорт (аналогично с предыдущим вопросом), выбрать по каждому продукту не более 3 из 15 предложенных вариантов и указать по каждому выбранному варианту одну из 3 позиций:

- 1) для наиболее важного конкурентного преимущества;
- 2) для второго по значению преимущества;
- 3) для третьего по значению преимущества.

Сначала рассмотрим, какие же факторы конкурентоспособности компании считают наиболее важными. Распределение ответов по этому вопросу представлено на рис. 3.

Из всего обширного перечня факторов конкурентоспособности компании чаще всего выбирали два: более низкая цена приобретения и более высокое качество (по 30%). То есть большая часть опрошенных фактически сказали о том, что их преимущество базируется на лучшем сочетании двух классических факторов конкурентоспособности: «цена-качество».

Только 12% компаний считают, что их главным конкурентным преимуществом являются более высокие технические характеристики поставля-

емых продуктов. Значит, в основном компании представляют на зарубежных рынках продукцию, аналогичную по своим характеристикам продуктам конкурентов.

Проведенный далее анализ по всему массиву названных факторов (369 вариантов, в среднем 2,7 фактора для одного продукта) показал, что порядок расположения наиболее значимых факторов не сильно изменился. Вновь на первых позициях с существенным отрывом стоят факторы, связанные с ценой и качеством продукции: соответственно 20 и 21%. Тем не менее несколько сократили отрыв ответы, связанные с более высокими техническими характеристиками (14%) и индивидуальным учетом запросов потребителей (12%). Обращает на себя внимание существенный рост доли ответов, связывающих конкурентоспособность с простотой поставляемых продуктов и их надежностью в эксплуатации (7%).

Показательно, что ни один из опрошенных не поставил на первые позиции в числе конкурентных преимуществ своих продуктов следующие факторы: «лучший сервис, послепродажное обслуживание», «лучшая реклама, продвижение, PR», «лучшие финансовые условия (рассрочка, кредитование покупателя, гарантии)». Всего по одной компании указали такой фактор, как «удобная система скидок,



Рис. 4 / Fig. 4. Распределение ответов на вопрос: «В чем состоят для вашей компании мотивы выхода на экспорт?» (наиболее приоритетный мотив, в % от числа ответивших компаний-экспортеров) / Distribution of answers to the question: “What are the motives for your company to export?” (the highest priority motive, in % of the number of responses of exporting companies)

льгот», «лучшая система продаж, дистрибуции», «более оперативные поставки». Возможно, это те факторы, над которыми нашим компаниям и действующим системам господдержки экспорта в лице Российского экспортного центра еще предстоит поработать.

Мотивы выхода на экспорт

Что движет компаниями, когда они выходят на зарубежные рынки, каковы их мотивы? Задавая этот вопрос, авторы предполагали, что на 1-е место выйдет ответ, связанный со стремлением расширить свой рынок сбыта, преодолеть ограниченность спроса на внутреннем российском рынке. Это особенно важно для сложной технологической продукции, которая может не находить достаточного числа потребителей в России вследствие общего упрощения структуры промышленности, произошедшего за последнюю четверть века. Многие эксперты утверждают, что российский рынок высокотехнологичных продуктов составляет не более 2% от мирового рынка.

Компаниям был предложен перечень из 8 вариантов ответа, а также возможность дать собственную формулировку. Компании могли выбрать не более 3 вариантов, проранжировав их в зависимости от приоритетности (1-, 2-, 3-е места).

Распределение ответов о наиболее приоритетных мотивах выхода на экспорт приведено на рис. 4.

Неожиданно оказалось, что мотив преодоления ограниченности внутреннего рынка является главным далеко не для большинства компаний — этот вариант ответа оказался на 3-м месте с 21%.

Немногим опередил этот ответ (и вышел на 2-е место) довольно своеобразный мотив: «Поставки на экспорт ведутся уже много лет и являются традиционным направлением деятельности компании» (22%). То есть в вольной интерпретации это звучит примерно так: «Мы так давно работаем на экспорт, что уже не очень-то и задумываемся, зачем нам это нужно».

Зато на 1-е место (28%) вышел такой мотив, как: «Работа на внешних рынках позволяет подтвердить конкурентоспособность продукции». Давая этот вариант, разработчики анкеты предполагали, что он будет «дополняющим» различные другие варианты, но никак не приоритетным. Потому что надо понять, кто та «целевая аудитория», для которой требуется получение такого подтверждения. Если интерпретировать этот мотив в качестве основного, то он может звучать следующим образом: «Поставки нашей продукции на экспорт идут для того, чтобы доказать самим себе и приоритетным для нас российским по-



Рис. 5 / Fig. 5. Распределение ответов на вопрос: «В чем состоят для вашей компании мотивы выхода на экспорт?» (в % от числа всех названных мотивов) / Distribution of answers to the question: “What are the motives for your company to export?” (in % from number of all named motives)

требителям, что наша продукция ничем не хуже продукции ведущих мировых производителей, и мы вполне можем конкурировать с ними по всему миру». Безусловно, известны примеры, когда отечественным производителям, чтобы пробиться к российским же потребителям, привыкшим работать с мировыми лидерами и считающим, что ничего лучше и быть не может, приходилось сначала завоевывать симпатии менее снобистских зарубежных компаний. И только после этого у них начинался диалог с представителями российских компаний. Однако массовость такого рода мотивации оказалась довольно неожиданным открытием данного исследования.

Весьма схожие результаты получаются и при учете всех полученных ответов о мотивах экспорта (напомним, что компании могли указать до 3 мотивов). В итоге были получены 150 вариантов ответа на этот вопрос. Распределение ответов (в % от общего числа названных мотивов) представлено на рис. 5.

При рассмотрении всех названных компаниями мотивов видно, что тема выхода на экспорт в поисках более масштабного спроса на выпускаемую продукцию сдвигается уже на 4-ю позицию. В то время как на 2–3-е место переместился мотив, связанный с обеспечением большей устойчивости бизнеса (17%).

Также можно отметить появление среди ведущих мотивов выхода на экспорт варианта, связанного с инициативным запросом от зарубежного покупателя. Если среди приоритетных мотивов такой вариант был назван только одной компанией (2%), то в данном случае он набрал уже целых 8%. То есть для заметного числа компаний экспорт стал следствием не столько их собственных усилий, сколько результатом активности со стороны иностранного покупателя.

Еще один показательный момент относится к тем мотивам, которые были названы минимальное число раз. Всего в 2% ответов в качестве мотива выхода на экспорт был назван такой: «поставка велась в кооперации с другой российской компанией, поставляющей продукцию на экспорт». Это говорит о том, что, во-первых, российские компании вообще мало кооперируются в вопросах работы на зарубежных рынках, а во-вторых, о том, что у нас пока еще мало крупных технологических «компаний-ледоколов», в фарватере которых могли бы следовать средние компании. В то время как в ведущих в технологическом отношении странах, таких, например, как Германия, Япония, Южная Корея, именно крупные компании становятся проводниками на мировой рынок для других национальных производителей.

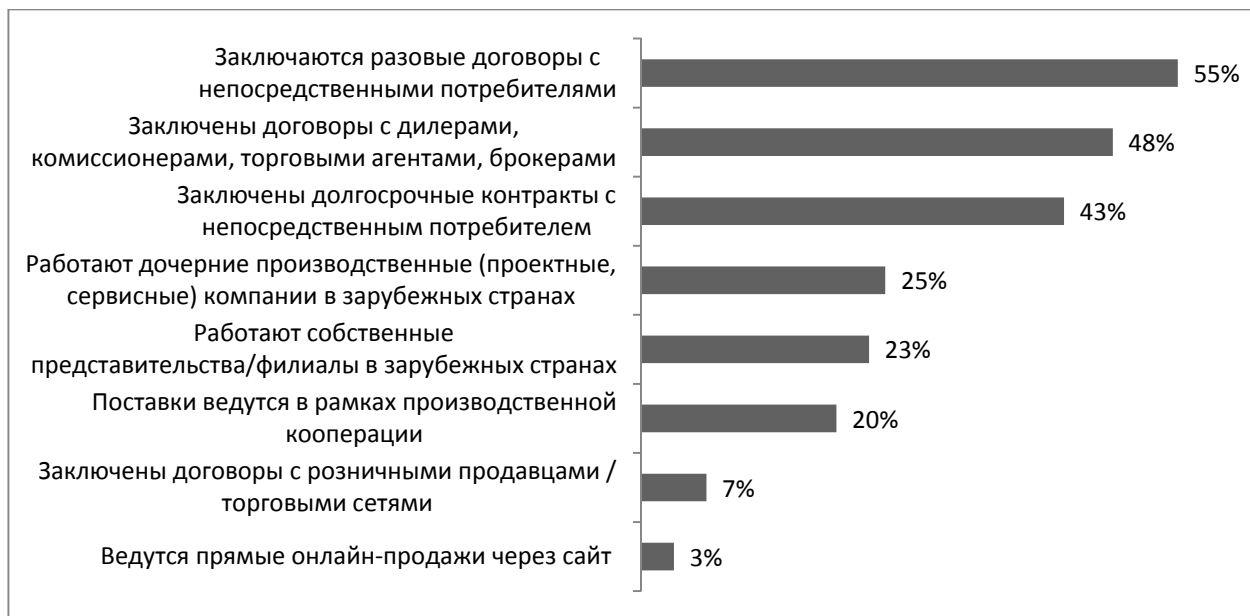


Рис. 6 / Fig. 6. Распределение ответов на вопрос: «Укажите, какие организационные формы используются вашей компанией при осуществлении экспортной деятельности» (в % от всех экспортеров) / Distribution of answers to the question: “Specify what organizational forms are used by your company in the implementation of export activities” (% of all exporters)

Организационные формы ведения экспорта

Компаниям-экспортерам было предложено указать, в каких формах ведутся экспортные поставки. Для этого они могли выбрать любое число ответов из 8 предложенных вариантов или указать свой вариант ответа. Результаты обработки ответов представлены на рис. 6.

Наиболее часто экспортные поставки осуществляются на основании разовых договоров с непосредственными потребителями продукции (55%). У 43% заключены долгосрочные контракты, а 20% работают в рамках производственной кооперации. В целом хотя бы одну из форм долгосрочных отношений с потребителем выстраивают 55%. Одновременно имеют долгосрочные связи, но при этом не пренебрегают и поставками по разовым договорам 33% экспортеров. Это говорит о том, что, даже имея гарантированный спрос со стороны зарубежных потребителей по долгосрочным контрактам, значительная часть наших экспортеров продолжает активно искать новых покупателей.

Заметим, что приведенные цифры по числу компаний, имеющих долгосрочные связи за рубежом (55%), хорошо сочетаются с тем, какая доля компаний имеет продукты, поставляемые в рамках кооперации (54%), — что подтверждает правильность оценки доли таких компаний.

Почти у половины экспортеров (48%) имеются соглашения с торговыми представителями (дилерами, комиссионерами, агентами, брокерами). У 7% заключены договоры с розницей (отдельными продавцами или сетями). Всего у независимых зарубежных торговых представителей представлена продукция 50% экспортеров.

У четверти экспортеров (25%) уже имеются собственные дочерние предприятия, осуществляющие за рубежом производственные, сервисные, проектные функции. У 23% имеются собственные зарубежные представительства или филиалы. Хотя бы одной из этих форм представлены за рубежом 37% компаний. Это говорит о том, что чуть больше трети всех экспортеров уже очень серьезно нацелились на работу на мировом рынке.

Если взять совокупность всех форм, посредством которых опрошенные экспортеры могут представить свою продукцию на мировом рынке (независимые представители или собственные отделения), то хотя бы одну из этих организационных форм используют 67% экспортеров. Следовательно, продукция двух третей экспортеров уже сегодня постоянно представлена на зарубежных рынках: либо у дилеров, либо в рознице, либо у собственных представителей, либо у дочерних предприятий.

В заключение отметим, что пока еще очень небольшой процент (3%) компаний-экспортеров



Рис. 7 / Fig. 7. Распределение ответов на вопрос: «Участвовала ли в 2016 г. ваша компания в следующих зарубежных мероприятиях?» (в % от всех опрошенных компаний) / Distribution of answers to the question: “Did your company participate in the following foreign events in 2016?” (% of all companies surveyed)

эффективно использует такую форму продаж, как прямые онлайн-продажи с использованием интернет-сайтов. Представляется, что отечественным экспортерам стоит обратить больше внимания на эту перспективную и бурно развивающуюся форму выхода на мировой рынок.

Мероприятия по продвижению продукции за рубежом

Как правило, появлению контрактных отношений и поставок продукции предшествует различная активность по установлению деловых отношений с потенциальными партнерами и потребителями. Для этого необходимо участвовать в различных коммуникационных мероприятиях за рубежом (или организовывать их самим).

Всем опрошенным компаниям было предложено вспомнить, в каких зарубежных мероприятиях они участвовали в 2016 г. и отметить число этих мероприятий в соответствующих позициях. Распределение ответов на этот вопрос представлено на рис. 7.

Хотя бы в одном мероприятии за рубежом в 2016 г. участвовали 73% компаний. При этом часть компаний, осуществлявших в 2016 г. экспорт, не участвовала ни в одном мероприятии (13 из 74% экспортеров). В то же время почти половина компаний, не осуществлявших экспорт, участвовала в них (11 из 26% неэкспортеров).

Чаще всего компании участвовали в выставках (58%). В среднем одна компания участвовала в двух выставках.

Довольно активно представители компаний также принимали участие в научных конференциях (36%). Также в среднем на одну компанию приходится участие в двух конференциях. Этот факт, кстати, также свидетельствует о достаточно высокой научной активности опрошенных компаний.

На 3-м месте — форумы, круглые столы и т.п. (27%).

УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ АССОЦИАЦИЯХ

Еще одним источником полезных контактов и знаний об актуальных трендах в развитии целевого рынка могут служить международные ассоциации и объединения.

Компаниям был задан вопрос об их участии в такого рода ассоциациях. Из полученных ответов выяснилось, что в таких ассоциациях состоят 28% опрошенных компаний. Для относительно небольших компаний, каковыми является большинство участников опроса, как нам представляется, это достаточно серьезная доля. Вместе с тем остальным отечественным компаниям, стремящимся развивать экспорт, имеет смысл больше внимания обратить на такую форму участия в трансграничном сотрудничестве.



ПРЕПЯТСТВИЯ К ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ

Компаниям, которые не ведут экспорт, было предложено в свободной форме сформулировать причины отсутствия экспорта.

Чаще всего встречались ответы, связанные с тем, что в компании идет подготовка к экспорту, но для этого она сначала стремится создать стартовую базу в России и вообще как следует подготовиться (6 компаний). Приведем цитаты из анкет:

- «Компания достаточно молодая, необходимо было время для развития и закрепления позиций на российском рынке, где спрос на качественную коммунальную технику был достаточно высок. В 2018 г. планируется выход на рынок стран Восточной Европы с современным и технологичным оборудованием нашего производства».

- «Мы хотим сначала занять необходимую долю на российском рынке и только потом выйти на международный».

- «Необходимо утвердиться на российском рынке».

- «Отсутствие связано с подготовкой разрешительной документации».

- «Пока не найден подходящий надежный иностранный партнер».

- «Поставки запланированы на 2018 г.».

Столько же компаний ответили, что они пока принципиально ориентируются на внутренний рынок, так как либо внутренний рынок пока еще далек от насыщения, либо продукт их приспособлен сугубо под особенности отечественного потребителя. Цитаты из анкет:

- «Достаточность заказов на внутреннем рынке».

- «Загруженность на российском рынке».

- «Ориентированность компании на работу на внутреннем рынке».

- «Доля отечественных производителей строительной продукции в РФ менее 20% от общей доли рынка. На данном этапе мы концентрируемся на импортозамещении в РФ. Однако уже сейчас прорабатываем возможности и перспективы экспорта».

- «Разработки ведутся для локальных клиентов».

- «Компания имеет контракты с зарубежными компаниями, юридически оформленными в России. Заказчиками являются IKEA, Knauf, Unilever, PSJ и другие».

Следующими по частоте упоминаний (4 компании) являются ответы, связанные с большими сложностями из-за работы на незнакомом рынке, наличия сильных конкурентов, необходимости

соответствовать определенным стандартам, традициям и т.п. Не все готовы и хотят эти сложности преодолевать. Вот несколько ответов:

- «Сильная конкуренция со стороны традиционных западных поставщиков».

- «Низкий уровень работы с заказчиками».

- «Требуется получение подтверждающих документов от Рособоронэкспорта и/или ФСВТС на осуществление экспортной деятельности в Индию».

- «Необходимы значительные ресурсы для продвижения продукции на внешние рынки. Данный рынок очень значительный по экономическим показателям (это могут быть десятки миллиардов долларов) и при этом имеет очень ограниченный круг компаний, занимающихся разработками в данной сфере. Кроме этого, продукция относится к сфере безопасности опасных производственных объектов и сфере связи, поэтому мы испытываем явное противодействие со стороны „западных“ компаний и правительственных структур».

У двух компаний экспорт отсутствует по причине того, что они работают в сегменте обеспечения национальной безопасности. Вот их ответы:

- «Компания работает на рынках, связанных с оборонной промышленностью РФ. Продукция компании не подлежит экспорту».

- «Компания работает в сфере информационной безопасности в интересах органов государственной власти РФ».

Одна компания утверждает, что сейчас просто неудачное время и плохая конъюнктура на ее целевом рынке, чтобы выходить на экспорт.

Еще одна компания ответила, что ее поставки на экспорт идут через другую компанию-партнера, и ее это вполне устраивает.

ГОТОВНОСТЬ К МИРОВОМУ ЛИДЕРСТВУ

Участникам опроса был задан уже вполне традиционный вопрос относительно их нацеленности на мировое лидерство. Распределение полученных ответов приведено на рис. 8.

42% компаний считают, что такая ситуация невозможна. При этом 16% считают возможным за это время войти в группу «преследователей» лидеров на мировом рынке. 20% компаний приоритетной задачей считают возможность превратиться в национального лидера. Наиболее скептически 6% респондентов, которые считают, что постановка





Рис. 8 / Fig. 8. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли вы возможным, чтобы в течение следующих 5 лет на ключевом для вашей компании сегменте рынка она вошла в группу мировых лидеров?» (в % от всех опрошенных компаний) / Distribution of answers to the question: “Do you think it is possible that over the next 5 years, in the key market segment for your company, it will enter the group of world leaders?” (% of all companies surveyed)

задачи преодоления отставания от мировых лидеров за 5 лет нереалистична в принципе.

Только немногим более половины (53%) компаний уверены, что у них есть шанс побороться за мировое лидерство. 35% считают, что у компании для этого есть необходимый потенциал, однако имеется недостаток различных ресурсов, которые еще только предстоит изыскать. Более оптимистичны 6% компаний, ответивших, что для мирового лидерства у них есть не только потенциал, но и все необходимые ресурсы, и работа в этом направлении уже ведется. Наконец, имеется небольшая (11%), но весьма амбициозная группа компаний, руководители которых считают, что они уже сегодня входят в число мировых лидеров на своем рынке.

Интересно посмотреть, как изменилось распределение ответов компаний на данный вопрос в сравнении с опросом 2016 г. (рис. 9).

Сравнение показывает, что оптимизм у опрошенных компаний несколько поубавился. Если в 2016 г. были готовы бороться за мировое лидерство 2/3 компаний (66%), то в 2017 г. таких компаний осталось чуть более половины (53%). Основное падение произошло в группе компаний, которые готовы бороться за мировое лидерство, но пока не могут изыскать для этого необходимых ресурсов.

Надо полагать, что с ресурсами за истекший год лучше не стало.

Относительно позитивным фактом можно считать увеличение, по сравнению с прошлым опросом, доли компаний, считающих себя мировыми лидерами уже сегодня: в 2016 г. таких было 7%, в 2017 г. их стало 11%.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Как уже неоднократно отмечалось в предыдущих докладах по итогам исследований компаний «ТехУспеха» (<http://national-champions.ru/analytics/>), одной из весьма серьезных проблем, стоящих на пути их дальнейшего роста, неизбежно становится необходимость постоянного совершенствования корпоративной организационно-управленческой системы. В то же время предыдущие опросы показали, что компании недостаточно внимания уделяют этому аспекту своей деятельности. В связи с чем в аналитических докладах было высказано опасение, что недостаточно активная работа по совершенствованию управленческих систем и недостаток компетенций в этом направлении могут стать барьером на пути дальнейшего быстрого роста для этих компаний.



Рис. 9 / Fig. 9. Сравнение распределения ответов на вопрос: «Считаете ли вы возможным, чтобы в течение следующих 5 лет на ключевом для вашей компании сегменте рынка она вошла в группу мировых лидеров?» в опросах 2016 и 2017 гг. (в % от всех опрошенных компаний) / Comparison of the distribution of answers to the question: “Do you think it is possible that within the next 5 years in the key market segment for your company it will enter the group of world leaders?” in the 2016 and 2017 surveys (% of all surveyed companies)

Чтобы уточнить состояние работы компаний в направлении развития собственных управленческих систем, в ходе опроса было сформулировано несколько вопросов на эту тему.

ПРОВЕДЕННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Компаниям было предложено сформулировать своими словами три наиболее важных изменения организационного характера, которые были проведены в компании за последние 3 года. Показательно уже то, что описать такие изменения смогли только 78% участников опроса — достаточно весомая часть (почти четверть, 22%) опрошенных уклонились от ответа на него.

Ответившие на этот вопрос назвали в общем 117 различных изменений. После анализа ответов они были сгруппированы в 16 укрупненных блоков. Распределение ответов по этим группам приведено на рис. 10.

По мнению компаний, в наибольшей степени на их бизнес оказали воздействие процессы, связанные с развитием действующего производства и созданием новых производственных мощностей (этот вариант отметили 22% ответивших компаний). В прямом смысле организационно-управленческими изменениями такие процессы счи-

тать сложно, однако, поскольку компании назвали именно их, то следует предположить, что они в той или иной степени привели к необходимости что-то изменить в системе управления. Сам по себе это весьма показательный факт — то, что компании смогли описать изменения «феноменологически» (т.е. «с созданием нового производства компания серьезно изменилась в плане организации»), но не смогли четко сформулировать, в чем именно эти изменения заключались с точки зрения организации системы управления. То есть многими руководителями компаний не ведется системная работа по осмыслению происходящих организационных изменений и, соответственно, описанию действующих организационных систем.

2- и 3-е места делят с 21% такие направления, как «работа с персоналом, развитие HR системы» и «развитие направления по работе с потребителями». В работе с персоналом, как можно понять из ответов, основными изменениями стали программы по развитию сотрудников (в том числе повышению их квалификации), создание систем мотивации и лояльности, привлечение новых специалистов и топ-менеджеров, внедрение специализированного ПО. В направлении работы с потребителями можно выделить следующие акценты: усиление или создание подразделений,

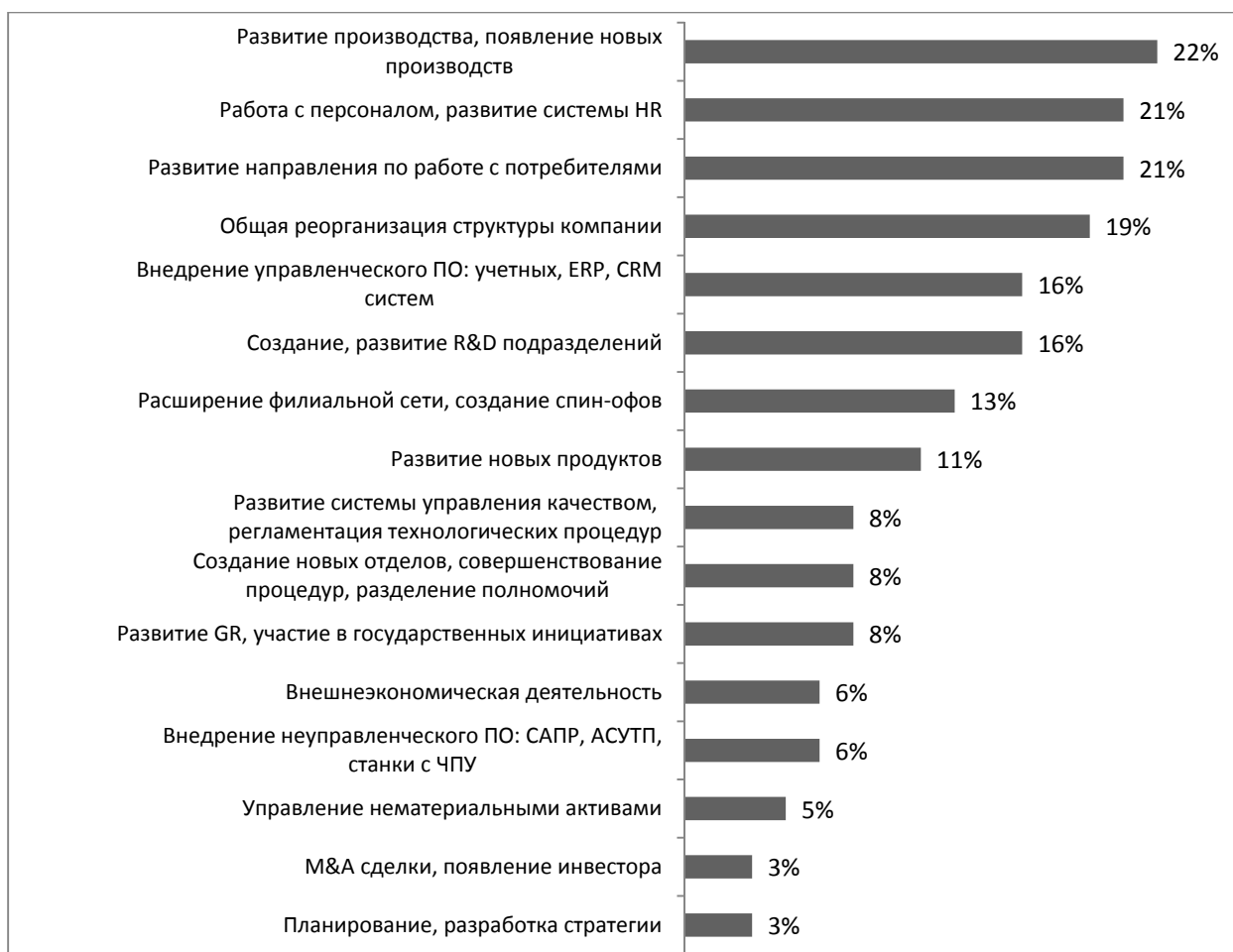


Рис. 10 / Fig. 10. Распределение ответов на вопрос: «Опишите своими словами, какие изменения организационного характера, проведенные за последние 3 года, оказали наибольшее воздействие на бизнес вашей компании?» (в % от ответивших на вопрос компаний) / Distribution of answers to the question: "Describe in your own words, what organizational changes over the past 3 years have had the greatest impact on your company's business?" (% of companies that answered the question)

ведущих маркетинг, продажи, постпродажное взаимодействие с клиентами, поиск новых способов анализа рынка и путей продвижения продуктов (в том числе с использованием дилерской сети и онлайн-инструментов).

На 4-м месте (19%) оказались высказывания, напрямую говорящие о проведенной масштабной реорганизации бизнес-процессов в компании. В некоторых случаях компании ограничились лаконичными формулировками, из которых сложно понять направления проведенной реструктуризации. Из части ответов следует, что предприятие было реорганизовано в виде холдинга, объединяющего несколько юридических лиц. Другие изменения заключались в обеспечении большего взаимодействия между подразделениями: производство-продажи, производство-разработка — с целью как

снижения издержек, так и обеспечения большей клиентоориентированности.

5- и 6-е места делят с 16% изменения, связанные с внедрением управленческих программных продуктов (учетных, ERP, CRM систем) и с созданием или развитием подразделений, занимающихся исследованиями и разработкой новых продуктов. Стоит отметить, что, помимо управленческих ИТ-систем, еще 9% компаний отметили внедрение других видов ПО (САПР, АСУТП, станков с ЧПУ). Таким образом, для четверти компаний цифровизация бизнеса выступила в качестве важного направления организационных изменений. Изменения в организации R&D проходили в следующих направлениях: усиление этих подразделений в целом, создание внутри них обособленных групп (лабораторий) по принципиально новым направлениям, повыше-

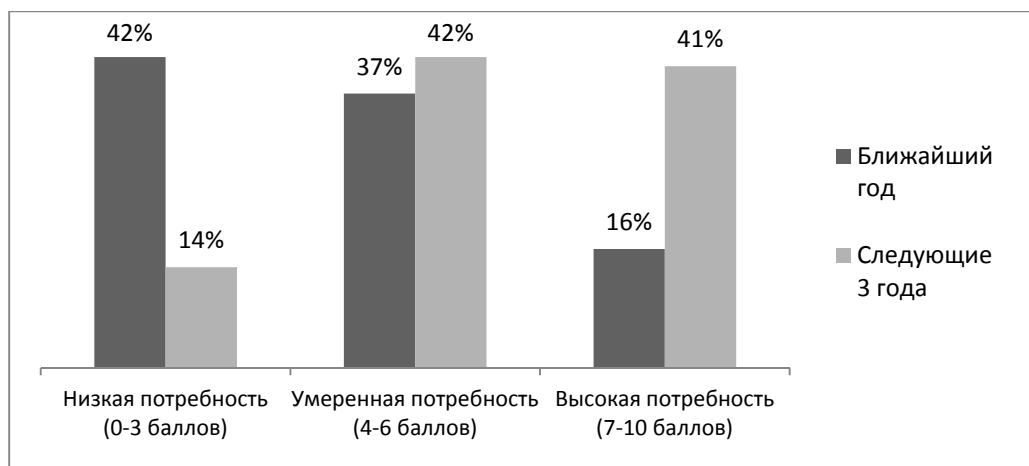


Рис. 11 / Fig. 11. Распределение ответов на вопрос: «Оцените потребность вашей компании в существенных изменениях в организации бизнес-процессов, системе управления, организационных структурах» (10-балльная шкала, в % от всех опрошенных компаний) / Distribution of answers to the question: "Assess the need of your company for significant changes in the organization of business processes, management system, organizational structures" (10-point scale, in % of all surveyed companies)

ние статуса R&D подразделения путем выделения в качестве обособленного «центра», появление на уровне топ-менеджмента руководителей, отвечающих за создание новых продуктов (главные конструкторы, директор по развитию).

ПОТРЕБНОСТЬ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЯХ

Компаниям было предложено оценить по 10-балльной шкале то, насколько они нуждаются в существенных изменениях в организации бизнес-процессов, системе управления, организационных структурах. При этом компании должны были оценить потребность в такого рода изменениях по двум шкалам: в ближайший год и в ближайшие 3 года. Средняя оценка потребности в изменениях на ближайший год оказалась чуть ниже середины шкалы и составила 4,04 балла, а на следующие 3 года, напротив, чуть выше середины — 5,87 балла.

На рис. 11 представлено распределение ответов по группам баллов: от 0 до 3 баллов — «низкая потребность в изменениях», от 4 до 6 баллов — «умеренная потребность в изменениях», от 7 до 10 баллов — высокая потребность в изменениях».

Из приведенного выше графика наглядно видно, что оценки потребности в управленческих изменениях на ближайший год сдвинуты в сторону низкой актуальности, в то время как в следующие 3 года большая часть оценок располагается в зоне «высоких баллов». Это значит, что компании скорее

не склонны к серьезным управленческим реорганизациям в ближайший год, предпочитая отодвигать такие изменения на более отдаленное время. Показательно, что доли наиболее радикальных оценок потребности в изменениях (0 и 10 баллов соответственно) меняются местами в каждом из оцениваемых периодов: на ближайший год 14% компаний поставили 0 баллов и 4% — 10 баллов, на следующие 3 года 11% поставили 10 баллов и 5% — 0 баллов.

НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Компаниям было предложено указать, какие организационно-управленческие проблемы они считают наиболее важными. Для этого участникам опроса был предложен перечень из 19 возможных проблем, которые они могли распределить на 1-, 2-, 3-е места по значимости. Также респонденты могли дать собственную формулировку проблем. Из всех опрошенных компаний достаточно большая доля (23%) затруднилась с ответом на этот вопрос. Распределение полученных ответов приведено на рис. 12.

Чаще всего в числе своих главных организационных проблем компании называли слабое развитие продаж на зарубежных рынках (62%). Учитывая то, что четверть опрошенных компаний до сих пор вообще не представлены на мировом рынке, а у остальных доля экспорта в среднем находится на уровне 10% от всей выручки, надо признать та-

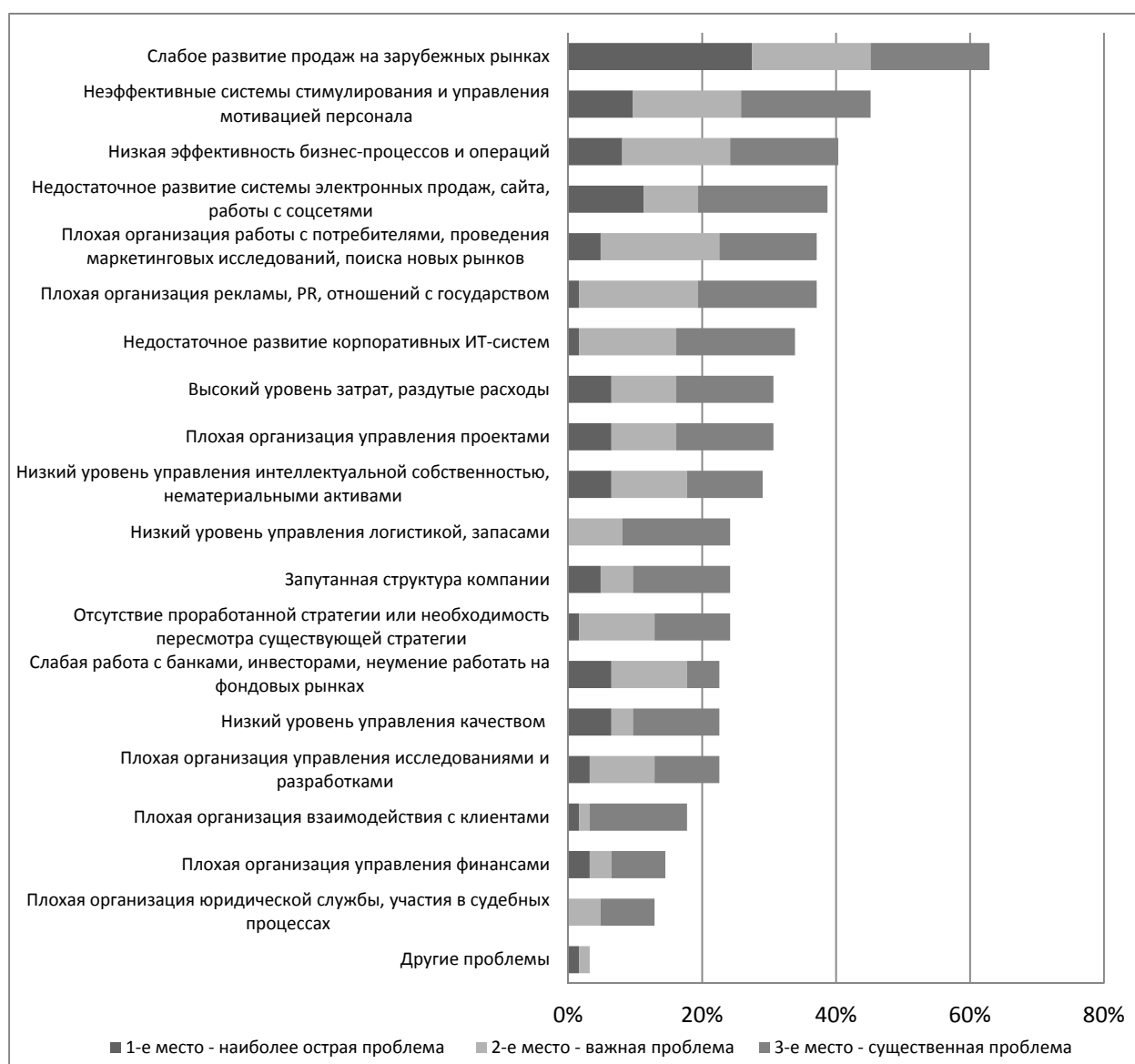


Рис. 12 / Fig 12. Распределение ответов на вопрос: «Какие проблемы организационного характера вы считаете наиболее существенными для вашей компании сегодня?» (в % от числа ответивших на вопрос) / Distribution of answers to the question: “What organizational problems do you consider the most significant for your company today?” (% of the number of respondents to the question)

кую озабоченность данным направлением весьма разумной.

На 2-й позиции с существенным отрывом от «лидера» идут проблемы стимулирования и мотивирования персонала (45%). Если вспомнить, что в числе наиболее значимых изменений компании также на одном из первых мест называли организацию работы с персоналом, надо полагать, что это будет одна из наиболее актуальных тем в работе руководителей компаний на ближайшее время.

Достаточно низко компании оценивают эффективность действующих бизнес-процессов и хотели

бы усилить это направление (40%). Совершенствование систем управления компании также упоминали в числе первых в перечне компетенций, которые необходимо усилить.

На 4-й позиции с 39% несколько неожиданно оказались проблемы с недостаточным развитием электронных продаж, сайта, работы с социальными сетями. Неожиданно, так как ни в одном из предыдущих вопросов, где компании упоминали направления своих работ, эта тема вообще не возникала. Однако, как упоминалось в обзоре ответов о формах ведения экспорта, онлайн-про-

даже у опрошенных экспортеров действительно оставляют желать лучшего. В любом случае хорошо, что компании держат эту тему в поле зрения, учитывая бурный рост и значение темы социальных сетей и электронных продаж.

Закрывают пятерку наиболее острых проблем с 37% сразу две темы: плохая организация работы с потребителями и плохая организация рекламы, PR, GR. Обе эти темы тесно связаны друг с другом, поэтому не удивительно, что они расположились рядом. Проблемы коммуникации с потребителями, изучения их запросов неизменно выходили в число направлений, по которым компаниями ведется интенсивная работа и ощущается потребность в усилении.

ВЫВОДЫ

В России за время реформ сформировался слой из нескольких тысяч средних быстрорастущих компаний [4]. Специфика той части быстрорастущих компаний, чей бизнес связан с технологически сложными производствами и продуктами, с 2012 г. отслеживается через инструментальный рейтинг «ТехУспех». Проводимые в ходе составления рейтинга исследования и полевые наблюдения за участвующими в нем компаниями свидетельствуют, что перспективы их развития на ближайшие годы будут связаны с решением двух ключевых задач: выходом на внешние рынки и совершенствованием системы управления.

Более половины компаний «ТехУспеха» считают приоритетным для себя внутренний российский рынок: в качестве своего ключевого рынка рассматривают весь мир только 20% компаний. В связи с тем, что основным рынком для большинства экспортеров все еще остается собственно российский рынок, значительная часть компаний (28%) рассматривает успехи на экспортном фронте в первую очередь как способ подтверждения высокого уровня их продукции в глазах отечественных потребителей. С ограниченностью спроса на российском рынке столкнулись пока только около 20% экспортеров.

Несмотря на приоритетность российского рынка, абсолютное большинство компаний (почти 3/4) уже работают на внешних рынках. Что касается остальных компаний, то большинство из них собираются выйти на экспорт в следующие 5 лет. Однако доля экспорта в общей выручке компаний все еще не очень велика и в среднем составляет 10%. Пока компании «ТехУспеха» скорее тестируют, прощупывают зарубежные рынки, пытаются по-

нять сильные и слабые стороны своей продукции, а также примерами зарубежных продаж убедить потенциальных потребителей в России в высоком уровне производимых продуктов.

Большая часть экспортеров (86%) вели поставки на рынки стран бывшего СССР. Две трети компаний работали на рынках развитых стран. Почти половина экспортировала в развивающиеся страны. Большая часть экспортеров считает, что их конкурентным преимуществом на внешнем рынке является лучшее сочетание двух классических факторов конкурентоспособности: «цена-качество». Слабыми позициями отечественных производителей остаются финансовые условия поставок, организация послепродажного сервиса, реклама и работа с брендом.

Продукция двух третей экспортеров уже сегодня постоянно присутствует на зарубежных рынках через разные формы торговых представителей. Более трети экспортеров уже успели создать за рубежом собственные подразделения (представительства, филиалы, дочерние фирмы), что свидетельствует об их серьезных намерениях по развитию экспорта. Больше половины компаний-экспортеров (55%) уже работают с зарубежными контрагентами на долгосрочной основе. Это свидетельствует о постепенном встраивании российских технологических компаний в глобальные кооперационные цепочки. В то же время основная доля (2/3) продуктов поставляются на экспорт вне каких-либо кооперационных поставок.

Основными направлениями организационно-управленческих изменений в компаниях за последние 3 года стали: масштабирование производственных мощностей, цифровизация бизнеса, развитие HR-системы и работы с потребителями. В числе главных организационных проблем, которые должны быть решены в будущем, компании называли слабое развитие продаж на зарубежных рынках, проблемы стимулирования и мотивирования персонала, недостаточную эффективность действующих бизнес-процессов.

Многие опрошенные руководители недостаточно внимания уделяют системной работе по анализу изменений в организационно-управленческой среде компании и планированию мероприятий по ее совершенствованию. Осуществление управленческих изменений зачастую не считается актуальной задачей и сдвигается на некое отдаленное будущее. Проблемы в организационно-управленческой сфере, даже оцениваемые самими компаниями как важные, не всегда становятся поводом для ведения систематической работы по их решению.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Медовников Д.С., Розмирович С.Д., Оганесян Т.К. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки. *Вопросы экономики*. 2016;(9):50–66.
2. Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R. & Sturgeon T. Introduction: Globalisation, value chains, and development. *IDS Bulletin*. 2001;32(3):1–8.
3. Дрейпер П. Взгляд на мир через цепочки добавленной стоимости. URL: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochnki-dobavlennoj-stoimosti>.
4. Симачев Ю.В., Акиндинова Н.В., Яковлев А.А., Миронов В.В., Данильцев А.В., Глазатова М.К., Бессонов В.А., Вишневский К.О., Кузык М.Г., Куценко Е.С., Медовников Д.С., Розмирович С.Д. Структурная политика в России: новые условия и возможная повестка (Доклад НИУ ВШЭ). *Вопросы экономики*. 2018;(6):5–28.

REFERENCES

1. Medovnikov D.S., Rozmirovich S.D., Oganessian T.K. Candidates in Champions: Medium-size fast-growing companies and programs their support. *Voprosy Ekonomiki*. 2016;(9):50–66. (In Russ.).
2. Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R., Sturgeon T., Introduction: Globalisation, value chains, and development. *IDS Bulletin*. 2001;32(3):1–8.
3. Draper P. View of the world through value chains. URL: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochnki-dobavlennoj-stoimosti>. (In Russ.).
4. Simachev Yu.V., Akindinova N.V., Yakovlev A.A., Mironov V.V., Daniltsev A.V., Glazatova M.K., Bessonov V.A., Vishnevskii K.O., Kuzyk M.G., Kutsenko E.S., Medovnikov D.S., Rozmirovich S.D. Structural policy in Russia: New conditions and possible agenda (HSE Report). *Voprosy Ekonomiki*. 2018;(6):5–28. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Дан Станиславович Медовников — директор Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ, Москва, Россия

dmedovnikov@hse.ru

Станислав Дмитриевич Розмирович — заместитель директора Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ, Москва, Россия

srozmirovich@hse.ru

ABOUT THE AUTHORS

Dan S. Medovnikov — Director of the HSE Institute of Innovations Management, Moscow, Russia

dmedovnikov@hse.ru

Stanislav D. Rozmirovich — Deputy Director of the HSE Institute of Innovation Management, Moscow, Russia

srozmirovich@hse.ru

Статья поступила 11.03.2019; принята к публикации 08.04.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 11.03.2019; accepted for publication on 08.04.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-23-31
УДК 338(045)
JEL Q01



Стратегическое планирование: проблемы и решения

Д.А. Афиногенов
РАНХиГС,
Москва, Россия

Е.Ю. Кочемасова,
Информационно-аналитический центр «Наука» РАН,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-4732-9298>

С.Н. Сильвестров
Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>

АННОТАЦИЯ

Целью предлагаемой статьи является выявление круга проблем и способов их решения, связанных с практикой реализации в 2015–2018 гг. Федерального закона «О стратегическом планировании». Авторами выявлены причины избыточности, несогласованности документов стратегического планирования, различных по уровню и значимости для государственного управления. Показано, что отсутствие взаимосвязи целей и критериев их достижения на различных уровнях управления и между ведомствами, общепринятой методологии анализа и оценки реализации принятых и зафиксированных в документах решений стратегического характера снижает значимость стратегического планирования в качестве важного средства повышения эффективности государственного управления. Особо отмечено, что несбалансированная система стратегического планирования тормозит темпы экономического развития и ослабляет возможности страны по обеспечению экономической безопасности. В статье раскрыты меры, которые могут и должны предпринять государство, бизнес и институты гражданского общества для преодоления барьеров и трудностей внедрения стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование; целеполагание; устойчивое развитие; экономическая безопасность; стратегические приоритеты; проектное управление

Для цитирования: Афиногенов Д.А., Кочемасова Е.Ю., Сильвестров С.Н. Стратегическое планирование: проблемы и решения. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):23–31. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-23-31

Strategic Planning: Challenges and Solutions

D.A. Afinogenov
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA),
Moscow, Russia

E. Yu. Kochemasova
Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-4732-9298>

S.N. Sylvestrov
Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>

ABSTRACT

The purpose of the proposed article is to identify the range of challenges and their solutions related to the practice of implementation of the Federal law “On strategic planning” in 2015–2018. The authors revealed the causes of redundancy, the inconsistency of strategic planning documents, different in level and importance for public administration. We



showed that the lack of interconnection of goals and criteria for their achievement at different levels of management and between ministries (departments), the lack of a generally accepted methodology for the analysis and evaluation of the implementation of strategic decisions reduces the importance of strategic planning as an important means of improving the efficiency of public administration. Particularly, we noted that the unbalanced system of strategic planning hinders the pace of economic development and weakens the country's ability to ensure economic security. The article reveals the measures that can and ought to be taken by the state, business and institutions of civil society to overcome the barriers and difficulties of implementing strategic planning.

Keywords: strategic planning; goal setting; sustainable development; economic security; strategic priorities; project management

For citation: Afinogenov D.A., Kochemasova E. Yu., Sylvestrov S.N. Strategic planning: Challenges and solutions. *Mir novej ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):23-31. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-23-31

Принятие Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» дало старт формированию единой системы стратегического планирования в Российской Федерации на федеральном, региональном, отраслевом и муниципальном уровнях. В Федеральном законе предусмотрена разработка 16 видов документов стратегического планирования федерального и отраслевого уровней и 12 видов документов стратегического планирования регионального и муниципального уровней.

Учитывая задачи, поставленные в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в 2018 г., майским указом Президента Российской Федерации Правительству Российской Федерации, было поручено сформировать детальный план прорыва в экономике, инфраструктуре, технологиях, науке и социальной сфере. При этом развитие стратегического планирования в современных условиях рассматривается в качестве важнейшего фактора обеспечения национальной безопасности и социально-экономического развития страны.

Ведущие государства мира постоянно совершенствуют имеющиеся у них инструменты поддержки принятия решений государственно-го управления в области стратегического планирования. Приоритетное внимание уделяется развитию современных технологий и систем сбора, обработки, анализа, представления, хранения и передачи информации, прогнозирования и моделирования в целях информационно-аналитической поддержки принятия решений и стратегического планирования.

В Российской Федерации в настоящее время можно выделить несколько важнейших проблемных направлений развития стратегического планирования, которое предстоит сделать ин-

струментом повышения эффективности государственного управления.

Первое направление связано с решением задачи согласованности и сбалансированности документов стратегического планирования разных уровней. На федеральном уровне, в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях в ходе реализации Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» разработано и утверждено более 60 тыс. документов стратегического планирования, в том числе — более 100 федеральных и 2400 региональных. Вместе с тем такое большое количество документов не достигает поставленных целей развития страны и обеспечения национальной безопасности, повышения эффективности и качества принимаемых решений государственного и корпоративного управления.

Для всей совокупности документов стратегического планирования характерно наличие целого ряда недостатков институционального и организационного характера. Отсутствует единая увязка прогнозных значений показателей развития социально-экономических систем разных уровней; слабо взаимно сопряжены цели и задачи, определяемые на федеральном, региональном и муниципальном уровнях; не скоординированы или дублируются управленческие процедуры на разных уровнях; сохраняется большой объем документооборота на бумажных носителях и, как следствие, ручной режим анализа массивов исходных данных.

В подобных условиях в системе государственного и муниципального управления доминирует бюрократический подход к разработке стратегий развития, создаются «документы ради документов». При отсутствии обоснованного целеполагания и в результате несогласованности управленческих решений различного уровня



низкая эффективность государственного и муниципального управления консервируется. Отсутствие связи между целеполаганием и практикой (конечными результатами) порождает институциональные коллизии, связанные с низкой оперативностью при решении поставленных задач или их невыполнением. В свою очередь, эти обстоятельства тормозят реализацию установленных стратегических национальных приоритетов¹ [1].

Одной из основных причин является отсутствие в современной управленческой практике культуры стратегического планирования. Формирование такой культуры приобретает определяющее значение для решения институциональной задачи повышения качества государственного управления.

Формирование и развитие культуры стратегического планирования не сводится к разработке многочисленных программ и планов, которые и так сейчас активно и во многом спонтанно формируются. Речь идет, прежде всего, о необходимости проведения существенной корректировки процесса стратегического целеполагания, которое в политике и управленческой практике является главной предпосылкой решения стратегических задач социального и экономического развития. Включение в управленческие процессы стратегического целеполагания исключит из практики государственного управления наметившуюся тенденцию к отходу субъектов стратегического планирования от базового принципа, определенного Стратегией национальной безопасности Российской Федерации — принципа взаимозависимости и взаимообусловленности социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности.

Определение и увязка единых общенациональных целей, целевых показателей, задач и методов их решения в рамках национальных и федеральных проектов позволит минимизировать риски для социально-экономического развития страны и обеспечения национальной безопасности.

Целеполагание влечет за собой внедрение процессного подхода к организации стратегического планирования и государственного управления. На этой основе должен сформироваться достаточно четкий регламент стратегического планирования, охватывающий определенный перечень про-

цедур, условий, норм и правил, направленных на согласование и взаимоувязку происходящих процессов социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности.

Вторая проблема стратегического планирования — отсутствие единой методологии анализа и оценки (мониторинга) реализации документов стратегического планирования.

Известно, что не все реализуемые стратегии, планы и программы достигают заданных целей. Недостатки реализации обычно оправдывают появлением новых, непреодолимых факторов или нехваткой финансирования, низким профессиональным уровнем исполнителей и т.д. Однако более вероятно, что в основе лежит тенденция к автономизации деятельности участников стратегического планирования. В условиях ограниченного доступа к источникам бюджетных средств каждый из них стремится создать для себя конкурентные преимущества и возможности для достижения собственных целей в рамках имеющихся полномочий, а также отчитаться за установленные для них показатели в ущерб общим целям и перспективам.

Изъяны планирования во многом связаны с отсутствием инструментария скрининга внешних факторов (глобальных вызовов), наличием пробелов в прогнозировании факторов, рисков и угроз, которые влияют на социально-экономическое развитие, а также в связи с несовершенством существующего алгоритма агрегированной оценки достижимости целевых показателей по направлениям деятельности.

Отсутствие методов идентификации и оценки кризисных разрывов в социально-экономическом развитии страны, нечеткое соотношение внешних и внутренних факторов, вызывающих кризисные явления и вскрывающие причины их возникновения, являются существенным пробелом в процессах стратегического прогнозирования и планирования. Отсутствие соответствующей методологии оценки перерастания рисков в реальные угрозы устойчивому развитию привело к реальному ущербу, нанесенному российской экономике, к падению уровня жизни населения (кризисы 1998–1999, 2008–2009, 2015–2016 гг.).

Одновременно следует отметить, что применяемые инструменты стратегического планирования ориентированы на обоснование бюджетных расходов и повышение результативности непосредственной деятельности отдельных мини-

¹ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683).



стерств и ведомств. Вопросы стратегического анализа и стратегического прогнозирования зачастую остаются за пределами внимания лиц, принимающих решения, и недостаточно проработаны в нормативно-правовом плане.

Малоэффективной и недостаточно скоординированной остается деятельность по решению межведомственных и межуровневых задач, имеющих наибольшую общественную значимость. Применяемые методы, как показывает практика, не обеспечивают результативного решения стратегических задач социально-экономического развития. Во многом такой недостаток связан с действующей практикой отраслевого бюджетирования.

Третья проблема стратегического планирования связана с недостатками и пробелами в действующем законодательстве. Состояние методического обеспечения стратегического планирования не отвечает задачам прорыва в экономике и социальной сфере [2]. Определяющую роль имеет отсутствие нормативно-правового акта, вводящего в операционное управленческое поле алгоритм сквозного комплексного стратегического планирования.

В частности, Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» не рассматривает, в принципе, общий алгоритм и последовательность действий участников стратегического планирования при осуществлении стратегического целеполагания, стратегического прогнозирования, программирования и планирования. Вместе с тем это важнейшая организационная компонента всего процесса стратегического планирования и стратегического управления, и она должна иметь свою нормативно-правую регламентацию.

На практике подобный подход применялся в советский период. В условиях централизованного управления народным хозяйством процесс разработки, согласования и утверждения плановых и программных документов обеспечивался синхронно во всех отраслях и осуществлялся за полтора-два года до начала реализации очередной «пятилетки».

Сбалансированная увязка показателей социально-экономического развития и их согласование осуществлялись (в 1980-х гг.) на уровне основных целевых показателей (заданий первого уровня), которые имели преимущественно межведомственный характер. Задания второго

уровня и их целевые значения устанавливались на отраслевом уровне. Задания третьего уровня и их показатели формировались с учетом ведомственной спецификации и этапов жизненного цикла инфраструктурных или научно-технических проектов.

Важную роль в формировании сбалансированного развития отраслей и территорий имело обоснование комплексного пространственного развития и рационального размещения производительных сил. Примеров тому много, — достаточно напомнить о разработке и реализации проекта ГОЭЛРО или проектах индустриального развития и хозяйственного освоения Сибири, Дальнего Востока или Крайнего Севера.

В постсоветский период практика межотраслевого прогнозирования и планирования комплексного развития производительных сил в масштабах страны была упразднена. В условиях становления рыночных отношений и открытого общества критерии рациональности и эффективности государственного управления изменились. Приоритетными стали задачи по удовлетворению рыночного спроса и обеспечению конкурентоспособности отраслей хозяйства, анализ развития производительных сил стал прерогативой ведомственного и корпоративного управления. Это привело в целом к упадку традиций и культуры планирования, сформированной советской школой управления.

Четвертый круг проблем стратегического планирования обусловлен отсутствием мотиваций к созданию условий для инновационного развития, что характерно для «периферийной» и экспортно-сырьевой экономики. В условиях усиления глобальной конкуренции страны лидеры в технологическом развитии имеют сравнительно больше возможностей для доминирования в мировой политике и экономике, чем страны, экономика которых опирается на эксплуатацию природных ресурсов.

Однако лидирующие позиции в глобальном развитии обеспечиваются не только за счет отраслевой конвергенции передовых технологий в национальной экономике. В современном мире лидерство достигается также во многом за счет развития человеческого потенциала, опережающего создание на основе широкой кооперации различных институтов, условий (организационных возможностей) для ускоренной концентрации необходимых компетенций в конкретных точках роста и в смежных сферах деятельности.

Последний фактор становится определяющим для создания новых конкурентоспособных продуктов. В условиях недостаточной межотраслевой интеграции и межуровневой координации действующая российская система стратегического планирования сохраняет признаки архаичности. Отсутствие интегрального подхода к стратегическому планированию становится институциональной ловушкой, барьером для инновационного прорыва и устойчивого развития.

Низкая мотивация к созданию условий для инновационного развития связана также с тем, что Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» вообще не затрагивает вопросы планирования в корпоративном секторе экономики и их увязку с государственным и муниципальным планированием.

Вместе с тем это важнейшее направление формирования государственно-частного партнерства, на основе которого через документы стратегического планирования должны быть увязаны между собой национальные цели развития, стратегические национальные приоритеты, интересы гражданского общества, проекты различных субъектов частного предпринимательства, а также планы развития территорий (макрорегионов). Этот изъян почти неизбежно проявится в ходе реализации национальных проектов.

В этой связи, учитывая задачи, поставленные Президентом Российской Федерации на одном из заседаний Совета при Президенте по стратегическому развитию и национальным проектам, требуется внесение изменений в упомянутый Федеральный закон в части координации и синхронизации процессов стратегического планирования в структурах федерального, отраслевого, регионального и корпоративного уровня. Необходимо также нормативное обеспечение согласования бюджетного и стратегического планирования.

Это тем более важно в условиях движения ведущих стран мира к шестому технологическому укладу [3]. По имеющимся экспертным оценкам, шестой технологический уклад в наиболее развитых странах фактически уже наступил. К началу 2010-х гг. доля производительных сил пятого технологического уклада в США, Германии и других развитых странах составила до 60%, шестого — до 5% и более.

Для решения обозначенных проблем в области стратегического планирования необходимо

сконцентрировать усилия государства, общественных институтов и гражданского общества в следующих направлениях.

Первое направление предполагает усиление роли федерального центра в организации сбалансированного пространственного развития. Учет масштабов страны, исторически сложившихся различий в региональном развитии, разнообразия природно-климатических, транспортно-географических и пространственно-ресурсных особенностей в государственной политике регионального развития, с одной стороны, может ограничивать решение частных задач, а с другой — способствовать созданию глобальных конкурентных преимуществ для национальной экономики.

Второе направление связано с внедрением цифровых технологий в систему стратегического планирования для повышения эффективности и результативности государственного и муниципального управления. На этом направлении следует исходить из задачи, поставленной в Послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации: «...формировать собственные цифровые платформы, естественно совместимые с глобальным информационным пространством. Это позволит по-новому организовать производственные процессы, финансовые и биологические услуги».

Для стратегического планирования важность этой задачи сопряжена с тем, что цифровая экономика предполагает переход целого ряда управленческих решений и отдельных бизнес-процессов в IT-сферу. И это, безусловно, накладывает свой отпечаток на понимание процесса планирования. Рисками для реализации проекта «Цифровое стратегическое планирование» является неготовность управленческой среды к переходу на новые стандарты в экономической деятельности, отсутствие методологий и практик обучения (переподготовки) управленцев и специалистов, недостаточность специальной нормативной правовой базы, с помощью которой можно будет регламентировать процессы управления в условиях цифровизации.

Таким образом, вырисовывается достаточно понятная картина концентрации усилий научного и экспертного сообщества страны на проработке проблем совершенствования стратегического планирования в Российской Федерации.

Но этими направлениями деятельности решение приоритетных задач развития инстру-

ментария стратегического планирования не исчерпывается. В системе стратегического планирования Российской Федерации 2019 г. может стать переломным в связи с полномасштабным переходом к практике проектной деятельности.

В Российской Федерации проектная деятельность развернута на основании решений Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, а также в соответствии с Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации. Она определяется как «деятельность, связанная с инициированием, подготовкой, реализацией и завершением проектов». При этом под термином «проект» понимается «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на получение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений». Указано, что проектная деятельность в Правительстве Российской Федерации учитывает особенности системы стратегического планирования.

В соответствии с Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (ст. 10, п. 1), Президент Российской Федерации: определяет и уточняет направления, цели и приоритеты социально-экономической политики, цели социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации; определяет направления достижения стратегических целей и решение связанных с ними важнейших задач.

Правительство Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (ст. 10 п. 3) определяет последовательность разработки и взаимоувязку документов стратегического планирования и содержащихся в них показателей, а также порядок формирования системы целевых показателей, исходя из приоритетов социально-экономического развития.

Согласованная реализация указанных полномочий означает структурную увязку документов стратегического целеполагания, утверждаемых Президентом Российской Федерации, и документов стратегического прогнозирования, планирования и программирования, формируемых Правительством Российской Федерации, в том числе имплементацию национальных целей и стратегических задач в рамках проектной деятельности.

Перечень национальных целей и стратегических задач, подлежащих реализации в рам-

ках проектной деятельности в период с 2018 по 2024 г., установлен Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204. В Указе определены национальные цели и стратегические задачи научно-технологического и социально-экономического развития России на среднесрочный период. На этой основе Правительство Российской Федерации разработало соответствующие национальные и федеральные проекты, приняты Методические указания по разработке национальных проектов (программ)².

В целом вся проведенная к началу 2019 г. работа была направлена на создание условий для улучшения функционирования системы стратегического планирования.

В качестве ключевых мер были определены долгосрочные стратегические национальные приоритеты³; установлены национальные цели и стратегические задачи развития России на среднесрочный период; разработаны национальные проекты (включающие федеральные и региональные проекты и текущие планы мероприятий по их реализации); определены контрольные точки, подтверждающие получение промежуточных и итоговых результатов приоритетных проектов.

Реализуемые национальные проекты имеют научно-технологическую и социально-экономическую направленность. Анализ содержания национальных проектов показывает, что они включают широкий комплекс научно-технологических, социально-экономических, производственных, институциональных и организационных мероприятий, направленных на получение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений. Финансовое обеспечение этих проектов осуществляется за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации с учетом разграничения полномочий между различными уровнями государственной и муниципальной власти, а также за счет внебюджетных источников.

По каждому проекту определены целевые показатели с детализацией по этапам реализации (контрольным точкам), разработаны планы мероприятий по их достижению, установлена адресная персональная ответственность пред-

² Утверждены Председателем Правительства РФ от 04.06.2018 № 4072п-П6.

³ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 31.12.2015 № 683).



ставителей органов исполнительной власти. Управление реализацией национальных, федеральных и региональных проектов возложено на проектные офисы федерального, отраслевого и регионального уровней. Проектные офисы наделены полномочиями оперативного принятия управленческих решений для достижения заданных целей с учетом возможных изменений внешних и внутренних условий реализации⁴⁵.

Проектная деятельность осуществляется в рамках полномочий Правительства Российской Федерации и, по сути, является механизмом координации процессов реализации установок и положений стратегического планирования, реализуемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в соответствии с приоритетами, определенными на среднесрочный плановый период.

Вместе с тем при проектном управлении следует принимать в расчет возможность риска при реализации установок стратегического планирования, который состоит в возможной неэффективной работе механизмов обратной связи в системе государственного управления.

Например, по материалам совместного заседания Государственного совета и Комиссии при Президенте Российской Федерации по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития России от 04.05.2017 (<http://www.kremlin.ru/events/president/news/54448>) установлено, что из 179 содержащихся в майских указах Президента Российской Федерации 2012 г. поручений Правительству Российской Федерации, которые отслеживал исполком ОНФ, 35 — исполнены, 44 — не исполнены и 100 — исполнены частично. Низкая эффективность выполнения поставленных задач связана не только с реализацией, но и с дефектами планирования [1].

Дефекты планирования обычно обусловлены отсутствием или неправильным построением и недостаточным научным обоснованием причинно-следственных связей, когда не в полной мере оцениваются причины и следствия принимаемых стратегических решений и, соответ-

ственно, вырабатываются неадекватные управленческие решения.

Для минимизации рисков и дефектов планирования ряд экспертов предлагает ограничить количество документов стратегического планирования путем замены всех документов целеполагания единой стратегией социально-экономического развития Российской Федерации. Предлагается также оптимизировать набор документов прогнозирования или ликвидировать отдельные отраслевые документы с заменой последних небольшим числом межотраслевых стратегий.

Однако предлагаемый путь достаточно контрпродуктивен, так как объединение документов стратегического планирования приведет к их декларативности, утрате адресности и снижению ответственности, нарушит сложившуюся систему государственного управления, ослабит потенциал государственно-частного партнерства.

В связи со структурным разнообразием действующей системы стратегического планирования и для оптимизации научно-методического и информационного сопровождения процессов стратегического планирования первоочередными задачами (мерами) являются: создание алгоритма агрегированной оценки результатов деятельности на разных этапах (в контрольных точках) жизненного цикла документов стратегического планирования и приоритетных проектов; научное обоснование увязки целевых показателей национальных проектов, федеральных проектов с целевыми показателями ранее утвержденных документов стратегического планирования в области социально-экономического развития и национальной безопасности; разработка представлений о стратегических рисках социально-экономического развития и об угрозах национальной безопасности Российской Федерации в рамках разработки документов стратегического прогнозирования (пп. 21–23 ст. 3 Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации»); а также подготовка информационных продуктов на основе автоматизированной обработки данных о документах стратегического планирования и результатах их реализации для поддержки принятия управленческих решений в сфере стратегического планирования, в том числе — поддержки деятельности проектных офисов, осуществляющих разработку и реализацию приоритетных проектов.

⁴ Положение об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации (утв. постановлением Правительства РФ от 31.10.2018 г. № 1288).

⁵ Методические указания по разработке национальных проектов (программ) (Утверждены Председателем Правительства РФ от 04.06.2018 № 4072п-П6).



Для сбалансированного развития и обеспечения национальной безопасности требуется совершенствование нормативной базы стратегического планирования в части определения содержания всех этапов жизненного цикла стратегического планирования (целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования), выработки общего алгоритма и последовательности действий участников стратегического планирования, уточнения роли и регламента процедуры стратегического анализа в стратегическом прогнозировании [4].

Данная работа должна быть направлена на выработку на основе национальных интересов и стратегических национальных приоритетов⁶ национальных целей и стратегических задач, инструментария проектной деятельности, концепции и модели суверенной, адаптивной, устойчивой экономики, не уступающей по своему потенциалу и возможностям экономикам самых развитых стран мира.

⁶ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 31.12.2015 № 683).

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету в 2019 г., по теме «Архитектура и модель управления рисками экономической безопасности Российской Федерации».

ACKNOWLEDGEMENTS

The article is based on the results of studies carried out at the expense of budgetary funds on the state task of the Financial University in 2019, on the theme "Architecture and model of risk management of economic security of the Russian Federation".

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Маленков Ю. А. Причинно-следственные модели в стратегическом планировании. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2011;(2):116–129.
2. Стратегическое планирование в Российской Федерации: состояние методического обеспечения. Аналитический доклад (по результатам мониторинга реализации Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации») / А. В. Клименко, В. А. Королёв, Д. Ю. Винских, Н. А. Рычкова, И. Ю. Сластихина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2016. 60 с.
3. Авербух В. М. Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор). *Вестник Ставропольского государственного университета*. 2010;(71):159–166.
4. Стратегический анализ в цикле государственного управления в сфере национальной безопасности. В сб.: «Стратегическое управление в сфере национальной безопасности России: оптимальные сценарии преодоления вызовов и угроз: Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции». Москва, 26 мая 2017 г. Шевченко А. В., ред. М.: Издательство Проспект; 2018. 186 с.

REFERENCES

1. Malenkov Y. A. Causal models in strategic planning. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta*. 2011;(2):116–129. (In Russ.).
2. Strategic planning in the Russian Federation: The state of methodological support. Analytical report (on the results of monitoring the implementation of the Federal law of June 28, 2014, No. 172-FZ "On strategic planning in the Russian Federation"): /A.V. Klimenko, V.A. Korolev, D. Y. Vinskih, N.A. Rychkova, I. Y. Slastikhina. National Research University "Higher School of Economics". Moscow: the Higher School of Economics; 2016. 60 p. (In Russ.).
3. Averbukh V. M. Sixth technological order, and Russian perspectives (A brief review). *Vestnik Stavropol'skogo gosudarstvennogo universiteta*. 2010;(71):159–166. (In Russ.).
4. Strategic analysis in the cycle of public administration in the field of national security. Collection "Strategic management in the sphere of national security of Russia: Optimal scenarios for overcoming

challenges and threats”. Materials of the Fifth all-Russian scientific-practical conference. Moscow, May 26, 2017. Shevchenko A.V., ed. Moscow: Publishing House Prospectus; 2018. 186 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Дмитрий Александрович Афиногенов — доктор экономических наук, профессор, Институт права и национальной безопасности, РАНХиГС, Москва, Россия
afinogenov_d@inbox.ru

Екатерина Юрьевна Кочемасова — кандидат экономических наук, главный специалист, Информационно-аналитический центр «Наука» Российской академии наук, Москва, Россия
hakone@yandex.ru

Сергей Николаевич Сильвестров — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
silvestrsn@gmail.com

ABOUT THE AUTHORS

Dmitry A. Afinogenov — Dr Sci. (Econ.), Professor, Institute of Law and National Security, RANEPa, Moscow, Russia
afinogenov_d@inbox.ru

Ekaterina Yu. Kochemasova — Cand. Sci. (Econ.), chief specialist, Information and Analytical Center “Science” of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
hakone@yandex.ru

Sergei N. Sylvestrov — Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute of Economic Policy and Economic Security, Financial University, Moscow, Russia
silvestrsn@gmail.com

Заявленный вклад авторов:

Афиногенов Д. А. — научное обеспечение стратегического планирования, особенности применения стратегического анализа.

Кочемасова Е. Ю. — анализ изъянов стратегического планирования, подходы к совершенствованию планирования в Российской Федерации, причинно-следственный анализ.

Сильвестров С. Н. — разработка концепции исследования, анализ проблем реализации Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Authors' declared contribution:

Afinogenov D. A. — scientific support of strategic planning, especially the use of strategic analysis.

Kochemasova E. Y. — analysis of strategic planning flaws, approaches to improving planning in the Russian Federation, cause-and-effect analysis.

Sylvestrov S. N. — development of the research concept, analysis of the problems of implementation of the Federal law “On strategic planning in the Russian Federation”.

Статья поступила 15.04.2019; принята к публикации 20.04.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 15.04.2019; accepted for publication on 20.04.2019.

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

Стратегическое планирование как инструмент преодоления технологического отставания России

Е.Б. ЛенчукИнститут экономики РАН, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8639-0833>**В.И. Филатов**Институт экономики РАН, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Предметом исследования статьи стал анализ подходов к преодолению стагнации научно-технологического развития российской экономики в контексте формируемой системы стратегического планирования в Российской Федерации.

Цель. Авторы поставили перед собой следующие основные задачи: 1) исходя из оценки сложившейся ситуации в области научно-технологического развития Российской Федерации, проанализировать используемые инструменты стратегического планирования научно-технологического развития на предмет их внутренней сопряженности; 2) на основе проведенного анализа определить направления дальнейшего развития и совершенствования формируемой системы стратегического планирования научно-технологического развития в РФ.

Методы. Проведенный в статье логистический анализ разработанных документов стратегического планирования научно-технологического развития РФ на предмет их содержательной сопряженности и соответствия логике и требованиям Федерального закона от 28.06.2014 № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» позволил сформулировать предложения по его дальнейшему совершенствованию.

Результаты. Анализ показал, что Федеральный закон от 28.06.2014 № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» формирует концептуальную основу для стратегического планирования научно-технологического развития в РФ. Дальнейшее развитие и совершенствование формируемой системы стратегического планирования научно-технологического развития РФ должно происходить в направлении усиления содержательного сопряжения документов стратегического планирования (стратегий и программ) федерального уровня с аналогичными документами отраслевого и регионального уровней. С этой целью необходимо, во-первых, доработать в контексте задач научно-технологического развития методические требования к документам отраслевого и регионального уровня и, во-вторых, определить логику (последовательность) разработки таких документов, позволяющую реально обеспечивать их содержательную внутреннюю взаимосвязь.

Ключевые слова: экономическая динамика и развитие; технологическая модернизация национальной экономики; инструменты стратегического планирования

Для цитирования: Ленчук Е.Б., Филатов В.И. Стратегическое планирование как инструмент преодоления технологического отставания России. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):32-42. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-32-42

Strategic Planning as a Tool to Overcome Russia's Technological Backwardness

E. B. LenchukInstitute of Economy, RAS, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8639-0833>**V. I. Filatov**Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8119-5836>

ABSTRACT

Topic. The subject of the article is the analysis of approaches to overcoming the stagnation of scientific and technological development of the Russian economy in the context of the emerging system of strategic planning in the Russian Federation.

Purpose. The authors set the following main tasks. First – based on the assessment of the current situation in the field of scientific and technological development of the Russian Federation – to analyse the tools used for strategic planning of scientific and technological development for their internal connectivity. Second – based on analysis mentioned above – to form the directions of further development and improvement of the formed system of strategic planning of scientific and technological development in the RF.

Methods. The logistic analysis of the developed documents of strategic planning of scientific and technological development of the Russian Federation on the subject of their substantial conjugacy and compliance with the logic and requirements of the Federal law No. 172 “On strategic planning in the Russian Federation” made it possible to formulate proposals for its further development and improvement.

Results. The analysis showed that Federal law No. 172 “On strategic planning in the Russian Federation” forms the conceptual basis for strategic planning of scientific and technological development in the RF. Further development and improvement of the formed system of strategic planning of scientific and technological development of the RF should take place in the direction of strengthening the substantive interface of strategic planning documents (strategies and programs) at the Federal level with similar documents at the industry and regional levels. To this end, it is necessary, first, to finalize, in the context of the tasks of scientific and technological development, the methodological requirements for the documents of the sectoral and regional level and, secondly, to ensure the logic (sequence) of the development of such documents, allowing to really ensuring their meaningful internal relationship.

Keywords: economic growth and development; technological modernisation of industrial potential; tools of strategic planning

For citation: Lenchuk E.B., Filatov V.I. Strategic planning as a tool to overcome Russia's technological backwardness. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):32–42. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-32-42

ВВЕДЕНИЕ

Одним из важнейших условий достижения целевых ориентиров социально-экономического развития России, предусмотренных Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», провозглашено ускорение технологического развития Российской Федерации. Только обеспечив технологическую модернизацию и переориентировав экономику на инновационное развитие, можно устойчиво наращивать темпы экономического роста, повышать производительность труда, расширять выпуск конкурентоспособной продукции и увеличивать несырьевой экспорт. Контуры такого экономического сценария вполне очевидны — он должен базироваться на возрождении и развитии реального сектора экономики, внедрении самых передовых технологических нововведений [1]. Его реализация предусматривает достижение к 2024 г. ряда целевых показателей. Так, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, должен увеличиться с 7,3% в 2016 г. на 50%, т.е. в 6,8 раза, ежегодный рост производительности труда должен быть не ниже 5%, годовой объем неэнергетического несырьевого экспорта должен

возрасти за этот период более чем в 3,5 раза¹. Устойчивое расширение экспортного потенциала российской экономики в первую очередь должно основываться на широкомасштабной технологической модернизации производственного аппарата различных секторов экономики, динамичном освоении передовых технологий формирующегося нового технологического уклада. Прежде всего, речь идет об интегрированных технологиях, возникающих на стыке био-, цифровых, когнитивных и физических технологий, базирующихся на динамичном наращивании знаний в области математики и информатики, биологии, физики, химии и материаловедении. Они позволяют динамично наращивать технологические инновации в сфере «чистой энергетики», персонализированной медицине, автоматизации промышленного производства и транспорта на основе роботизации, 3D-принтеров, цифровизации различных производственных процессов («умное производство») и сферы общественных услуг. Их использование приводит не только к качественным изменениям всего воспроизводственного процесса, но и влияет на организацию общественной жизни в целом. По оценкам экспертов, в ближайшие 10–15 лет именно

¹ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

эти технологии будут оказывать системное влияние на конфигурацию и объемы новых рынков и определять 60–80% прогнозируемого экономического роста [2].

РОССИЯ В МИРОВОМ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Осознание необходимости вписаться в мировые научно-технологические тренды и трансформировать сложившуюся сырьевую модель экономического роста сформировалось в постсоветской России еще в начале нулевых годов. Это отчетливо прослеживается в документах, принятых с тех пор и затрагивающих перспективы научно-технологического развития национальной экономики. К настоящему времени их насчитывается немало², однако существенных сдвигов в повышении эффективности функционирования научно-технологической сферы в Российской Федерации пока достигнуть так и не удалось. Так, по итогам 2018 г., доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом внутреннем продукте составила 21,3%, увеличившись с 20,3% в 2012 г., в то время как согласно майским указам 2012 г. этот показатель должен был вырасти до 25,6% (<https://www.rbc.ru/economics/06/02/2019/5c598ccb9a7947731eea7477?from=main>). Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, по данным Росстата, вообще стабильно снижалась с 9,7% в 2012 г. до 9,2% в 2016 г., что в 5–6 раз уступает значению аналогичного показателя в странах — технологических лидерах³. В результате сформировавшегося «застоя» в развитии научно-технологической сферы Россия заметно отстает от развитых и многих развивающихся стран мира по показателям научно-технологического развития, что подтверждается как отечественной статистикой, так и оценками крупных международных организаций (табл. 1).

Среди стран группы G20 Россия — единственная на протяжении последних лет (с 2010 г.) не наращивала свой научно-технологический потенциал, как по масштабам финансирования внутренних

затрат на исследования и разработки, так и по численности занятых в этой сфере деятельности, что, в конечном счете, ведет к постепенному снижению доли России в мировом научно-техническом потенциале (табл. 2).

На протяжении двух последних десятилетий Россия имеет стабильно низкую долю на высокотехнологичных и средневысокотехнологичных мировых рынках, что ограничивает возможность страны получать высокие дивиденды от реализации высокотехнологичной продукции (табл. 3) [3].

Наметившаяся стагнация научно-технического потенциала ведет к дальнейшему технологическому отставанию страны, делая проблематичным достижение целевых ориентиров майского Указа № 204 «О стратегических целях развития Российской Федерации», предусматривающих к 2025 г. рост глобальной технологической конкурентоспособности, ежегодный 5%-ный рост производительности труда, увеличение несырьевого экспорта и т.п.

Ситуация осложняется продолжающимся обострением геополитической обстановки и усилением санкционного давления на Россию, и в первую очередь в области доступа к передовым технологиям. При этом не может не вызывать озабоченность динамика создания собственных передовых технологий, которая является недостаточной для преодоления технологического отставания. Согласно статистике мировому уровню сегодня соответствует чуть более 10% создаваемых в России передовых технологий [3].

Технологическое отставание России во многом объясняется как низким уровнем мотивации отечественного бизнеса к инновационной деятельности и росту глобальной конкурентоспособности, так и низким качеством управления научно-технологическим развитием со стороны государства, которое пока не способно сформировать общегосударственные цели и задачи научно-технологического развития в увязке с задачами обеспечения высокой динамики экономического роста в целом. Отсутствие видения будущего облика национальной экономики, как в структурно-секторальном, так и технологическом аспекте, является серьезным препятствием для формирования обоснованных приоритетов научно-технологического развития страны, выстраивания инновационно-инвестиционного процесса, ориентированного на создание новых точек роста и повышения конкурентоспособности важнейших секторов национальной экономики.

² Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года; Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Развитие науки и технологий“ на 2013–2020 годы»; распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. и др.

³ Россия в цифрах 2018. Росстат, М., 2018. С. 358.



Таблица 1

Сравнительная характеристика места России по некоторым показателям научно-технологического развития / Comparative characteristics of the place of Russia on some indicators of scientific and technological development

Показатель	Россия	Страны-лидеры
Объем высокотехнологичного экспорта, млрд долл. (2016 г.)	6,8	Китай – 496,0, Германия – 169,6, США – 153,5, Сингапур – 126,3, Южная Корея – 118,4
Производительность труда за один чел.-час (2016 г.)	23,8	Средний показатель производительности труда по странам ОЭСР – 52,0, в том числе в США – 70,3, Франции – 67,6, Германии – 69,6
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в % (2016 г.)	9,2	Швеция – 60,2, Германия – 58,9, Финляндия – 52,0, Великобритания – 45,7
Затраты на НИОКР, в % от ВВП (2016 г.)	1,1	Израиль – 4,25, Южная Корея – 4,23, Германия – 2,9, США – 2,7, Китай – 2,07
Затраты на фундаментальные исследования в ВВП, в % (2016 г.)	0,15	Швейцария – 1,29, Южная Корея – 0,68, Франция – 0,54, Израиль – 0,49, США – 0,48
Поступления от экспорта технологий в млн долл. (2016 г.)	1277	США – 130 934,0, Ирландия – 73 337,0, Великобритания – 41 060,0, Япония – 326 310
Патентные заявки на изобретения в области ИКТ по стране заявителя (2017 г.)	1532	Китай – 146 723, США – 126 932, Япония – 57 801, Германия – 11 944
Доступ к Интернету в домашних хозяйствах в % (2017 г.)	76	Южная Корея – 99, Нидерланды – 98, Япония – 97, Великобритания – 94

Источники / Source: составлено авторами по OECD Main Science and Technology Indicators 2018. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators/volume-2017/issue-1_msti-v2017-1-en#page1; World Development Indicators 2018. URL: <http://wdi.worldbank.org/table> / Compiled by the authors according to OECD Main Science and Technology Indicators 2018. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators/volume-2017/issue-1_msti-v2017-1-en#page1; World Development Indicators 2018. URL: <http://wdi.worldbank.org/table>.

Таблица 2

Расходы на НИОКР ведущих стран мира / R&D expenditures of the world's leading countries

Страна	Расходы на НИОКР в ВВП, %		Расходы на НИОКР по ППС (в млн долл.) и в % от мировых расходов	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
США	2,81	2,83	512,4 (25,6%)	527,4 (25,5%)
Китай	1,94	1,96	400,9 (20,0%)	429,5 (20,0%)
Япония	3,55	3,5	172,3 (8,6)	173,4 (8,4)
Германия	2,88	2,84	112,5 (5,6)	112,5 (5,4)
Южная Корея	4,26	4,29	80,9 (4,0%)	83,9 (4,1%)
Индия	0,85	0,84	72,8 (3,6)	77,5 (3,8%)
Франция	2,24	2,24	60,0 (3,0%)	60,8 (2,9)
Россия	1,5	1,5	55,3(2,8%)	55,9 (2,7)

Источник / Source: составлено авторами по R&DMagazine. 2017. URL: http://digital.rdmag.com/researchanddevelopment/2017_global_r_d_funding_forecast?pg=3#pg3 / Compiled by the authors according to R&DMagazine. 2017. URL: http://digital.rdmag.com/researchanddevelopment/2017_global_r_d_funding_forecast?pg=3#pg3.



Таблица 3

**Объем и доля экспорта высокотехнологичной и средневысокотехнологичной продукции
в развитых странах мира и России в 2016 г. / The volume and share of exports of high-
tech and medium-high-tech products in the developed countries and Russia in 2016**

Страна	Высокотехнологичная продукция		Средневысокотехнологичная продукция	
	в млн долл.	в %	в млн долл.	в %
Весь мир	2 555 146	100	3 390 522	100
США	303 331	12	272 512	8,1
Германия	113 754	4,5	308 001	9,1
Франция	68 835	2,7	62 256	1,8
Великобритания	49 091	1,9	78 700	2,3
Япония	122 416	4,8	364 120	10,7
Китай	615 068	24,1	688 888	20,3
Россия	6375	0,3	36 550	1,1

Источник / Source: URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/1235/tables/at06-26.pdf>; <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/1235/tables/at06-27.pdf>.

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ КАК ИМПУЛЬС К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Для того чтобы выйти на траекторию устойчивого экономического роста, необходим достаточно мощный импульс к технологическому развитию, получить который можно лишь в рамках последовательной экономической политики государства, при четком целеполагании, ресурсном обеспечении, формировании под заданные цели соответствующей институциональной среды. Ядром такой институциональной среды должно выступать стратегическое планирование.

Следует отметить, что к концу первого десятилетия XXI в. у российского руководства усилилось понимание того, что перспективы развития национальной экономики связаны с решением целого комплекса структурных проблем, которые не решаются в рамках сложившейся модели рыночного саморегулирования. Как правило, такие проблемы имеют долгосрочный стратегический характер, и их решение выходит далеко за рамки трехлетнего бюджетного планирования. Кроме того, опыт разработки долгосрочных целевых программ по развитию отдельных сфер деятельности, секторов национального хозяйства и промышленности показал, что они недостаточно взаимоувязаны как между собой, так и с имеющимися ресурсами, что оказывало негативное влияние на эффективность их реализации.

Разработка инструментария для решения структурных проблем экономического развития, обес-

печивающих вывод национальной экономики на траекторию устойчивого динамичного роста и повышения ее конкурентоспособности, предопределила необходимость принятия в 2014 г. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172 «О государственном стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — Закон № 172). Этот закон сформировал правовую основу для разработки, построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности РФ, направленной на решение задач роста российской экономики, повышения качества жизни населения и механизм обеспечения согласованного взаимодействия всех участников стратегического планирования.

Комплексность системы государственного стратегического планирования предполагает, прежде всего, обеспечение сопряжения (функциональной взаимосвязи) разрабатываемых документов и их содержательной взаимосвязанности, которое происходит в том случае, если разрабатываемые на различных этапах документы стратегического планирования (от прогнозов до планов и программ) последовательно дополняют и конкретизируют результаты документов предшествующих этапов. Так, если на прогнозной стадии целесообразно рассматривать различные возможные сценарии развития прогнозируемых объектов стратегического плани-

рования, то стратегия их развития должна выстраиваться на основе целевого сценария, раскрывать систему целевых ориентиров и задач развития объектов стратегического планирования, а также определять основные концептуальные подходы для их решения. В свою очередь, планы и программы должны содержать конкретные механизмы и инструменты решения возникших задач, обеспечивающих достижение стратегических установок развития отдельных сфер деятельности, отраслей, регионов и территорий, выступающих в качестве объектов стратегического планирования [4].

Однако за прошедшие пять лет с момента принятия Закона № 172 реализовать системный подход при формировании документов стратегического планирования так и не удалось. Более того, его реальная имплементация в разработку и проведение экономической политики государства явно затягивается, что объясняется в первую очередь непроработанностью целого ряда вопросов организационно-методического сопровождения инструментов стратегического планирования.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НАУЧНО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Важно отметить, что наиболее сложной проблемой представляется обеспечение содержательного сопряжения документов стратегического планирования для разнохарактерных объектов, прежде всего — отраслей национальной экономики, важнейших сфер деятельности, регионов и территорий. Научно-технологическое развитие является сферой деятельности, имеющей важнейшее значение для глобальной конкурентоспособности национального хозяйства и обеспечения национальной безопасности государства в целом. В содержательном плане научно-технологическое развитие как сфера деятельности охватывает несколько взаимосвязанных процессов. Во-первых, научные исследования в области расширения и накопления фундаментальных знаний о природе и обществе, формирующие основу для развития системы общего и специального образования, а также научный задел для возникновения новых технологий в различных сферах производства. Во-вторых, научные исследования и конструкторские разработки прикладного характера (НИОКР), использующиеся в целях создания новых или улуч-

шения существующих технологических процессов и оборудования для их реализации. Наконец, в-третьих, связанный с масштабными инвестициями процесс внедрения технологических нововведений (инноваций) на рынке, как в виде продуктов с новыми потребительскими свойствами, так и новых технологий и оборудования производственного назначения для их производства.

Следует отметить, что Закон № 172 формирует в целом концептуальную основу для стратегического планирования научно-технологического развития страны, инструментами которой должны выступать прогнозы, стратегии и программы научно-технологического развития, разрабатываемые на различных уровнях государственного управления — федеральном, отраслевом и региональном [4, с. 73].

После принятия Закона № 172 на федеральном уровне были разработаны такие документы стратегического планирования научно-технологического развития, как Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года и последующую перспективу⁴, Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, ряд дорожных карт национальной технологической инициативы, а также национальные проекты «Наука», «Цифровая экономика», «Образование», которые, по всей вероятности, должны аккумулировать целый ряд ранее разработанных государственных программ в сфере научно-технологического развития. Однако в реальной практике действующих документов, регламентирующих научно-технологическое развитие, значительно больше. К ним могут быть отнесены ранее принятые, но слабо скоординированные между собой программные документы и стратегии в научно-технической сфере, о которых говорилось выше.

Вместе с тем анализ целей, задач, временных горизонтов, целевых индикаторов существующих стратегий и программных документов, разрабатываемых на федеральном уровне, свидетельствует об отсутствии необходимой степени сопряжения между ними, как в отношении содержательного наполнения, так и временной последовательности формирования.

Прежде всего, при формировании системы документов стратегического планирования научно-технологического развития на федеральном

⁴ Новая редакция проекта Прогноза научно-технологического развития представлена на экспертизу в 2018 г.

уровне была нарушена временная и логическая последовательность их разработки в рамках цепочки: «прогноз — стратегия — программа — проект». Вполне естественно, что формирование научно-технологического вектора развития должно осуществляться, исходя из видения будущего страны, задач социального и экономического развития, перспективной отраслевой структуры, технологического состояния и конкурентоспособности основных секторов экономики. Все эти вопросы должны найти отражение в базовом документе стратегического планирования — стратегии социально-экономического развития на долгосрочную перспективу. В таком контексте научно-технологическое развитие должно рассматриваться как подсистема общей стратегии социально-экономического развития страны, сопрягаясь с ней по целям и задачам.

Логично также предположить, что стратегическое планирование научно-технологического развития должно учитывать общие мировые тренды развития науки и технологий, т.е. базироваться на качественном прогнозе научно-технологического развития на долгосрочный период. Основные цели и задачи научно-технологического развития должны раскрываться в рамках ключевых приоритетов стратегии научно-технологического развития, которая, в свою очередь, должна служить основой последующей разработки соответствующих конкретных программ и проектов научного и технологического развития конкретных отраслей, сфер и видов деятельности. Сформулированные в стратегии научно-технологические приоритеты должны определить контуры направлений структурной и технологической модернизации национальной экономики и сопрягаться с общей стратегией долгосрочного социально-экономического развития. Практическая реализация таких научно-технологических приоритетов должна выводить экономику на качественно новый технологический уровень, включая формирование ядра промышленных производств перспективного технологического уклада.

Однако в действительности последовательность разработки документов стратегического планирования в научно-технологической сфере оказалась совсем иной. При отсутствии базового документа стратегического планирования — Стратегии социально-экономического развития на период до 2030 года — в 2017 г. была разработана Стратегия научно-технологического развития, которая в очередной раз сформулировала основные приоритеты институциональных (организационных)

преобразований для научной и инновационной сферы. Собственно, приоритетные направления научно-технологического развития предполагалось реализовывать в рамках Национальной технологической инициативы — комплексной долгосрочной программы, направленной на обеспечение лидерства российских компаний на перспективных глобальных рынках в ближайшие 15–20 лет. И, наконец, уже после принятия этих документов активизировалась работа над прогнозом научно-технологического развития России на долгосрочную перспективу.

Такая последовательность разработки документов стратегического планирования научно-технологического развития не могла обеспечить необходимый уровень их содержательного наполнения.

Во-первых (хотя в целом представленный в 2018 г. проект Прогноза научно-технологического развития РФ на период до 2030 года (далее — проект Прогноза) приведен в соответствие с требованиями Закона № 172 и содержит достаточно реальную оценку состояния уровня научно-технологического развития России и нарастающей угрозы ее дальнейшего отставания от мировых лидеров), в проекте Прогноза берутся за основу два альтернативных сценария, прописанных ранее в Стратегии научно-технологического развития, — технологической адаптации и технологического рывка.

В методологическом плане проект Прогноза явно не учитывает, что новый этап технологического развития разворачивается в условиях нарастания и обострения противоречий России и Запада во главе с США. Следствием усиления такого обострения неминуемо станет усиление технологической конкуренции между основными геополитическими игроками — центрами экономической силы. Судя по складывающейся ситуации, со стороны США и Евросоюза можно ожидать дальнейших шагов по сдерживанию модернизационного развития российского промышленного комплекса путем наращивания запретительных мер в отношении поставок технологически емких товаров производственного назначения и современного оборудования, введения других ограничивающих санкций, способных нанести стране ощутимый экономический ущерб в первую очередь в технологической сфере. В этой связи предлагаемая в проекте Прогноза ориентация на «открытые инновации» и встраивание в «международные технологические цепочки» с основными геополитическими конкурентами выглядят довольно наивно. По всей вероятности, уже в ближайшем будущем наиболее актуальным станет «мобилиза-



ционный» сценарий, в рамках которого в условиях обострения конкуренции с существующими ТНК необходимо ориентироваться на выстраивание собственных воспроизводственных цепочек для разработки и продвижения на глобальные рынки новой конкурентоспособной инновационной продукции, опираясь при этом на реальных геополитических партнеров.

Нельзя также не отметить, что целевые индикаторы проекта Прогноза недостаточно увязаны с решениями задач технологического рывка. Прежде всего, это касается прогнозных параметров общих внутренних затрат на науку в ВВП и параметров финансирования фундаментальной науки. Развитые и некоторые страны с развивающимися рынками уже давно вышли на уровень внутренних затрат на науку в 2,5–3,5% от ВВП и постоянно его наращивают. Говорить о «технологическом рывке» при заявленной в проекте Прогноза динамике роста внутренних затрат на науку от 1,1% ВВП в 2017 г. до 2,1% — к 2030 г. представляется необоснованным. При этом прогнозируется и крайне скудное финансирование фундаментальной науки. Увеличение показателей бюджетного финансирования фундаментальных исследований с 0,15 до 0,25% ВВП (для сценария «Технологическая адаптация») и с 0,22 до 0,3% ВВП (для сценария «Технологический рывок») представляется недостаточным в условиях масштабности стоящих перед страной задач и вызовов научно-технологического развития. Ориентация на достижение страной роли одного из лидеров научно-технологического развития требует сохранения широкого фронта фундаментальных исследований по всем основным направлениям современной науки, что предполагает совсем иной уровень ее финансирования, сопоставимый с мировыми лидерами.

Серьезные возражения вызывает и содержательное наполнение Стратегии научно-технологического развития РФ на среднесрочную перспективу (Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642), в которой практически ни слова не говорится о ключевых перспективных технологиях, способных сформировать ядро современных промышленных производств [5]. Основное внимание в Стратегии сконцентрировано на больших вызовах, которые стоят сегодня перед государством, обществом и наукой и на институциональных особенностях функционирования последней. Не удивительно, что при таком формате получился очередной концептуальный документ реформирования и развития научного

сектора без анализа хода выполнения и результатов значительного числа ранее принятых аналогичных документов. При этом сохранилась неопределенность в отношении будущего, как академического сектора науки, так и восстановления отраслевой науки в гражданском секторе промышленности, которая должна обеспечивать рост его технологической конкурентоспособности.

Все это существенно осложняет задачу активизации инновационной деятельности в гражданских отраслях российской промышленности, обеспечения роста их технологической конкурентоспособности и снижения технологической зависимости от партнеров из числа стран — технологических лидеров. Восстановление инновационной активности в необходимых масштабах вряд ли возможно только на основе малого инновационного предпринимательства (что становится популярным трендом) или переориентации «на инновационность» академического сектора науки, что, скорее, приведет к его окончательной деградации. В этой связи следует отметить, что при разработке Стратегии важно было учитывать содержательное различие между собственно задачами научного и технологического развития (характеризуемого качественными изменениями в технологическом уровне производства и основных сферах жизнедеятельности общества) и политикой (совершенствование системы институтов), призванных обеспечить такое развитие в нужном направлении.

В результате при разработке Стратегии, вне формируемой системы планирования научно-технологического развития оказались направления технологического развития большинства производств обрабатывающего сектора страны гражданского назначения.

Частично эти задачи (в контексте разработки и освоения новых передовых технологий и рынков) были увязаны с разработкой Национальной технологической инициативы (НТИ), о которой уже говорилось выше. Деятельность НТИ выстраивается вокруг разработки технологий и инноваций «завтрашнего дня», которые будут определять и технологическую конкурентоспособность к 2035 г. Однако сама тематика НТИ, которая формировалась на венчурной основе, вызывает немало вопросов, так как осталась без должной проработки и включает довольно ограниченный спектр направлений [6].

Недостаточно четко проработана процедура управления и финансирования НТИ, формирование опорных центров технологических компетенций



для перспективных видов промышленной деятельности и отраслей гражданской обрабатывающей промышленности.

Вместе с тем акцентируя внимание на перспективных технологиях недалекого будущего, важно также иметь в виду, что научно-технологическое развитие в масштабах национального хозяйства затрагивает и широкий круг базовых технологий различных видов производственной деятельности, определяющих их конкурентоспособность как с точки зрения качества продукции или услуг, так и затрат на их производство. В первую очередь это касается таких традиционных отраслей промышленности, как машиностроение, электротехника, химия, новые конструкционные материалы, которые, основываясь на новых технологиях, должны обеспечить рост конкурентоспособности на внутреннем и глобальном рынках. Однако в сложившейся практике разработки документов стратегического планирования научно-технологического развития отсутствует сопряжение между документами федерального уровня и отраслевыми стратегиями и программами, которые должны определять направления, содержание и целевые ориентиры технологического развития конкретных секторов, отраслей и производств. За исключением стратегий развития отраслей ОПК, в гражданской сфере отраслевые стратегии носят скорее информативный характер и не доводятся до программного формата с выходом на конкретные инвестиционные проекты. Такие вопросы могли бы решаться в формате отраслевых стратегий и программ, однако утвержденные Правительством РФ 29.10.2015 «Правила разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации по вопросам, находящимся в ведении Правительства Российской Федерации», содержат слишком общие требования к содержанию отраслевых документов стратегического планирования и не акцентируются на конкретных направлениях технологического развития соответствующих отраслей. В результате проблематика технологического развития, понимаемая как масштабное технологическое развитие и обновление производственного потенциала основных отраслей и сфер деятельности, остается пока вне сложившегося формата стратегического планирования. Исключение составляют отрасли ОПК и ТЭК.

Таким образом, затянувшийся процесс разработки документов стратегического планирования

не позволяет уже в течение долгого времени сформировать четкие планы по решению задач повышения технологической конкурентоспособности и экспортного потенциала конкретных отраслей и производств в гражданском секторе обрабатывающей промышленности.

В системе документов стратегического планирования научно-технологического развития предстоит более четко определить и место нацпроектов, решение о разработке которых принято в рамках Указа Президента РФ № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Пока на законодательном уровне не определено их сопряжение ни с документами стратегического планирования федерального уровня, ни с программами развития отдельных секторов национального хозяйства и видов промышленной деятельности, ни с программами развития конкретных регионов и субъектов РФ.

Безусловно, целевые показатели Указа Президента РФ № 204 должны стать сквозными для всех ныне действующих документов стратегического планирования научно-технологического развития. Речь идет как о разработанных нацпроектах «Наука», «Цифровая экономика РФ», «Повышение производительности труда и поддержка занятости», «Образование» и т.п., так и о ранее принятых документах — Национальная технологическая инициатива, государственные программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., «Развитие образования», «Информационное общество (2011–2020 гг.)», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

Процесс формирования указанных выше нацпроектов свидетельствует о том, что они практически не увязаны между собой, а их целевые индикаторы слабо ориентированы на наращивание технологической конкурентоспособности как основных секторов российской экономики, так и национального хозяйства в целом. Так, например, принятый нацпроект «Наука», закрепив целевые ориентиры развития научного сектора страны, не конкретизировал пути его дальнейшего влияния на рост, эффективность и конкурентоспособность экономики.

Рассматриваемые недостатки стратегического планирования научно-технического развития во многом объясняются отсутствием в экономическом блоке правительства понимания роли и места стратегического планирования в преодолении «провалов



рынка» при реализации масштабных структурных экономических трансформаций, а также утратой за постсоветский период компетенций по организации разработки масштабных программных документов, требующих согласованной работы большого числа исполнителей на федеральном, отраслевом и региональном уровнях. При существующей же процедуре разработка важнейших документов стратегического планирования осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ на конкурсной основе в виде лотов. Такая практика приводит к тому, что формирование таких важных документов, как «прогноз», «стратегия» или «программа» ведут не высокопрофессиональные многопрофильные коллективы ученых, а зачастую малокомпетентные организации, которые готовы выполнить работу за меньшие деньги.

Подводя итог основных проблем, связанных с использованием инструмента стратегического планирования научно-технологического развития в России, можно сформулировать следующие выводы и предложения о направлениях его совершенствования.

Совершенно очевидно, что следует восстановить логическую последовательность разработки документов стратегического планирования, понимая, что Стратегия долгосрочного социально-экономического развития РФ (до 2030 или 2035 гг.) является важнейшим звеном всей системы стратегического планирования экономического развития. В ходе ее разработки должно происходить обоснование важнейших долгосрочных приоритетов развития, целесообразности формирования национальных проектов и государственных программ развития приоритетных секторов экономики, сфер деятельности и регионов. Разработка базового документа, наконец, должна быть завершена, и только после его принятия могут быть разработаны или уточнены другие документы стратегического планирования, включая стратегии научно-технического и пространственного развития, отраслевые и региональные стратегии, национальные проекты и программы [1].

Дальнейшее развитие и совершенствование формируемой системы стратегического планирования научно-технологического развития РФ должно происходить в направлении усиления содержательного сопряжения документов стратегического планирования (стратегий и программ) федерального уровня с аналогичными документами

отраслевого и регионального уровней. С этой целью необходимо, во-первых, доработать (в контексте задач научно-технологического развития) методические требования к документам отраслевого и регионального уровня, а во-вторых, обеспечить логику (последовательность) разработки таких документов, позволяющую реально обеспечивать их содержательную внутреннюю взаимосвязь.

Следует уточнить содержательное наполнение документов стратегического планирования научно-технологического развития и обеспечить их нацеленность на решение задач технологической модернизации и выход на новый уровень экономического развития на базе освоения достижений разворачивающейся научно-технологической трансформации. Вместе с тем целесообразно радикально упростить систему стратегического планирования и сократить число плановых документов. Так, например, при содержательном наполнении Стратегии научно-технологического развития конкретными задачами освоения новых перспективных технологий отпадает необходимость такого программного документа, как «Национальная технологическая инициатива». Целесообразно сократить число действующих одноуровневых программных документов в сфере научно-технологического развития и увязать их целевые показатели.

Учитывая, что научно-инновационная деятельность должна пронизывать все сферы экономики, необходимо акцентировать внимание на создании эффективной системы управления НТП. В этой связи следует согласиться с академиком С.Ю. Глазьевым, который оценивает реализуемый ныне подход к управлению наукой как отдельной отраслью в формате министерства недостаточно эффективным и предлагает для сквозного стимулирования инновационной активности во всех сферах экономики сформировать специальный надведомственный орган, отвечающий за разработку и реализацию государственной научно-технической и инновационной политики, координацию деятельности министерств и ведомств при ее реализации [7, с. 488].

Безусловно, в подготовке документов стратегического планирования научно-технологического развития следует обеспечить широкое участие научной общественности и, прежде всего, Российской Академии наук, которая сегодня полностью отстранена от этого процесса. В таких условиях эффективное выполнение РАН экспертной функции в области научно-технологического развития страны представляется труднореализуемым.



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ленчук Е. Б., Филатов В. И. Стратегическое планирование — путь к устойчивому развитию экономики России. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2018;11(4):35–47. DOI: 10.15838/esc.2018.4.58.2
2. Идрисов Г. И., Княгинин В. Н., Кудрин А. Л., Рожкова Е. С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. *Вопросы экономики*. 2018;(4):5–25.
3. Ленчук Е. Б. Технологический аспект новой индустриализации России. *Экономическое возрождение России*. 2018;2(56):68–73.
4. Филатов В. И., Доржиева В. В. Стратегическое планирование как инструмент обеспечения устойчивого научно-технологического и промышленного развития регионов. *Федерализм*. 2018;(4):153–167.
5. Ленчук Е. Б. Формирование промышленной политики России в контексте задач новой индустриализации. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2018;(3):138–145.
6. Данилин И., Мамердьяров З. Национальная технологическая инициатива: новый фокус и вызовы реализации российской инновационной продукции. Ежегодник: Вып. 2016 г. М.: Идея-Пресс; 2016.
7. Глазьев С. Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир; 2018. 768 с.

REFERENCES

1. Lenchuk E. B., Filatov V. I. Strategic planning — a path to sustainable development of the Russian economy. *Ekonomicheskie i sotsialnye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 2018;11(4):35–47. (In Russ.). DOI: 10.15838/esc.2018.4.58.2
2. Idrisov G. I., Knyagin V. N., Kudrin A. L., Rozhkov E. S. A new technological revolution: challenges and opportunities for Russia. *Voprosy ekonomiki*. 2018;(4):5–25. (In Russ.).
3. Lenchuk E. B. Technological aspect of the new industrialization of Russia. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 2018;2(56):68–73. (In Russ.).
4. Filatov V. I., Dorzhieva V. V. Strategic planning as a tool for sustainable scientific, technological and industrial development of regions. *Federalism*. 2018;(4):153–167. (In Russ.).
5. Lenchuk E. B. Formation of industrial policy of Russia in the context of the new industrialization. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2018;(3):138–145. (In Russ.).
6. Danilin I., Mamedyarov Z. National technology initiative: The new focus and the challenges of implementation of the Russian innovative products. Yearbook: 2016 Edition. Moscow: Idea-Press; 2016. (In Russ.).
7. Glazhev S. Yu. Breakthrough into the future. Russia in new technological and world economic structures. Moscow: Knizhnyi mir; 2018. 768 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Борисовна Ленчук — доктор экономических наук, директор Института экономики РАН, Москва, Россия lenchuk@transecon.ru

Владимир Иванович Филатов — кандидат экономических наук, заведующий Центром Института экономики РАН, Москва, Россия vladimir_filatov@mtu-net.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elena B. Lenchuk — Dr. Sci. (Econ.), Director of Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia lenchuk@transecon.ru

Vladimir I. Filatov — Cand. Sci. (Econ.), Head of Department of Institute of Economy, RAS, Moscow, Russia vladimir_filatov@mtu-net.ru

Статья поступила 25.03.2019; принята к публикации 12.04.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 25.03.2019; accepted for publication on 12.04.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-43-54
УДК 339.5;33.051(045)
JEL F49, F51, H56



Антироссийские санкции: ущерб объявившим их странам*

С. В. Казанцев

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

АННОТАЦИЯ

Преследуя собственные политические, экономические, финансовые и идеологические цели, многие государства давно используют разного рода невооруженные методы и средства принуждения других государств, международных союзов и организаций, хозяйствующих субъектов к выполнению желательных для принуждающего действий. В число таких методов и средств входят разного рода ограничения, запреты, блокады и санкции. Задавая вопрос о последствиях принятых в отношении кого-либо санкций, обычно имеют в виду их негативное влияние на тех, к кому они направлены. Однако нежелательные последствия санкций ощущают на себе не только те, против кого они направлены, но и те, кто их применяет, а также другие, непричастные к подобным мерам участники мирового сообщества. Поэтому автор данной статьи постарался дать оценку потерь, которые несут государства, объявившие антироссийские санкции. Это важно еще и потому, что такие страны-санкционеры обычно придерживаются принципа не навредить себе — предпринимаемые ими меры не должны наносить ущерб их инициаторам (государству, компании, корпорации и т.д.), тем более непоправимый. В данной работе изложены некоторые результаты оценки потерь стран-санкционеров, понесенные в результате сокращения объемов их экспорта товаров в Россию и импорта из РФ. Статистической базой для расчетов послужили данные Всемирной торговой организации за 2012–2017 гг. Показано, что основной ущерб от осуществления антироссийских санкций в сфере внешней торговли в 2014–2017 гг. понесли не их инициаторы, а присоединившиеся к ним страны. Прежде всего те, у кого сложились более масштабные внешнеторговые отношения с Российской Федерацией, кто сильнее других зависит от объемов российского экспорта и импорта.

Ключевые слова: санкции; внешняя торговля; экспорт; импорт; Российская Федерация; ущерб

Для цитирования: Казанцев С. В. Антироссийские санкции: ущерб объявившим их странам. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):43–54.
DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-43-54

Anti-Russian Sanctions: Damage to the Countries that Declared Them**

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

Many states, pursuing their own political, economic, financial and ideological goals, have used all sorts of non-military methods and means of coercion of other states, international unions and organisations, and economic entities to perform actions that are desirable for states declared such sanctions. Such methods and means include various restrictions, prohibitions, blockades and unjustified tariffs. When asked about the consequences of sanctions imposed on someone, they usually refer to their negative impact on those to whom they are applied. However, the undesirable consequences

* 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.



of sanctions are also felt by those who apply them, as well as by other members of the world community that are not involved in such measures. That is why the author of this paper tried to estimate the losses which bear the states that declared anti-Russian sanctions. It is also essential because such sanctioning countries usually adhere to the principle "don't hurt yourself". So, the measures they take should not cause damage to their initiators (state, companies, corporations, etc.), especially irreparable damage. The author presented in this paper some results of the assessment of sanctioning countries' losses incurred as a result of the reduction of their exports to Russia and imports from the Russian Federation. As a statistical basis for the calculations, the author used the data of the World Trade Organization for 2012–2017. The author has shown that the primary damage from the implementation of anti-Russian sanctions in the sphere of foreign trade in 2014–2017 was incurred not by their initiators, but by the countries that joined them. First of all, this applies to those countries that have developed more significant foreign trade relations with the Russian Federation, that is, who is more dependent on the volume of Russian exports and imports.

Keywords: sanctions; foreign trade; exports; imports; Russian Federation; damage

For citation: Kazantsev S.V. Anti-Russian sanctions: Damage to the countries that declared them. *Mir novej ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):43–54. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-43-54

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ – ОБЪЕКТ САНКЦИОННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

С первых лет существования молодого советского государства многие страны перманентно используют разнообразные и многочисленные меры военного, политического, экономического, финансового, информационного и т. п. давления на Россию с целью достижения своих политических, военных и финансово-экономических целей¹. В число таких мер входят и так называемые санкции, применение которых, в том числе и без резолюции Организации Объединенных наций, стало особенно частым и распространенным средством экономической и геополитической борьбы².

Очередной виток применения антироссийских санкций начали Соединенные Штаты Америки в марте 2014 г. Вслед за США санкционную политику в отношении Российской Федерации стали проводить еще 40 государств, главным образом члены НАТО и государства, находящиеся под политическим и экономическим влиянием и покровительством США.

В сфере внешней торговли кроме санкций действует еще ряд ограничительных мер. Это меры защиты рынка (антидемпинговые, компенсационные и специальные, а также защитные пошлины) и прочие нетарифные меры (лицензирование, квоты, технические барьеры, санитарные и фито-санитарные меры).

Ограничительные меры против Российской Федерации используют не только ее противники, но

и партнеры по БРИКС — Бразилия, Индия, Китай (табл. 1).

Понятно, что, кроме антироссийских санкций и ответных контрсанкций, на динамику мировой торговли воздействует еще множество других как внешних по отношению к стране, так и внутренних процессов и факторов: конъюнктура мировых рынков товаров и услуг, валюта, геополитика, экономическое состояние торгующих стран и их внутренняя политическая ситуация и др. При этом если санкции оказываются действенными, они, в свою очередь, влияют, по крайней мере, на часть этих процессов и факторов. Множественность и сложная взаимосвязь влияющих на состояние и динамику внешней торговли условий, ситуаций, процессов не позволяют с абсолютной точностью рассчитать меру воздействия отдельно взятого фактора. Думается, ее можно примерно оценить, сравнивая периоды действия и бездействия, усиления и ослаблений конкретного фактора или их группы.

Тенденции изменения объемов как экспорта, так и импорта, одинаковые для мира в целом, стран, установивших антироссийские санкции, и Российской Федерации, отражают влияние конъюнктуры мировых товарных рынков на динамику внешней торговли всех стран (рис. 1, 2).

Влияние установленных в отношении РФ санкций проявилось не только в большем, по сравнению с миром в целом и государствами, применяющими антироссийские санкции, уменьшении объемов экспорта и особенно импорта Российской Федерации в 2014–2016 гг. Оно особенно заметно на увеличении разрыва в темпах изменения рассматриваемых показателей. Резкий рост российского экспорта и импорта в 2017 г. дает основание полагать, что, по крайней мере, в сфере внешней

¹ См., например, [1–4].

² Длинный список государств, прибегавших к разного рода санкциям в 1948–2006 гг., и государств, к которым они применялись, читатели найдут в [5].

Таблица 1 / Table 1

**Лидеры по количеству введенных в отношении Российской Федерации запретительных мер /
Leading States in the number of prohibitive measures imposed on the Russian Federation**

Страна	Шт.	Страна	Шт.	Страна	Шт.
ЕС	2420	Индия	377	Таиланд	102
США	1169	Иран	320	Белоруссия	42
Украина	775	Китай	174	Бразилия	31
Турция	713	Мексика	120		

Источник / Source: О работе по устранению барьеров на внешних рынках. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/mines/press/news/2019021802#> (дата обращения: 03.03.2019).



Рис. 1 / Fig. 1. Темпы роста объемов экспорта в 2013–2017 гг., % / Exports growth in 2013–2017, %

Источник / Source: рис. 1–2 построены автором на основе данных: Санкции против России и международная торговля. URL: <https://cdn4.img.ria.ru/images/150970/03/1509700324.png> (дата обращения: 27.01.2018); World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187 / The figures 1 and 2 were drawn up by the author on the basis of the following data: Sanctions against Russia and international trade. URL: <https://cdn4.img.ria.ru/images/150970/03/1509700324.png> (accessed on 27.01.2019). (In Russ.); World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187.

торговли Российская Федерация, как минимум, начала оправляться от санкций³. Хотя объемы экспорта в 2017 г. оставались на 172,4 млрд долл. США (на 32,6%) и импорта страны на 103,2 млрд долл. США (29,1%) ниже уровня 2013 г.

³ Анализ изменений в продуктовой и географической структуре внешней торговли в России в условиях действующих против нее мер изоляции от мирового сообщества см., например, в [6].

РОЛЬ РФ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАН-САНКЦИОНЕРОВ ДО И ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Роль Российской Федерации во внешней торговле большинства стран, в которых действуют анти-российские санкции, невелика. У 28 из них (70% таких стран) доля товарооборота с РФ в объеме их товарооборота в 2013 г. не превышала 5% (рис. 3).

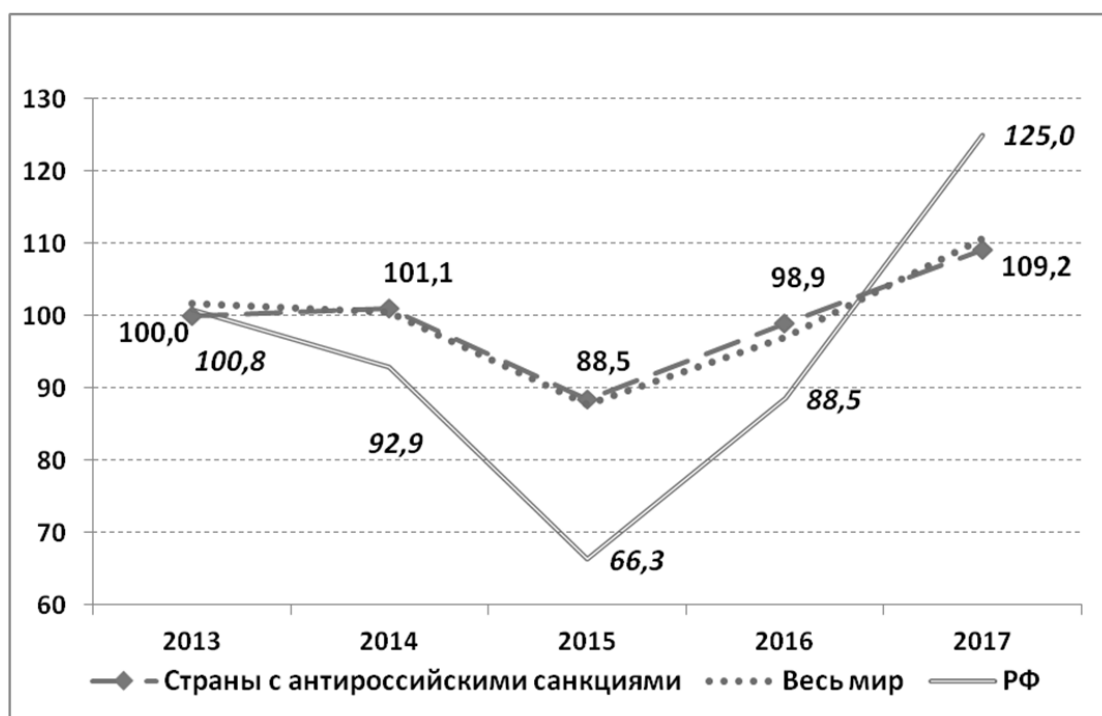


Рис. 2 / Fig. 2. Темпы роста объемов импорта в 2013–2017 гг., % / Imports growth in 2013–2017, %

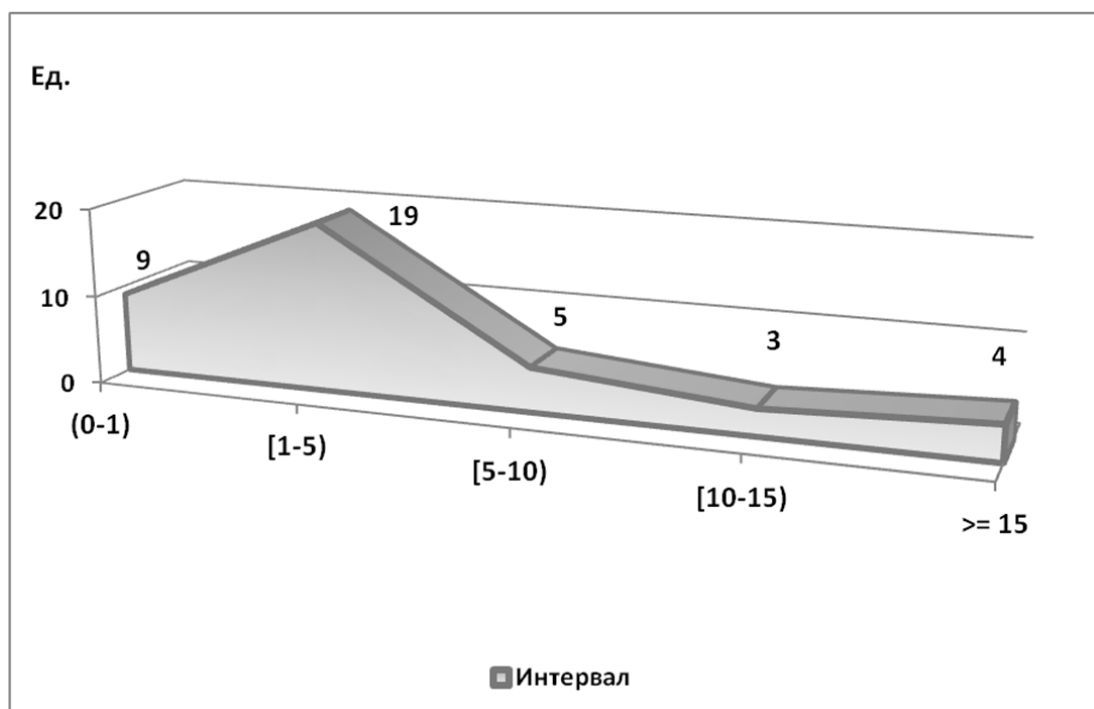


Рис. 3 / Fig. 3. Число стран-санкционеров с находящейся в заданном интервале долей товарооборота с РФ в их товарообороте, 2013 г., ед. / The number of sanctioning countries which share of trade turnover with the Russian Federation in their trade turnover was in the specified interval in 2013, units

Источник / Source: рис. 3 построен автором на основе данных: Санкции против России и международная торговля. URL: <https://cdn4.img.ria.ru/images/150970/03/1509700324.png> (дата обращения: 27.01. 2018); World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187 / The figure 3 was drawn up by the author on the basis of the following data: the website "Sanctions against Russia and international trade" (In Russ.). URL: <https://cdn4.img.ria.ru/images/150970/03/1509700324.png> (accessed on 27.01.2018); World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187.



В 2017 г. число таких государств увеличилось до 33 (82,5%). Лишь у семи стран из 40 эта доля в 2013 г. была больше 10% (в 2017 г. их стало на четыре меньше) и у 12 — не меньше 5% (табл. 2).

В 2013–2017 гг. лишь семь стран ежегодно входили в первую десятку государств по величине доли товарооборота с Россией в объеме их товарооборота: Латвия, Литва, Мальта, Нидерланды, Украина, Финляндия и Эстония. Лидировали Республики Мальта и Латвия.

Основными продуктами российского экспорта в Республику Мальта являются: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные. В 2018 г. их доля в экспорте РФ в эту страну составляла 99,86%. Основной объем российского импорта из Мальты составляет фармацевтическая продукция (53,2% в 2018 г.)⁴.

Наибольшую долю в импорте Латвийской Республики из России традиционно занимают минеральные продукты, а в латвийском экспорте в РФ — машины, оборудование, транспортные средства и продукция химической промышленности.

Удельный вес Российской Федерации в товарообороте США в 2013–2017 гг. не превышал полпроцента. Меньше 3% он был у Германии, Соединенного королевства Великобритании и Северной Ирландии, Франции (табл. 3).

Естественно ожидать, что при прочих равных условиях сокращение внешней торговли с Российской Федерацией меньше отразится на товарообороте Соединенных Штатов Америки, чем государств, в товарообороте которых удельный вес России выше, чем у США.

Россия для стран-санкционеров выступает главным образом рынком сбыта их товаров. В меньшей степени она важна для них в качестве экспортера. До введения санкций совокупный экспорт 40 установивших антироссийские санкции стран в Российскую Федерацию в 1,8 раза превышал их импорт из России. В 2015 г., когда действие санкций в сфере внешней торговли проявилось с наибольшей силой, разрыв стал больше 207% (рис. 4).

Исходя из такого соотношения экспорта и импорта, можно ожидать, что, введя санкции, в торговле с Российской Федерацией страны-санкцио-

Таблица 2 / Table 2

12 стран-санкционеров, в товарообороте которых доля России в 2013 г. была не меньше 5% / 12 sanctioning countries in which Russia's share of trade turnover was not less than 5% in 2013

Страна	Доля	Страна	Доля
Мальта	66,4	Финляндия	17,2
Латвия	57,7	Нидерланды	11,9
Украина	31,0	Греция	9,9
Кипр	30,5	Польша	9,4
Эстония	21,5	Словакия	5,6
Литва	17,2	Италия	5,4

Источник / Source: табл. 2–9 составлены автором на основе данных World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187 / Tables 2–9 were compiled by the author on the basis of data, given in "World Trade Review 2018". The World trade Organization. 2018:180–187.

Таблица 3 / Table 3

Доля РФ в товарообороте США и трех ее союзников по антироссийским санкциям в 2013 г. и 2017 г., % / The share of Russia in the U.S. trade turnover and in trade turnover of three the USA allies in the anti-Russian sanctions, 2013, 2017, %

Страна	2013	2017
Германия	2,9	1,9
Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии	2,1	1,2
Франция	1,8	1,3
США	0,7	0,6

неры скорее сократят объемы своего импорта, чем экспорта. Так и произошло: в 2014–2017 гг. объем экспорта стран-санкционеров в Россию уменьшился на 38,3%, а импорта из РФ — на 43,8%.

ТОРГОВЛЯ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Импорт передовых технологий во многом способствует успешному экономическому развитию страны. Зная это, руководство высокоразвитых в технологическом отношении государств, крупных корпораций использует экспорт, лизинг и передачу своих технологий другим странам и хо-

⁴ Торговля между Россией и Мальтой в 2018 г. URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2019-02/torgovlya-mezhdu-rossiei-i-maltoy-v-2018-g/> (дата обращения: 01.04.2019).



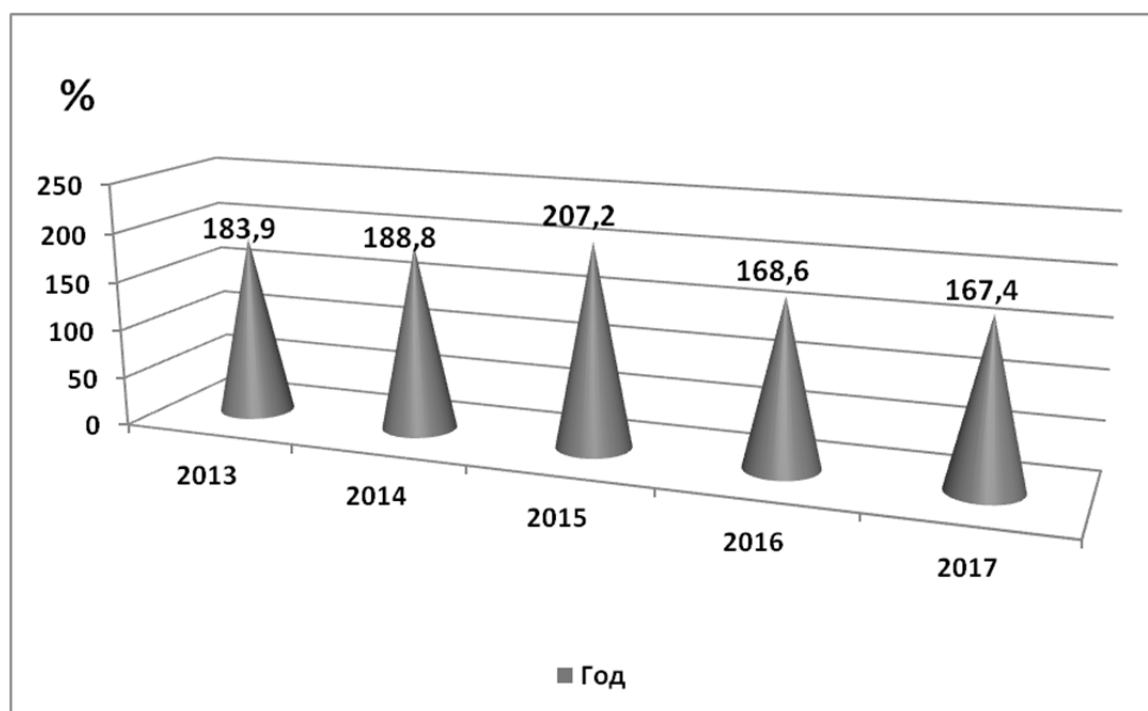


Рис. 4 / Fig. 4. Отношение объема экспорта стран-санкционеров в РФ к объему их импорта из России в 2013–2017 гг., % / Ratio of exports of countries, that have established anti-Russian sanctions, to Russia to their imports from the Russian Federation, 2013–2017, %

Источник / Source: рис. 4 построен автором на основе данных World Trade Review 2018. The World trade Organization. 2018:180–187 / The figure 4 was drawn up by the author on the basis of data from "World Trade Review 2018". The World trade Organization. 2018:180–187.

заявляющим субъектам в качестве инструмента экономического и политического влияния. При этом они применяют тактику «крута и пряника»: как ставят в технологическую зависимость, так и устраивают технологическую блокаду [1].

В настоящее время удельный вес экспорта технологий в Российскую Федерацию в общем объеме экспорта стран-санкционеров невелик. В целом по рассматриваемым странам в 2012–2017 гг. он был в пределах 0,02–0,03%.

Основное сокращение экспорта странами-санкционерами технологий в РФ пришлось на 2014–2015 гг. (–19,4%). В этот период объемы экспорта технологий в Россию падали быстрее, чем объемы всего экспорта. Больше всех размеры своего экспорта технологий в Российскую Федерацию в 2015 г. сократили Соединенные Штаты Америки (табл. 4).

В 2016 и 2017 гг. экспорт технологий из стран-санкционеров в Россию увеличивался, и в 2017 г. на 6% превысил уровень 2013 г. Отметим, что в рассматриваемый период единственной установившей антироссийские санкции страной, ежегодно наращивающей свой экспорт технологий в Россий-

скую Федерацию, была Германия. За 2014–2017 гг. прирост составил 573,7 млн долл. США, а у идущей за ней Италии — 204,8 млн долл. США. Выплаты России за импорт технологий из США уменьшились на 259,9 млн долл. США, из Швеции — на 169,4, из Испании — на 129,5 млн долл. США.

Значимым показателем научно-технологического развития страны выступает объем экспорта технологий. В исследуемый период Российская Федерация экспортировала технологии во многие страны мира. Однако доля импорта российских технологий странами-санкционерами в общем объеме их импорта крайне мала. В целом по рассматриваемым странам в 2012–2017 гг. она не превышала 0,007%.

Объемы импорта странами-санкционерами российских технологий наиболее сильно уменьшились в 2015–2016 гг. (–16,9%). Наиболее сильно сократила объемы выплат средств за импорт российских технологий Италия — на 101,6 млн долл. США, а в 2016 г. — (табл. 5). В 2017 г. темпы роста импорта российских технологий этими странами выросли на 2% и превысили уровень 2013 г. на 113,79 млн долл. США.



Таблица 4 / Table 4

Первые три страны с наибольшим сокращением объемов экспорта технологий в РФ в 2014–2017 гг. (млн долл. США) и их доля в общем уменьшении экспорта технологий в Россию странами-санкционерами (%) / The top three countries with the largest reduction in their technology exports to Russia in 2014–2017 (mln U.S. dollars) and their share in the overall decrease in technology exports to Russia from sanctioning countries (%)

Страна	2014	Страна	2015	Страна	2016	Страна	2017
Испания	–129,8	США	–363,3	Франция	–127,0	Швеция	–137,0
Соединенное королевство	–44,8	Швейцария	–67,8	Хорватия	–111,0	Австрия	–85,2
Швеция	–44,5	Дания	–63,1	Швеция	–30,0	Украина	–29,5
Доля, %	46,5		71,7		73,1		82,8

Источник / Source: табл. 4 и 5 рассчитаны автором на основе данных Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 03.03.2019) / The tables 4 and 5 were calculated by the author on the basis of Rosstat's data. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (accessed on 03.03.2019).

Таблица 5 / Table 5

Первые три страны с наибольшим сокращением объемов импорта российских технологий в 2014–2017 гг. (млн долл. США) и их доля в общем уменьшении импорта технологий из России странами-санкционерами, % / The top three countries with the largest reduction in their imports of Russian technologies in 2014–2017 (mln U.S. dollars) and their share in the overall decrease in technology imports from Russia by sanctioning countries, %

Страна	2014	Страна	2015	Страна	2016	Страна	2017
Франция	–13,2	Италия	–101,6	США	–197,0	Германия	–35,6
Хорватия	–10,7	Финляндия	–22,4	Австрия	–17,5	Швеция	–28,3
Исландия	–6,7	Люксембург	–20,5	Бельгия	–6,6	Италия	–26,1
Доля, %	66,8		70,5		91,9		75,7

2016 г. был единственным в исследуемый период, когда Соединенные Штаты Америки уменьшили выплаты Российской Федерации за импорт технологий. Итоговая сумма их выплат за 2014–2017 гг. оказалась положительной — 33 млн долл. И это еще один пример того, как США соблюдают свои интересы, придерживаясь принципа осуществлять санкции не во вред себе [1].

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ: ПОТЕРИ СТРАН-САНКЦИОНЕРОВ

Не рой другому яму, сам в нее попадешь.
Русская народная пословица

Старт санкционной атаке на Россию в 2014 г. дал указ президента США Барака Хусейна Обамы II (Barack Hussein Obama II, президент США



с 20.01.2009 по 20.01.2017 г.) № 13660 от 6 марта 2014 г. За ним последовали санкции в отношении физических и юридических лиц (14 марта 2014 г.), географические (20 марта 2014 г.) и секторальные санкции (17 июля 2014 г.). В последующем санкции регулярно продлевали, расширяли и усиливали. Законодательно и на долгие годы санкционную политику Соединенных Штатов Америки закрепил закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (CAATSA HR 3364) от 2 августа 2017 г. При этом США ясно дали понять, что на этом они не остановятся.

Установив санкции к некоторому субъекту, США требуют их выполнения физическим и юридическими лицами по всему миру. Причем «наказание может настичь и спустя 5–7 лет с момента совершения бизнес-операции, если поступит сигнал и расследование подтвердит вину компании на момент действия санкций» [7]. Уже поэтому ограничения внешней торговли с Российской Федерацией затрагивают внешнеторговые операции многих стран. Негативное влияние на мировую торговлю оказывают и ответные контрсанкции РФ (продовольственное эмбарго, введенное в три этапа в 2014, 2015 и 2016 гг.).

Отрицательные последствия введенных против России санкций и ее ответных мер сказались и на инициаторах международной изоляции Российской Федерации, о чем резко высказалась глава партии «Национальное объединение» (Франция) Марин Ле Пен (Marion Anne Perrine Le Pen): «Вспомните антироссийские санкции. Мы хотели наказать россиян и в результате пришли к катастрофическим последствиям в целом ряде секторов экономики ЕС» (https://www.gazeta.ru/business/news/2019/03/08/n_12722683.shtml?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop).

Для оценки размера относительных потерь от сокращения объемов внешней торговли установивших антироссийские санкции стран с Российской Федерацией рассчитаем долю уменьшения товарооборота с Россией в общем объеме изменения товарооборота страны-санкционера $CB_{j,R}^t$:

$$CB_{j,R}^t = \begin{cases} 100\% \times \Delta B_{j,R}^t / (\Delta B_{j,R}^t - \Delta B_j^t), & \text{если } \Delta B_j^t \geq 0 \text{ и } \Delta B_{j,R}^t < 0, \\ \text{а также, если } \Delta B_j^t < 0 \text{ и } \Delta B_{j,R}^t > 0. \end{cases}$$

Здесь

$j = 1, 2, \dots, J$ — индекс стран, установивших антироссийские санкции;

R — индекс, соответствующий России;

$t = 1, 2, \dots, T$ — индекс отрезков времени;

$CB_{j,R}^t$ — показатель относительных потерь страны-санкционера j в отрезок времени t , понесенных в результате уменьшения товарооборота с Российской Федерацией;

B_j^t — объем товарооборота страны j в отрезок времени t ;

$\Delta B_{j,R}^t = B_j^t - B_j^{t-1}$ — величина изменения объема внешнего товарооборота страны j в отрезок времени t .

Аналогичным образом будем рассчитывать показатели относительных потерь страны-санкционера от уменьшения экспорта в РФ ($CE_{j,R}^t$) и от сокращения импорта из России ($CI_{j,R}^t$). При расчете относительных потерь от уменьшения экспорта страны-санкционера в Российскую Федерацию буква “В” в соотношении (1) заменяется символом “Е”, обозначающим экспорт, а от сокращения импорта — символом “I”, обозначающим импорт.

В табл. 6–8 приведены первые десять государств-санкционеров с наибольшей величиной оценки относительных потерь от уменьшения размеров внешней торговли с Российской Федерацией в 2014–2017 гг.

В 2014–2017 гг. США оказались на 23-м месте из 40 рассматриваемых стран ($CB_{us} = 8,6\%$), Франция — на 26-м (6,0%) и Великобритания — на 21-м месте (9,6%).

В 2014–2017 гг. США оказались на 19-м месте из сорока ($CE_{us} = 10,6\%$), Франция на 25-м (6,9%) и Великобритания на 27-м месте (4,1%).

В 2014–2017 гг. США расположились на 26-м месте ($CI_{us} = 0,6\%$), Франция — на 23-м (5,3%) и Великобритания — на 12-м месте (32,7%).

Во внешней торговле Соединенных Штатов Америки на Россию приходится весьма малая доля — менее 1% внешнеторгового оборота. Поэтому и потери США от антироссийских санкций в области внешней торговли невелики: приведенные выше показатели относительных потерь США от уменьшения торговли с Российской Федерацией заметно меньше, чем у ряда других стран. Проведенное исследование показало, что чем выше была в 2013 г. доля России во внешней торговле страны-санкционера, тем больше потерь понесла последняя от сокращения объемов торговли с Российской Федерацией. В частности,



Таблица 6 / Table 6

Первые десять стран-санкционеров с наибольшей величиной оценки относительных потерь от сокращения товарооборота (CBtj) с РФ после 2014 г., % / Top ten sanctioning countries with the highest value of the relative losses from reduction of trade with the Russian Federation after 2014 (CBtj), %

Ранг	Страна	2014–2015 гг.	Страна	2014–2017 гг.
1	Исландия	64,3	Словакия	92,5
2	Польша	45,7	Латвия	77,4
3	Кипр	45,6	Германия	69,5
4	Чехия	41,6	Мальта	52,8
5	Латвия	39,0	Нидерланды	51,1
6	Хорватия	30,7	Италия	43,1
7	Мальта	28,0	Литва	42,9
8	Украина	26,9	Эстония	36,7
9	Финляндия	22,0	Украина	35,5
10	Литва	21,9	Финляндия	31,1

Таблица 7 / Table 7

Первые десять стран-санкционеров с наибольшей величиной оценки относительных потерь от сокращения экспорта (CE^t_j) в РФ после 2014 г., % / Top ten sanctioning countries with the highest value of the relative losses from reduction of exports to the Russian Federation after 2014 (CE^t_j)

Ранг	Страна	2014–2015	Страна	2014–2017
1	Польша	42,2	Германия	8,9
2	Чехия	36,4	Словакия	56,6
3	Хорватия	35,5	Исландия	56,2
4	Лихтенштейн	31,4	Испания	40,0
5	Украина	27,7	Латвия	35,1
6	Исландия	24,9	Украина	34,0
7	Словения	21,4	Италия	27,0
8	Израиль	19,0	Португалия	26,0
9	Финляндия	15,8	Япония	25,5
10	Латвия	15,1	Болгария	25,3



Таблица 8 / Table 8

Первые десять стран-санкционеров с наибольшей величиной оценки относительных потерь от сокращения импорта (CI^t) из РФ после 2014 г., % / Top ten sanctioning countries with the highest value of the relative losses from reduction of imports from the Russian Federation after 2014 (CI^t), %

Ранг	Страна	2014–2015 гг.	Страна	2014–2017 гг.
1	Кипр	70,0	Латвия	83,8
2	Латвия	48,9	Мальта	83,1
3	Чехия	48,1	Нидерланды	69,2
4	Польша	47,4	Словакия	62,9
5	Мальта	33,7	Литва	57,5
6	Литва	32,0	Эстония	53,5
7	Эстония	31,3	Италия	48,2
8	Нидерланды	27,4	Германия	44,4
9	Финляндия	26,6	Финляндия	38,3
10	Украина	26,4	Кипр	37,5

Таблица 9 / Table 9

Коэффициенты линейной корреляции долей торговли с Россией и величин показателя относительных потерь стран-санкционеров от сокращения объемов торговли с РФ / The coefficients of linear correlation of the shares of trade with Russia and relative losses from the decline in sanctioning countries trade with the Russian Federation

Показатель	Экспорт, $Cor(E)$	Импорт, $Cor(I)$	Товарооборот, $Cor(B)$
Коэффициент линейной корреляции	0,4225	0,6430	0,5070
Число наблюдений	39	30	38

Таблица 10 / Table 10

Соотношение объемов уменьшения товарооборота с Россией некоторых государств-санкционеров и США в 2014–2017 гг., раз / The ratio of the volume of trade turnover reduction with Russia of some States and the USA, 2014–2017, number of times

Страна	Раз	Страна	Раз
Нидерланды	8,2	Польша	2,6
Италия	6,6	Франция	1,5
Германия	5,6	Финляндия	1,3
Япония	3,4	Латвия	1,3
Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии	2,7	Швейцария	1,3

Источник / Source: рассчитано автором / the author's calculations.



рассчитанные значения коэффициентов линейной корреляции указывают на существование в 2014–2015 гг. (в эти годы произошло наибольшее падение объемов внешней торговли) положительной связи значений относительных потерь от сокращения объемов внешней торговли государств-санкционеров с РФ с удельными весами России в торговле этих стран (табл. 9). Вероятность ошибки рассчитанных коэффициентов линейной корреляции равна 1% (двусторонний критерий существенности $\alpha = 0,01$). Это подтверждает сделанное выше утверждение о том, что чем больше удельный вес торговли с Россией в торговле страны, тем значительные потери последней от уменьшения торговли с РФ.

Статистическая проверка гипотезы о равенстве рассчитанных коэффициентов линейной корреляции показала, что рассматриваемая линейная корреляционная связь для импорта сильнее, чем для экспорта: $\text{Cor}(E) < \text{Cor}(B) < \text{Cor}(I)$. Думается, это естественно в условиях, когда объемы импорта из некоторой страны сокращаются больше, чем объемы ее экспорта. Именно так в исследуемый период в торговле с Российской Федерацией поступали страны, принявшие антироссийские санкции.

То, что США понесли меньший, чем некоторые другие страны, ущерб от сокращения объемов внешней торговли с Россией в 2014–2017 гг. подтверждают не только рассчитанные нами оценки относительных потерь (CB^t), но и непосредственное сравнение объемов уменьшения внешней торговли (табл. 10).

В 2014–2017 гг. 98% уменьшения товарооборота с Россией пришлось на страны-санкционеры без Соединенных Штатов Америки. Так продуктивно в данном случае США использовали один из постоянно применяемых ими принципов борьбы с конкурентами и противниками: действовать вместе с союзниками, а еще лучше только с их помощью, без собственного участия [1, 8].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Санкции — палка о двух концах. Они бьют не только по тому, против кого направлены, но могут навредить и их инициаторам, а также третьим лицам. Представленные в данной работе результаты исследования отвечают на вопрос о потерях, понесенных в сфере внешней торговли государствами, объявившими в 2014 г. антироссийские санкции (США и ЕС), а также присоединившимися к ним странами. Оценивались

потери 40 государств. Статистической базой для расчетов послужили данные Всемирной торговой организации за 2013–2017 гг.

Выполненные исследования показали, что падение объемов внешней торговли стран-санкционеров с Российской Федерацией началось в 2014 г., после введения антироссийских санкций, и достигло своего максимума в 2015 г. В 2016 г. темпы уменьшения объемов как экспорта в РФ, так и импорта из России рассматриваемых стран существенно замедлились, и в 2017 г. объемы их торговли с Российской Федерацией стали расти.

Перед введением антироссийских санкций доля России в товарообороте большинства (70%) стран-санкционеров не превышала 5%. У семи из 40 стран она была больше 10%, у четырех — превышала 30%. У США, например, в 2013 г. она составляла всего 0,7%, у Франции — 1,8%, Соединенного королевства Великобритании и Северной Ирландии — 2,1%, у Германии — 2,9%. После принятия изоляционных мер против России эта доля постепенно снижалась и в 2017 г. у 82,5% рассматриваемых государств оказалась меньше 5% и лишь у четырех государств была больше 10%. У США она снизилась на 0,1 п.п., т.е. практически не изменилась.

Основное сокращение товарооборота стран-санкционеров с Российской Федерацией в 2014–2017 гг. шло за счет опережающего уменьшения импорта из России. Рассчитанный нами относительный ущерб от его сокращения у прибегнувших к антироссийским санкциям государств был тем больше, чем выше в их импорте была доля импорта из России. США с их малой долей российского экспорта и их экспорта в РФ пострадали существенно меньше, чем многие страны, присоединившиеся к ним и в части антироссийских санкций. Так, товарооборот Италии с Россией в 2014–2017 гг. сократился в 6,6 раза больше, чем у Соединенных Штатов Америки с Россией, для Германии это показатель составил 5,6 раза, для Польши — 2,6 раза, для Латвии — 1,3 раза. Доля США в общем объеме уменьшения товарооборота с Россией в 2014–2017 гг. равна всего лишь 2%, остальные 98% легли на плечи других стран-санкционеров.

Таким образом, Соединенные Штаты расширяют и углубляют антироссийские санкции, а убытки от их исполнения (в нашем случае — в сфере внешней торговли) несут другие страны. По-русски это называется «чужими руками жар из печи загребать».



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Казанцев С.В. Глобальная экономическая агрессия. Новосибирск: ООО «Офсет-ТМ»; 2019. 100 с.
2. Катасонов В.Ю. Санкции. Экономика для русских. М.: Алгоритм; 2015. 288 с.
3. Курочкин Ю.С. Экономическая война. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во; 2001. 1192 с.
4. Швейцер П. Победа. Роль тайной стратегии администрации США в распаде Советского Союза и социалистического лагеря. Мн.: СП «Авест»; 1995. 464 с.
5. Hufbauer G., Schott J., Elliott K., Oegg B. Economic Sanctions Reconsidered, 3rd Edition. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, November 2007. 248 p.
6. Kazantsev S. Russia's Foreign Trade under the Anti-Russian Sanctions. *Review of Business and Economics Studies*. 2018;6(3):44–56.
7. Швабауэр Н. Выводы делать рано. *Российская газета. Бизнес*. 2014;(39):5.
8. Kazantsev S. The Principles of Global Economic of Aggression. *Review of Business and Economics Studies*. 2018;6(4):30–40.

REFERENCES

1. Kazantsev S.V. Global Economic Aggression. Novosibirsk: "Offset-TM"; 2019. 100 p. (In Russ.).
2. Katasonov V. Yu. Sanctions. Economics for the Russians. Moscow: Algorithm; 2015. 288 p. (In Russ.).
3. Kurochkin Yu. S. Economic War. Novosibirsk: Siberian Univ. Publ.; 2001. 1192 p. (In Russ.).
4. Schweizer P. Victory. The role of the secret strategy of the U.S. administration in the collapse of the Soviet Union and the socialist camp. Minsk: "Avest"; 1995. 465 p. (In Russ.).
5. Hufbauer G., Schott J., Elliott K., Oegg B. Economic Sanctions Reconsidered. 3rd edition. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, November 2007. 248 p.
6. Kazantsev S. Russia's Foreign Trade under the Anti-Russian Sanctions. *Review of Business and Economics Studies*. 2018;6(3):44–56.
7. Shvabauer N. Too early for conclusions. *Rossiyskaya Gazeta. Bisnes*. 2014;(39):5. (In Russ.).
8. Kazantsev S. The Principles of Global Economic of Aggression. *Review of Business and Economics Studies*. 2018;6(4):30–40.

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 — Doctor of Economics, 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 08.03.2019; принята к публикации 20.03.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 08.03.2019; accepted for publication on 20.03.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-55-69

УДК 338(045)

JEL P40



«Экономическое чудо» во Франции: формирование и результаты дирижистской модели в 1944-1973 годах

А.Г. Худокормов

МГУ им. Ломоносова, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-7901-2108>

АННОТАЦИЯ

Цель статьи — показать определяющую роль дирижизма в восстановлении и процветании Франции в период 1944–1973 гг., влияние национализации предприятий ведущих отраслей промышленности, банков на компенсационной основе и индикативного планирования на возрождение экономики страны и достижение высоких темпов ее роста, подъем сельского хозяйства, формирование единой системы государственного социального страхования. В результате проведенных в 1950–1960-х гг. реформ эти десятилетия стали периодом ускоренного и почти непрерывного роста экономики Франции. Локомотивами экономического роста стали отрасли тяжелой промышленности, в которые направлялась большая часть всех капиталовложений в промышленность. Обновлялось оборудование в машиностроении (прежде всего в автомобиле- и самолетостроении, производстве станков и приборов), модернизировались металлургия, электротехника, химия, нефтепереработка, создавалась впервые в истории атомная промышленность. Высоких показателей достигло обновленное сельское хозяйство, в котором была проведена широкая механизация. Все это сопровождалось существенными позитивными сдвигами в социальной сфере: вскоре после Освобождения была восстановлена 40-часовая рабочая неделя, возвращались ежегодные отпуска для рабочих и служащих. Уже к 1946 г. была сформирована единая государственная система социального страхования, которая распространялась на все категории лиц наемного труда, кроме работников аграрного сектора. В итоге дирижистская модель во Франции в период 1944–1973 гг. позволила этой стране не только восстановить разоренную войной экономику, но и добиться впечатляющих успехов в промышленности, сельском хозяйстве и социальной сфере, вернуть ей одну из ключевых позиций в мире. Отсюда следует вывод, что опыт применения дирижистской модели во Франции может быть использован при разработке направлений реформирования российской экономики в современных условиях.

Ключевые слова: дирижистская модель; национализация; индикативное планирование; модернизация промышленности и сельского хозяйства; государственная система социального страхования; экономическая политика голлизма; переход к «открытой экономике»

Для цитирования: Худокормов А.Г. «Экономическое чудо» во Франции: формирование и результаты дирижистской модели в 1944-1973 годах. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):55-69. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-55-69

“Economic miracle” in France: Formation and Results of the Dirigisme Model in 1944-1973

A. G. Khudokormov

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-7901-2108>

ABSTRACT

The purpose of the article is to show the determining role of dirigisme in the restoration and prosperity of France in the period 1944–1973; the influence of nationalization of enterprises of leading industries, banks on a compensatory basis; indicative planning for the revival of the country's economy and achieving high rates of its growth; the rise of agriculture; the formation of a unified system of state social insurance. As a result of the reforms carried out in the 1950s and 1960s, these decades were a period of accelerated and almost continuous growth of the French economy. The 'engines' of economic growth were heavy industries, which accounted for the majority of all investment in the industry. The equipment in machine building (first of all in the car and aircraft construction, production of machines and devices) was updated; metallurgy, electrical engineering, chemistry, oil refining were modernised; the nuclear industry was



created for the first time in the history. At the same time, in agriculture was held large-scale mechanisation. All this was accompanied by significant positive changes in the social sphere: soon after the end of WWII, the 40-hour working week was restored, annual leave for workers and employees was returned. Already by 1946, a unified state social insurance system was formed, which extended to all categories of employees, except for workers in the agricultural sector. As a result, the dirigisme model in France in the period 1944–1973 allowed this country not only to restore the war-ravaged economy, and also to achieve impressive success in industry, agriculture and the social sphere, to return it to one of the key positions in the world. It leads to the conclusion that the experience of using the conductor model in France can be used in the development of areas of reform of the Russian economy in current conditions.

Keywords: dirigisme model; nationalisation; indicative planning; modernisation of industry and agriculture; the state social insurance system; economic policy of Gaullism; the transition to the “open economy”

For citation: Khudokormov A.G. “Economic miracle” in France: Formation and results of the dirigisme model in 1944–1973. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):55–69. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-55-69

ВВЕДЕНИЕ

После Второй мировой войны Франция переживала национальный кризис, выразившийся в расколе нации, утрате ценностей, разрухе и хаосе во всех сферах экономики. Материальные убытки составляли в период войны более четверти национального богатства, объем промышленного производства упал примерно на 60% от довоенного уровня, вдвое сократился выпуск сельскохозяйственной продукции, была разрушена транспортная система, особенно железные дороги. В стране бушевала инфляция. Преодолеть все эти негативные последствия позволила послевоенная социально-экономическая система централизованного демократического государства, непосредственно регулировавшего и направлявшего рыночные и иные экономические отношения. После Освобождения была проведена широкая национализация: угледобычи, газовой промышленности, электроэнергетики, авиапромышленности, машиностроительных заводов, крупных банков и др. Был введен французский вариант планирования, создан Генеральный комиссариат по планированию. К концу 1950-х гг. во Франции в основном сложилась национальная модель государственно-монополистического регулирования, которую принято называть дирижистской. Она предполагала максимально активное вмешательство государства в экономическую жизнь при сохранении господства частной собственности на средства производства. Определяющую роль на протяжении рассматриваемого периода играла система государственного индикативного планирования, которая заключалась в выработке и реализации среднесрочных общенациональных планов модернизации и развития хозяйства. Такое планирование опиралось, во-пер-

вых, на обширный государственный сектор, а во-вторых, на государственную поддержку частных предприятий, которые в своей деятельности придерживались показателей плана. Система планирования во Франции оказывала позитивное воздействие на воспроизводственные процессы, стимулировала получение частных прибылей, материально поддерживала частные фирмы.

Государство регулировало отношения между профсоюзами и предпринимателями в общенациональном масштабе, создало разветвленную и надежную систему социального страхования и обеспечения с опорой на столь же развитую систему государственных социальных услуг. Важную роль в возрождении страны сыграл видный политический деятель Франции Шарль де Голль, который вывел ее на путь экономического процветания. В 1958–1973 гг. французская экономика демонстрировала самые высокие темпы роста в своей истории. Проводился курс на развитие практически всех отраслей промышленности, с приоритетным вниманием к отраслям, определяющим научно-технический прогресс. Франция стала третьей в мире ядерной державой после США и СССР, была создана атомная электроэнергетика, быстро росли технически передовые отрасли — автомобильная, авиационная, химическая, нефтеперерабатывающая, радиоэлектроника. В сельском хозяйстве государство поддерживало крупные фермы, выдавая льготные кредиты на покупку новой техники и дополнительных земельных участков, стимулировало комплексную механизацию земледелия и животноводства. В 1960-е гг. Франция занимала 2-е место в мире после США по стоимости вывоза сельскохозяйственной продукции (молочных продуктов, зерновых, вина, цветов и т.д.). К кон-

цу указанного периода под влиянием международной конкуренции (особенно внутри «общего рынка»), процессов создания транснациональных корпораций французское планирование постепенно утрачивало отраслевые аспекты, становилось «рамочным», ориентативным, с опорой на общие макроэкономические показатели.

За истекшие с начала 1970-х гг. десятилетия французская модель экономики трансформировалась в направлении ослабления централизованных и усиления рыночно-конкурентных начал. За счет приватизации сократился государственный сектор, перестали составляться общенациональные индикативные планы, предпринимались попытки ограничить государственную систему социального обеспечения и страхования. Однако некоторые основы дирижистской модели сохраняются до сих пор. Это относится, прежде всего, к сильному и развитому сектору государственных социальных услуг. Специфическая национальная модель позволила Франции не только добиться успехов в послевоенном восстановлении экономики, но и превратила ее из резко ослабленной, отсталой и ограбленной страны в экономически развитую, занимающую одну из ключевых позиций в мире.

Видный французский экономист Жак Фурастье назвал период бурного экономического роста во Франции после 1944 г. «славным тридцатилетием». Рассмотрим основные этапы указанного периода, начиная с Освобождения до конца эпохи голлизма.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ И ПОСЛЕВОЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

13 мая 1940 г. войска фашистской Германии вторглись на территорию Франции. Менее чем через шесть недель — 22 июня 1940 г. Франция капитулировала. Акт о капитуляции (новое «Компьенское перемирие») был подписан в Компьенском лесу под Парижем, т. е. в том самом месте, где маршал Фош в ноябре 1918 г. принял сдачу германских войск в Первой мировой войне.

Условия капитуляции стали унижением Франции. Северные и северо-восточные регионы, включая Париж, а также все Атлантическое побережье подлежали германской оккупации. В южной части страны создавался коллаборационистский вишистский режим (по названию курортного го-

родка Виши — формальной столицы Вишистской Франции).

Уже осенью 1940 г. от Франции были вновь отторгнуты Эльзас и Лотарингия. На нее возлагались огромные оккупационные расходы (от 400 до 550 млн франков в день). В пользу фашистской Германии изымались промышленные товары, продукты питания, лучшее оборудование. Уже к январю 1941 г. стоимость изъятого имущества достигала 25 млрд франков [1, с. 230].

В стране действовало движение Сопротивления. Освобождение пришло после высадки англо-американских войск в Нормандии (июнь 1944 г.) и на юге Франции (август 1944 г.). К этому времени в истории Второй мировой войны уже произошел коренной перелом, обеспеченный в первую очередь победами советских войск под Сталинградом и Курском.

Общие потери Франции во Второй мировой войне заметно отличались от потерь в Первую мировую войну. Так, за весь период 1939–1945 гг. французских военнослужащих погибло около 200 тыс., тогда как в 1914–1918 гг. погибших французских военных было примерно 1 млн 300 тыс., т. е. в 6,5 раза больше. Именно за эту «разницу» страна заплатила четырехлетней фашистской оккупацией. Напротив, среди гражданского населения Франции во Вторую мировую войну жертв оказалось намного больше: 400 тыс. погибших в 1939–1945 гг. против 160 тыс. в 1914–1918 гг. Множество гражданских лиц пострадало от бомбежек и массовых депортаций. Известно, например, что из Лотарингии гитлеровцами было изгнано 500 тыс. французов, а из Эльзаса — 120 тыс. [1, с. 230]. Сотни тысяч граждан Франции были мобилизованы для работы в Германии.

Кроме того, во Вторую мировую войну гражданское население гибло не только от бесчинств германских фашистов, но и от репрессий со стороны французских коллаборационистов, т. е. на всей территории страны. Численность погибших среди гражданских лиц в период Второй мировой войны вдвое превышала количество погибших среди военных, тогда как в годы Первой мировой войны гражданские потери были намного меньше числа военных жертв.

Более значительными оказались материальные разрушения. Они также затронули всю территорию страны, ставшую объектом нацистского грабежа, а не только северные и северо-восточные регионы, как в 1914–1918 гг. По имеющимся оцен-

кам, материальные убытки составляли в период Второй мировой войны более четвертой части национального богатства Франции против одной десятой в Первую мировую войну [2, с. 205].

Непосредственно после Освобождения объем промышленного производства Франции равнялся лишь 38% от довоенного уровня. Было повреждено 195 500 промышленных предприятий. В 4 раза упала добыча угля. Из 101-й доменной печи в конце войны работало лишь 7. Были разрушены многие электростанции, почти все судостроительные верфи, 80% мощностей нефтепереработки.

Примерно вдвое сократился выпуск сельскохозяйственной продукции. Считается, что он упал сильнее, чем в Первую мировую войну. Но особенно пострадал транспорт, в первую очередь — железнодорожный. Из строя было выведено примерно 2/3 всех транспортных средств. Были разрушены сотни километров железных дорог, несколько сотен мостов. Кроме того, Франция лишилась почти всего военного и торгового флота.

В глубоком кризисе находились государственные финансы, подорванные массовой эмиссией. В 1945 г. количество бумажных денег в обращении выросло в 6 раз по сравнению с уровнем 1938 г. [3, с. 310]. В стране бушевала инфляция, ставшая главным фактором резкого снижения уровня жизни народа.

Таким образом, хотя формально Франция находилась среди стран-победительниц, в действительности она вышла из Второй мировой войны резко ослабленной, отсталой и ограбленной. На короткий срок основой экономики страны вновь стало парцеллярное, основанное на ручном труде сельское хозяйство. Многолетняя работа французской промышленности на фашистскую Германию (часто на износ), отсутствие в течение шести военных лет затрат на обновление машинного парка, предшествующая депрессия 1930-х гг. — все это обусловило беспрецедентное старение промышленного аппарата. Кризис испытывала колониальная система, находившаяся на грани распада. После уплаты военных долгов и в результате национализации в странах Восточной Европы были окончательно подорваны позиции Франции как международного ростовщика. Объем французских заграничных вложений в сравнении с довоенным периодом уменьшился наполовину, а по сравнению с 1913 г. — в 10 раз [3, с. 310].

В июне 1944 г. было образовано Временное правительство Франции во главе с организатором

Движения Сопротивления генералом Шарлем де Голлем. Помимо голлистов, в него вошли представители левых партий: коммунисты, социалисты и левые католики. Так возник Временный режим, просуществовавший вплоть до принятия Конституции Четвертой республики осенью 1946 г.

В этот период ось политической и экономической жизни страны резко сдвинулась влево. Автор современной «Экономической истории Франции» Ж.-Ш. Асслэн указывает, что «после Освобождения Францию, и не только левых, охватил антикапиталистический дух, размах которого сегодня трудно вообразить» [2, с. 206]. По словам самого де Голля, большинство бывших «правителей и привилегированных» было «дисквалифицировано» своей деятельностью в рамках режима Виши. И, напротив, резко возрос престиж Французской коммунистической партии, внесшей значительный вклад в дело Сопротивления. На парламентских выборах после Освобождения ФКП неизменно получала более четверти всех голосов, больше, чем любая другая политическая партия Франции. Впервые в истории представители французских коммунистов входили в состав правительства и даже занимали в нем несколько влиятельных постов¹.

Первостепенной задачей правительства стало быстрое восстановление экономики, так называемая «битва за производство». Симптоматично, что лидеры Всеобщей конфедерации труда, насчитывающей 5,5 млн членов, а также руководство компартии незамедлительно и без всяких оговорок включилось в эту борьбу. В одном из выступлений перед французскими шахтерами (июль 1945 г.) руководитель ФКП Морис Торез, в частности, заявил: «Производить, производить и еще раз производить, добывать уголь — это сегодня высшая форма вашего классового долга, вашего долга как французов».

Сославшись на это заявление, Ж.-Ш. Асслэн напоминает далее, что по окончании Первой мировой войны (в 1919 и 1920 гг.) вся Франция была буквально захвачена забастовками. Но после Освобождения и вплоть до удаления коммунистов из правительства (в мае 1947 г.) забастовок практически не было [2, с. 205]. Это

¹ Так, в правительстве, образованном осенью 1945 г., коммунисты возглавили министерства вооружения, экономики, промышленного производства и труда, а лидер ФКП Морис Торез стал заместителем председателя Совета министров (государственным министром) Франции.



обстоятельство в определенной мере способствовало тому, что «битва за производство» была Францией выиграна.

В период после Освобождения под давлением левых сил во Франции были осуществлены важнейшие структурные реформы. На первом месте здесь должна быть упомянута широкая национализация. В 1944–1945 гг. во французской экономике были национализированы угледобыча, газовая промышленность, электроэнергетика, авиапромышленность, машиностроительные заводы «Рено», эмиссионный центр страны — Французский банк, четыре крупнейших депозитных банка², сберегательные кассы и несколько страховых компаний.

В промышленности государственный сектор охватил примерно 1/5 всех производственных мощностей. Были организованы государственные компании «Шарбоннаж де Франс», «Газ де Франс», «Электрисите де Франс». Позднее возникли смешанные государственно-частные фирмы в сфере воздушного и водного транспорта.

Послевоенная национализация во Франции охватила более широкий сектор экономики, чем в соседней Великобритании. В административные органы государственных предприятий входили представители наемного персонала. Профсоюзы получили более широкие права в области найма и увольнения. Национализация проводилась на компенсационной основе, однако коллаборационист Луи Рено за утраченную собственность никакой компенсации не получил.

Как показали последующие события, национализация не стала социалистической мерой. Однако для французского правительства она превратилась в важнейший путь борьбы за восстановление экономики, эффективный инструмент быстрой модернизации базовых отраслей [2, с. 207].

Это же в значительной мере относится и к такой структурной реформе, как введение французского варианта планирования. Уже в 1946 г. во Франции был создан Генеральный комиссариат по планированию во главе с французским предпринимателем и государственным деятелем Жаном Монне. Первый план «модернизации и оснащения» (план Монне) был принят в январе 1947 г., на период до 1950 г. (впоследствии он был продлен

до 1952 г.). План содержал прямые установки, прежде всего — для базовых промышленных отраслей, по производству электричества, угля, стали, цемента, сельскохозяйственного оборудования, а также для транспорта. Опорой для его реализации стали предприятия государственного сектора. По отношению к ним указания плана были довольно жесткими, но в отношении частных фирм — только ориентативными, «указательными». Отсюда общее название планификации по-французски — «индикативное планирование» (от глагола *indiquer* — указывать). «План Монне» превратился в еще один рычаг оздоровления французской экономики. Его результативность во многом объяснялась тем, что в период его функционирования государство контролировало от половины до двух третей всех инвестиций в народном хозяйстве Франции [2, с. 207].

Рассуждая о послевоенных преобразованиях, нельзя не упомянуть о сдвигах в социальной области, большинство из которых было также выдержано в левореформаторском духе. Постепенно восстанавливалась 40-часовая рабочая неделя. Часы, отработанные сверхурочно, должны были оплачиваться по повышенному тарифу. В социальную практику возвращались двухнедельные отпуска для рабочих и трехнедельные — для служащих. Существенно (более чем на 50%) увеличивалась номинальная заработная плата, почти вдвое выросли пенсии и семейные пособия. Согласно декрету 1945 г. и закону 1946 г. была сформирована единая государственная система социального страхования, которая распространялась на все категории лиц наемного труда, кроме работников аграрного сектора. За трудящимися закреплялось право на пенсию по старости (с 65 лет) и по инвалидности. Вводились пособия по безработице, по болезни, по беременности, выплаты на рождение и содержание детей. Ставки семейных пособий устанавливались на уровне, превышавшем уровень 1938 г. Ресурсы системы социального страхования формировались частично за счет взносов самих трудящихся (6% от заработка), частично за счет отчислений работодателей (10% от фонда заработной платы).

Помимо этого, в восстановительный период и в последующие годы началось строительство недорогого жилья, доступного трудящимся. Начиная с 1946 г. определенные социальные льготы получили сельские жители. Им предоставлялись льготные кредиты для восстановления разрушен-

² Национализации подверглись банки: Лионский кредит, Национальная учетная контора, Генеральное общество, Национальный торгово-промышленный банк.



ных войной хозяйств, а молодым парам — для первичного хозяйственного обзаведения. Небольшие пенсии стали выплачиваться престарелым крестьянам. Немаловажно и то, что именно левоцентристское правительство во главе с де Голлем впервые в истории страны предоставило право участия в общенациональных выборах женщинам [4].

В мае 1947 г. депутаты-коммунисты проголосовали против доверия правительству в связи с его отказом удовлетворить требования рабочих о повышении заработной платы. Это стало предлогом для удаления представителей ФКП из состава правительственной коалиции. Процесс национализации был приостановлен.

По соглашению от 28 июня 1948 г., к Франции были применены меры, предусмотренные планом Маршалла. В результате действия Плана Маршалла американские кредиторы получили широкие возможности оказывать влияние на внутреннюю и внешнюю политику Франции, в том числе экономическую. Советники из США могли определять, какие секторы экономики Франции являются «экономически рациональными», а какие — не обладают этим качеством. Крупнейшие американские компании — нефтеперерабатывающие, электротехнические и автомобильные — могли беспрепятственно скупать французские предприятия, образовывать во Франции свои филиалы и дочерние фирмы. Они же получили доступ к сырьевым ресурсам французских колоний. Правительственные органы США контролировали внешнеэкономическую деятельность Франции, структуру ее экспорта и импорта. Особая статья соглашений предписывала французскому правительству предоставлять США полную информацию об экономическом развитии страны.

Казалось, речь идет об ущемлении национального суверенитета. В какой-то мере, так оно и было. Тем не менее правящие круги Франции и особенно французские предприниматели сумели повернуть действие Плана Маршалла в свою пользу. Американские кредиты, поставки технологически передового оборудования были использованы для фундаментального переоснащения аппарата французской промышленности. В будущем это позволило неуклонно освобождаться от устаревших мощностей и машинного парка, повышать эффективность производства.

Относительно небольшие людские потери в войне, общенациональная поддержка «битвы за

производство», глубокие социально-экономические реформы, позднее — помощь извне по плану Маршалла — все это способствовало быстрому восстановлению французской экономики. Уже в 1948 г. был достигнут уровень производственного выпуска 1938 г., а более высокий пик 1929 г. превзойден в 1949 г. [2, с. 209]. Трудно восполнявшее потери сельское хозяйство восстановилось к 1950 г. Франция подготовилась к новому этапу развития.

1950-Е ГГ.: УСКОРЕННЫЙ РОСТ И МОДЕРНИЗАЦИЯ

Последующее десятилетие 1950-х гг. стало периодом ускоренного и почти непрерывного роста. Положительные итоги на макроуровне наблюдались даже в самый неудачный 1953 г. Затем темпы роста еще более возросли. Второй общенациональный план (1954–1957 гг.) поставил перед французской экономикой задачу достичь 6%-ного ежегодного увеличения национального дохода. И эта задача оказалась выполненной. За 1952–1958 гг. продукция промышленности и строительства увеличилась на 47%, а само промышленное производство (без строительства) — на 52%³.

На фоне показателей других капиталистических стран (ФРГ, Японии, Италии) цифры прироста выглядели не столь впечатляюще. Как указывает Ж.-Ш. Асслэн, никто не писал тогда о «французском экономическом чуде». Но для самой Франции десятилетие 1950-х гг. оказалось во многом переломным. В стране началась быстрая модернизация, которая коснулась всех отраслей народного хозяйства.

В промышленности имело место беспрецедентно быстрое, скачкообразное обновление и расширение основного капитала. Спрос на новое оборудование, машины и станки в некоторых отраслях не удовлетворялся с окончания Первой мировой войны, а иногда — и с начала XX в. Под влиянием отложенного спроса в середине 1950-х гг. общий объем ежегодных инвестиций вырос, по сравнению с межвоенным периодом, в 2,5 раза. Именно тогда среди французских предпринимателей родился лозунг: «Модернизировать или умереть». Осознав невозможность обогащения прежними ростовщическими методами, деловые круги Франции стали уделять первостепенное

³ История Франции. Т. 3. С. 373.



внимание переоснащению производственного потенциала [3, с. 312].

Локомотивами экономического роста Франции стали отрасли тяжелой индустрии. Они концентрировали до 90% всех капиталовложений в промышленность. Особенно быстро обновлялось оборудование в машиностроении (прежде всего в автомобиле- и самолетостроении, производстве станков и приборов), модернизировались металлургия, электротехника, химия, нефтепереработка, создавалась атомная промышленность — впервые в истории. К новейшим отраслям относились также радиоэлектроника и производство полимеров.

Открытие крупных запасов природного газа на юго-западе Франции и сахарской нефти в Алжире создало базу для обновления топливно-энергетического комплекса страны.

Медленнее развивались традиционные отрасли: текстильная, швейная, пищевая, кожевенная. Однако модернизация наблюдалась и здесь. В итоге к концу периода Четвертой республики (1958 г.) объем промышленной продукции вдвое превышал довоенный уровень [3, с. 312].

1950-е гг. стали рубежом десятилетия и для сельского хозяйства Франции. Долгие годы аграрный сектор был средоточием технологической и социальной отсталости. Укоренилось мнение, будто бы в сельском хозяйстве невозможно добиться прогресса, сравнимого с промышленным. Однако, вопреки предубеждениям, прирост сельскохозяйственной продукции с 1949 по 1962 г. побил все рекорды, достигнув на среднегодовом уровне 6,8% против 5,5% во всей французской экономике. Выдающиеся успехи были достигнуты за счет технического переоснащения. С 1950 по 1957 г. парк тракторов в сельском хозяйстве Франции утроился. По другим данным, к концу десятилетия он увеличился в 16 раз (в сравнении с первыми послевоенными годами) [2, с. 211]. Механизированный труд, наконец, возоблада над ручным. В 1950-е гг. вдвое выросло применение минеральных удобрений. Средняя урожайность, продуктивность животноводства приблизились к лучшим показателям аграрных хозяйств Европы.

Парцеллярная система изживалась весьма болезненно. По переписи 1954 г., 57% крестьянских хозяйств владели менее чем 10 га земли, 38% — от 10 до 50 га [1, с. 324]. Примерно 80% мелких и мельчайших хозяйств почти не пользовались тракторами. Но в целом роль аграрного сектора Франции в 1950-е гг. радикально изменилась:

из традиционного тормоза прогресса сельское хозяйство постепенно превращалось в одну из сильных сторон французской экономики [2, с. 211].

Более того, импульсы из аграрной сферы способствовали ускоренной модернизации. В динамичную отрасль превратилось сельскохозяйственное машиностроение, практически отсутствовавшее в межвоенный период. Сокращение аграрной занятости (почти на 1% ежегодно) косвенно способствовало прогрессу не только в промышленности, но и в сфере услуг, хотя доля промышленного сектора в общей занятости возрастала быстрее всего [2, с. 211].

Экономический рост после Второй мировой войны происходил параллельно с демографическим ростом, причем оба процесса взаимно дополняли и поддерживали друг друга. Согласно имеющимся данным в 1950–1951 гг. во Франции доля семей, имеющих троих и более детей, возросла до 38% в сравнении с 27% в период 1920–1924 гг. Доля же бездетных семей и семей с одним ребенком, напротив, уменьшилась с 46 до 31%.

В послевоенный период регулярно сокращались показатели смертности. В итоге размеры естественного прироста, практически отсутствовавшего в межвоенный период, составили в 1946–1962 гг. 0,8% в год, это обусловило увеличение населения всей страны примерно на 15% (с 40,1 до 46,2 млн человек). Как утверждает Ж.-Ш. Асслэн, «это был самый быстрый рост в демографической истории Франции» [2, с. 208].

Но не все в интересующее нас десятилетие достойно мажорной оценки — 1950-е гг. были одновременно годами интенсивной милитаризации французской экономики. В 1949 г. Франция вступает в военный блок НАТО, в 1954 г. — в СЕАТО. Кроме того, она ведет непрерывные колониальные войны: сначала — за удержание Индокитая (1946–1954 гг.), а затем — Алжира (1954–1962 гг.). По доле военных расходов в национальном доходе Франция занимала в конце 1950-х гг. 2-е место среди стран — участниц НАТО, пропуская вперед только США [1, с. 406].

Военные расходы тяжелым грузом легли на бюджет страны. В 1950-е гг. платежный и внешне-торговый балансы Франции регулярно сводились с крупным дефицитом. В 1951–1952 и 1956–1957 гг. французская экономика перенесла две инфляционные волны. В результате к 1957 г. общий индекс цен примерно в 25 раз превысил довоенный уровень, тогда как максимальная заработная плата



увеличилась лишь в 21 раз. В 1948 г. французский франк подвергся очередной девальвации (на 44%), а в 1958 г. — еще на 17,5%. Всего с 1928 по 1958 г. франк девальвировался в 12 раз, а его золотое содержание уменьшилось на 99,38% [1, с. 406].

Но нет худа без добра: обесценившаяся национальная валюта не могла более обслуживать ростовщические операции французских буржуа — номинальные доходы на ценные бумаги сплошь и рядом не успевали за ростом цен. Неизбежной стала дальнейшая производственная переориентация французского капитализма.

ФРАНЦУЗСКИЙ ДИРИЖИЗМ

Модернизация производственного базиса Франции сопровождалась ростом концентрации производства и капитала, усилением позиций крупнейших корпораций. Так, в автомобилестроении доминирующие позиции заняли четыре компании: государственная «Рено», «Пежо», «Ситроен» и «СИМКА». Французская автомобильная промышленность заняла 4-е место в мире по объему выпуска после США, ФРГ и Великобритании. В 1958 г. было произведено 1127 тыс. легковых автомобилей и грузовиков. Примерно треть выпущенной продукции шла на экспорт.

Однако по общим показателям концентрации производства Франция все еще отставала от ведущих капиталистических стран. В традиционных, старых отраслях (текстильной, швейной, пищевой), отчасти в машиностроении сохраняло позиции мелкое производство. Согласно переписи 1954 г., предприятия с числом занятых менее 50 человек составляли во Франции 96% от общего числа всех предприятий [1, с. 374].

Унаследованную от ростовщического прошлого слабость производственной базы французский патронат (крупная буржуазия) пытался преодолеть за счет активного вмешательства государства в экономику. В отличие от верхушки американского бизнеса крупнейшая французская буржуазия не противопоставляла себя государству, а стремилась опереться на него, использовать его экономическую мощь для укрепления собственных позиций. Этому помогали исторические традиции Франции, выдающаяся роль, которую сыграли в развитии французского предпринимательства такие государственные деятели, как Кольбер и Наполеон Бонапарт, а позднее — де Голль.

К концу 1950-х гг. во Франции в основном сложилась национальная модель государственно-

монополистического регулирования, которую принято именовать дирижистской⁴. Французский дирижизм стал особой системой вмешательства государства в экономическую жизнь страны, т.е. такого максимально активного вмешательства, которое еще возможно при сохранении господства частной собственности на средства производства и капитализма в целом.

В отличие от кейнсианских рецептов регулирования, господствовавших в США и Великобритании, и от неолиберальной модели ФРГ, французские дирижисты признавали необходимость государственного интервенционизма не только в сфере обращения и перераспределения доходов, но и непосредственно в сфере производства.

Важнейшим рычагом дирижистского регулирования во Франции стал окончательно сложившийся к концу 1950-х гг. государственный сектор экономики. В 1958 г. в государственной собственности находилось 97% всей угледобычи в стране, 95% добычи газа, 80% выработки электроэнергии, такая же доля авиационного производства, около 40% выпуска автомобилей. В государственный сектор входили также все железные дороги, парижский городской транспорт. Государству принадлежали части акций нефтяных компаний, компаний морского транспорта, значительная доля авиационной компании «Эр Франс», военные предприятия. Всего государственная собственность охватывала 36% национального имущества Франции. На государственных предприятиях создавалось около 13% общего объема ВВП; здесь работали около 1 млн человек.

Другим рычагом дирижистского регулирования стало индикативное планирование. В 1950-е гг. среднесрочные французские планы претерпели определенную эволюцию. Если первый послевоенный план (1947–1952 гг.) нацеливался, прежде всего, на восстановление и модернизацию национализированного сектора, то во втором (1954–1957 гг.) и третьем (1958–1961 гг.) планах основное внимание сосредотачивалось на поддержке конкурентоспособности частных фирм.

Французские планы реализовывались не по всем параметрам. Однако они не стали «программированием иллюзий», как думали некоторые. В условиях высокой конъюнктуры 1950-х гг. французское индикативное планирование оказывало

⁴ Дирижистская модель (дирижизм), от французского глагола *diriger* — управлять, т.е. модель жестко управляемой экономики.



позитивное воздействие на воспроизводственные процессы.

В структуру планов обязательно встраивался механизм стимулирования частных прибылей. Французские предприниматели могли рассчитывать на ряд льгот, если они следовали установкам государственного плана.

Правительство Франции через механизм планирования оказывало поддержку частному бизнесу, в том числе за счет прочных позиций в кредитно-денежной сфере. Как уже отмечалось, государству во Франции принадлежали эмиссионный Французский банк и четыре крупнейших депозитных банка, которые контролировали около половины всех банковских ресурсов страны и такую же долю наличного денежного оборота. Дополнительно в руках государства находилось более 30% всех страховых компаний, контролировавших примерно 60% всех страховых фондов страны [1, с. 376]. В ходе реализации специальных контрактов между правительством и компаниями государственные органы осуществляли финансирование приоритетных проектов, особенно в военной промышленности, атомной энергетике и других отраслях.

Совокупная помощь, оказанная государством частным фирмам с 1948 по 1959 г., оценивается внушительной суммой в 42,5 млрд франков. Примерно половина указанных средств распределялась в форме долгосрочных льготных кредитов. И более 1/3 было выделено через механизм льготных пониженных тарифов и цен на товары и услуги предприятий государственного сектора [3, с. 313]. Забегая вперед, отметим, что вплоть до 1980-х гг. французское правительство осуществляло контроль над ценами, объемом и структурой кредитования экономики, общими потоками капиталовложений, причем в таких объемах, каких не знала ни одна другая западноевропейская страна.

Нельзя не сказать о том, что уже в начале 1950-х гг. в руководящих кругах Франции возникли идеи о желательности и даже неизбежности включения этой страны в процессы экономической интеграции. Уже в мае 1950 г. министр иностранных дел Французской Республики Робер Шуман сформулировал план, названный позже его именем, о формировании наднациональной организации по координированию производств угля и стали в Западной Европе. В апреле 1951 г. было подписано соглашение о создании

Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Кроме Франции в него вошли ФРГ, Нидерланды, Бельгия, Люксембург и Италия. В 1953 г. соглашение вступило в силу. Члены ЕОУС договорились постепенно снижать, а затем и отменить внутренние таможенные тарифы на сталь и уголь. Руководящие органы объединения обладали наднациональными функциями, их постановления были обязательными для стран-участниц. По существу, создавался совместный общий рынок для важнейших видов промышленной продукции. Это создавало предпосылки для более радикального перехода в будущем от протекционизма к «открытой экономике».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОЛЛИЗМА. ПЕРЕХОД К «ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ»

На рубеже 1950–1960-х гг. в общественной жизни Франции произошли крупные перемены. Ультраправые военные мятежи в Алжире и на Корсике (май 1958 г.) обнажили слабость прежних политических институтов. К этому рубежу Франция подошла, имея в недавнем прошлом ряд неудач в колониальных войнах, правительственную «чехарду», расстроенную валютную систему, напряженность в социальной сфере. Страна вынужденно расставалась с прежним политическим режимом и переходила от парламентарной к президентской форме правления.

28 сентября 1958 г. на референдуме была утверждена Конституция Пятой республики. Политическая система Франции обрела заметные авторитарные черты, президент страны получал беспрецедентно широкие полномочия.

Ни для кого не являлось секретом, что новая Конституция создавалась под определенного человека. С 1958 по 1969 г. пост президента Франции занимал генерал Шарль де Голль, наиболее выдающийся (как теперь видно) политический деятель Франции XX столетия.

Шарль де Голль (1890–1970 гг.) родился в знатной аристократической семье. Один из его предков участвовал в освободительных походах Жанны д'Арк. Французы знали его как генерала, сражавшегося против фашистских захватчиков, основателя движения «Свободная Франция». В 1960-е гг., не опускаясь до примитивного национализма, де Голль сумел в своей практике поставить интересы Франции на первое место. Именно он возвратил своей стране престиж мировой державы, многое



сделал для разрядки напряженности между Западом и Востоком. Де Голль дважды (в 1944–1946 и 1958–1969 гг.) в трудное время возглавлял страну и дважды выводил ее на путь экономического процветания.

Основным направлением экономического курса голлистской администрации стало поощрение дальнейшего промышленного роста и укрепление монополистической структуры экономики Франции. Промышленная экспансия стимулировалась, прежде всего, за счет поддержания рекордных для страны ставок инвестирования. В 1950-е гг. норма капиталовложений была несколько меньше 20% ВВП, а в 1965–1973 гг. в среднем достигала уже 24,7% [2, с. 463]. Интенсивное обновление основного капитала обеспечивало быстрое увеличение производительности труда. Ежегодные темпы роста этого показателя за 1960–1979 гг. составили во Франции 4,93%, что было значительно выше, чем в США (2,00%), Великобритании (2,86%), немного больше, чем в ФРГ (4,36%), но ниже, чем в Италии (6,25%) [3, с. 418].

По мнению Ж.-Ш. Асслена, в период с 1958 по 1973 г. французская экономика демонстрировала самые высокие темпы роста в своей истории. К концу указанного периода (1968–1973 гг.) индекс годового роста на один пункт превышал прежние рекордные показатели 1950-х гг. Темпы роста были не только стремительными, но и устойчивыми: после 1960 г. и до 1973 г. они ни разу не упали ниже 5% в год [2, с. 221].

Голлистское правительство руководствовалось концепцией «индустриального императива», т.е. фронтального развития практически всех отраслей французской промышленности. Курс на универсализм индустриальной системы не исключал приоритетного внимания отраслям, определяющим научно-технический прогресс. Руководство страны вкладывало немалые средства в ракетно-космический комплекс. В феврале 1960 г. Франция стала третьей в мире ядерной державой после США и СССР. Еще раньше, в 1957 г., на французской территории началось сооружение первых четырех атомных электростанций. Начиная с 1960-х гг. атомная электроэнергетика регулярно наращивала долю в общем энергетическом балансе страны. В целом технически передовые отрасли — автомобильная, авиационная, химическая, нефтеперерабатывающая — росли быстрее, чем традиционные — текстильная, пищевая, обувная, швейная и некоторые «тяжелые отрасли»

(металлургическая и станкостроительная). К концу 1960-х гг. радиоэлектроника по стоимости выпуска обогнала угольную промышленность, еще недавно ведущую отрасль французской индустрии [3, с. 314].

Еще одним направлением экономической политики голлизма стал курс на смягчение территориальных диспропорций. Последние проявлялись, прежде всего, в чрезмерно высоком сосредоточении французской индустрии в Парижском районе и непосредственной близости от него — с одной стороны, и явно недостаточном промышленном оснащении французской периферии — с другой. Указанная проблема, в свою очередь, порождала демографические диспропорции, что проявлялось в крайне неравномерном расселении французов по территории страны (контраст между Парижской агломерацией и периферийной «пустыней»).

В целях смягчения диспропорций новые производства размещались в первую очередь на окраинах страны: аэрокосмический комплекс — около Тулузы, ядерный — вблизи Гренобля, центры электроники — в Бретани. Новейшие портово-промышленные комплексы сооружались в регионах Марселя и Западного побережья.

В сельском хозяйстве правительство поддерживало крупные, конкурентоспособные фермы путем выдачи льготных кредитов на покупку новой техники и дополнительных земельных участков. Сохранялись и мелкие фирмы, работающие на рынок, — за счет узкой специализации в производстве продуктов «для гурманов». Но в целом прежняя проблема мелкотоварного parcelного хозяйства, основанного на ручном труде, была решена. Таких хозяйств оставалось все меньше, в любом случае не они определяли теперь лицо аграрного сектора Франции. Страна переходила к комплексной механизации, применению системы машин, как в земледелии, так и в животноводстве. Положительный эффект дала государственная пропаганда наиболее эффективных агротехнических приемов, распространение лучших семян, высокопродуктивных пород скота (проекты «фабрика-ферма», «ферма-пилот»).

Основной проблемой оставались «ножницы цен» между продукцией аграрного сектора и агробизнеса: рост цен на сельскохозяйственную продукцию часто не поспевал за преysкурантами на химические удобрения, инсектициды, сельскохозяйственные машины, стройматериалы. Острой проблемой по-прежнему являлся «исход»

сельского населения в город. В 1960-е гг. ежегодно французскую деревню покидали от 120 до 150 тыс. жителей. Население села старело. Повышался средний возраст сельских жителей, так как молодежь все чаще выбирала занятие, не связанное с сельским трудом.

Но в целом прогресс был налицо. В 1960-е гг. Франция превратилась в крупного поставщика молочных продуктов и вина на внешний рынок, она являлась единственной страной в Западной Европе, экспортирующей зерновые. Франции принадлежало 2-е место в мире по стоимости вывоза сельскохозяйственной продукции (после США). Изобилие и разнообразие высококачественных продуктов поддерживали ресторанный бизнес, сферу туризма.

Катализатором структурных изменений послужило участие Франции в общеевропейской экономической интеграции после вступления ее в 1957 г. в «Общий рынок» (Европейское экономическое сообщество, ЕЭС). Уже с 1 января 1959 г. на 30% были снижены таможенные тарифы в торговле с пятью остальными членами ЕЭС — ФРГ, государствами Бенилюкса и Италией. Одновременно на 20% был увеличен объем квот на импорт. Последующие меры по либерализации внешнеэкономических связей между странами, подписавшими Римский договор 1957 г., реализовывались с опережением графика. К 1 июля 1962 г. взаимное снижение таможенных пошлин на промышленные товары достигло 50% (от уровня 1958 г.). Полная отмена таможенных тарифов произошла 1 июля 1968 г. Более того, с 1962 г. действовала общая сельскохозяйственная политика для стран Сообщества, которая предусматривала установление гарантированных цен и субсидий на важнейшие товары аграрного сектора [2, с. 216].

Вступление Франции в «Общий рынок» поставило французские фирмы в условия более жесткой международной конкуренции. Проявляя заинтересованность в повышении конкурентоспособности французских фирм, голлистское правительство всемерно поощряло монополистическую концентрацию. В 1960-х гг. эти процессы приняли взрывной характер. Согласно данным известного российского экономиста Л. И. Глухарева, в 1948 г. во Франции были зарегистрированы только восемь различного рода объединений и слияний, в 1957 г. их было уже приблизительно 500, в 1964 г. — около 1000, а в 1962 г. — примерно 1500. Как пишет Л. И. Глухарев, «число слияний за

пять лет (1960–1965 гг.) было равно их числу за предыдущие 36 лет» [5].

Если в предыдущее десятилетие (1950-е гг.) объединялись преимущественно мелкие и средние фирмы, то затем типичными стали поглощения небольших компаний крупными. С середины 1980-х гг. началось объединение самих промышленных монополий. Таким путем образовывались крупнейшие промышленные группы Франции «Пешине-Южин-Кюльман» (цветная металлургия, химия), «Сен-Гобен-Понт-а-Муссон» (производство стекла, стройматериалов). Если в 1960-е гг. 500 ведущих французских компаний осуществляли примерно 40% оборота производственной сферы, то в 1970-е гг. — уже около 60% [3, с. 314].

Несмотря на возрастающие размеры, отраслевые французские монополии уступали по экономической и финансовой мощи иностранным конкурентам. Поэтому во Франции стали создаваться финансовые группы. Они представляли собой объединения формально самостоятельных компаний под эгидой крупного банка или холдинга. На протяжении 1960-х гг. в экономике Франции сформировались четыре коалиции финансовых групп: вокруг банка «Париба», финансовой компании «Сюзэ», объединения «Лазаров и Шнейдеров» и группы Ротшильдов. Правительство использовало связи этих суперкоалиций для налаживания контактов с финансовой олигархией других стран [3, с. 315].

Интенсификация внешнеэкономических связей, процессы монополистической концентрации существенно повлияли и на практику французского индикативного планирования. В 1960-е гг. во французских индикативных планах официально провозглашался курс на создание фирм — гигантов европейского типа. Транснациональные монополии, в которые перерастали крупнейшие французские компании, стали тяготиться слишком жесткими для них дирижистскими методами прежнего программирования, так как они ориентировались на экономическую конъюнктуру ЕЭС и всего мирового хозяйства. Именно в 1960-е гг. внутри крупнейших фирм Франции созрела особая стратегия, согласно которой треть продукции должна была продаваться на национальном рынке, еще одна треть — на рынке ЕЭС и последняя — на рынке третьих стран. Реагируя на критику со стороны идеологов частного капитала, голлистское руководство недвусмысленно взяло курс на либерализацию планов, смягчение или отмену

«нормативных методов» вмешательства. Среди показателей планов резко уменьшилось число контрольных цифр, выраженных в натуральных объемах, и возросла численность стоимостных индексов. Французское планирование постепенно утрачивало отраслевые аспекты, становилось «рамочным», ориентативным, с опорой на общенациональные макроэкономические показатели.

Французское правительство и генерал де Голль лично умело играли на патриотических чувствах французов, подчеркивая особую роль Франции как суверенной великой державы. В 1960-х гг. голлистское руководство не поддержало планы форсирования наднациональных функций ЕЭС, полагая, что это дает односторонние преимущества западногерманским компаниям. Взамен выдвигался принцип «Европы Отецеств». Франция в лице своих руководящих органов долгое время препятствовала вступлению в ЕЭС Великобритании, усматривая в ней проводника экономического влияния США. Идеологи голлизма (Жак Рюэфф и др.) требовали упразднить привилегии доллара как главной резервной валюты. В 1966 г. Франция вышла из военной организации НАТО.

Внешняя торговля Франции развивалась под воздействием двух основных факторов: перехода к «открытой экономике» в рамках «общего рынка» и окончательного распада французской колониальной империи. В течение 1954–1955 гг. Франция была вынуждена признать независимость своих владений в Индокитае. В 1956 г. была провозглашена независимость Туниса и Марокко. В 1958 г. добилась независимости Гвинея. В течение 1960 г., названного «годом Африки», от колониального гнета освободились сразу 15 бывших французских колоний. По Эвианским соглашениям (1962 г.) статус самостоятельного государства получила последняя крупная колония Франции — Алжир.

Несмотря на распад колониальной системы, правительство Франции сумело сохранить валютную зону франка, сформированную еще в довоенный период. В рамках этой финансово-экономической группировки получившие независимость бывшие колонии Франции (в основном — африканские государства) поддерживали с ней устойчивые кредитно-финансовые связи, причем бывшая метрополия гарантировала младшим партнерам по валютной зоне свободную конвертируемость их национальных валют во франк по устойчивому курсу.

Тем не менее после обретения независимости прежними французскими колониями заметно снизилась их доля во внешней торговле Франции. И, напротив, резко возрос объем торговых связей Франции с высокоразвитыми капиталистическими странами, особенно внутри ЕЭС. В 1952 г. будущими партнерами по ЕЭС было закуплено всего 16% французского экспорта против 42% — странами зоны франка; а в 1970 г. эти доли диаметрально переменились и составили соответственно 50 и 10%.

Заметно выросла также общая открытость французской экономики. Так, в 1950 г. доля экспорта в ВВП составляла 12,4%; в 1960 г. — изменилась незначительно (до 13%), однако в 1973 г. она существенно выросла и достигла уже 18,3% [2, с. 216]. Оценивая конкурентоспособность французских компаний, следует, видимо, признать ее весьма удовлетворительной.

Косвенно судить об этом можно по общему состоянию государственных финансов. Уже в 1959–1962 гг. Франции удалось погасить большую часть внешнего долга, в основном перед Соединенными Штатами. Немаловажно, что валютные резервы страны увеличивались ежегодно до 1973 г. В указанный период только 1968–1969 гг., а также 1964 г. были годами-исключениями, когда стране не удалось сформировать положительный платежный баланс.

Структурные сдвиги в экономике значительно изменили социальную структуру французского общества. Удельный вес лиц, работающих по найму, в 1954–1974 гг. вырос с 65 до 80% общей численности активного населения. К десятилетней годовщине голлистского режима (1968 г.) Франция подошла, имея внушительное увеличение промышленного производства (58% за 10 лет). Однако жизненный уровень французов повышался медленнее (на 38% за десять лет по сравнению с 42% за предыдущее десятилетие) [1, с. 487]. Особенно трудно приходилось низкооплачиваемым слоям рабочих и служащих. С 1958 по 1967 г. минимальная гарантированная заработная плата увеличилась всего на 6%, тогда как средняя почасовая зарплата — на 32%. По мнению Ж.-Ш. Ассэна, это свидетельствовало о том, что неравенство доходов в ходе экономического роста имело тенденцию к возрастанию [2, с. 227].

Развертывание научно-технической революции приводило к тому, что негативные факторы (недостаточная материальная обеспеченность,

отсутствие гарантии занятости) распространились не только на занятых физическим трудом, но и на интеллигенцию. Еще в недавнем прошлом инженеры, врачи, учителя и др. имели ряд существенных привилегий по сравнению с рабочим классом. Однако в связи с НТР на работниках умственного труда в полной мере отразились законы воспроизводства наемной рабочей силы, характерные для капитализма.

Начиная с 1965 г. во Франции практически непрерывно росла безработица. В апреле 1968 г. в стране насчитывалось 500 тыс. полностью безработных и около 1 млн — безработных частично. Из 800 тыс. инженерно-технических специалистов 40 тыс. не имели работы. Число молодых людей среди безработных составляло не менее 150–200 тыс. [1, с. 488].

Все это явилось объективной основой драматических событий, которые Франция пережила в мае-июне 1968 г. Детонатором развернувшегося тогда массового забастовочного движения стали выступления студенческой молодежи, недовольной консервативными порядками в системе образования. Массовые выступления студентов в Париже и других городах проходили под леворадикальными лозунгами. С середины мая к студенческому движению присоединились рабочие и служащие. К концу месяца численность бастующих достигла 10 млн из общего числа 13–14 млн работавших по найму [1, с. 492].

Общенациональная забастовка побудила власти пойти на значительные уступки. Заработная плата повысилась в среднем на 14%, несколько возросли пенсии и пособия, уменьшилась продолжительность рабочей недели. В уставные документы высших учебных заведений были внесены требуемые изменения. В целом же события мая-июня 1968 г. стали самым острым кризисом французского общества за весь послевоенный период.

Страх населения перед эксцессами, сопровождавшими массовые манифестации, обусловил временный сдвиг страны вправо. Это показали ближайшие парламентские выборы (23 и 30 июня 1968 г.). Однако уже 27 апреля 1969 г. на референдуме по вопросам реформы Сената и введения нового регионального деления Франции де Голль потерпел поражение. Референдум проводился по его инициативе и фактически завершился вотумом недоверия проводимой им политике. В результате де Голль покинул пост президента

Французской Республики, и с его уходом в истории Франции завершилась целая эпоха.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Чем же французский опыт полезен России?

Прежде всего, отметим, что наша страна в 1990-е гг. перенесла «тяжелую болезнь», от которой не до конца оправилась до сих пор. Это относится в первую очередь к экономике. Если рассчитать средний процент прироста ВВП в России за 1991–2017 гг., он будет ниже 0,5% в год. Даже если исключить из указанного периода катастрофический этап кризиса 1991–1998 гг., когда общее падение ВВП составило около 40%, то и тогда среднегодовые темпы роста у нас будут намного ниже среднемировых.

Никогда еще за весь период статистических наблюдений наша страна в течение четверти века столь явно и резко не отставала от всего мира. И думать, что без серьезных радикальных изменений в экономике у нас все пойдет на лад, по меньшей мере, наивно.

В российской экономике много проблем, но главная из них — неудовлетворительное качество нашей предпринимательской и чиновничьей элиты. Наша бизнес-элита, в отличие от западной, добыла свое нынешнее богатство не за счет собственных «мозгов» или «зубов», а как дар свыше — от либеральной власти.

Наша страна подошла к реформам 1990-х гг. с населением, в котором подавляющее число составляли граждане со средним достатком, имевшие пусть небольшие, но все же значимые сбережения. В результате реформ 1990-х гг. большинство российского населения стало бедным, многие просто обнищали. Все трудовые сбережения исчезли в костре инфляции. А наверху образовалась вторая по численности в мире прослойка миллиардеров. Между первым и вторым состояниями нашего общества лежат годы, которые известный российский экономист Ю.Я. Ольсевич назвал «экономической гражданской войной».

Соответственно российскими бизнес-элитой и властью было воспитано наше высокое чиновничество. Оно привыкло жить не на зарплату, как полагается «рациональной бюрократии» (по Макс Веберу), а за счет совсем других источников. Что касается российской бизнес-элиты, она согласна заняться НТП, но при условии крупных субсидий и гарантий со стороны государства. И этим она похожа на французских буржуа эпохи Кольбера.

Так чем же полезен для нас исторический опыт Франции?

Тем, что эта страна относительно недавно тоже пережила глубокую национальную катастрофу, совмещенную с бесплодием (в смысле экономической эффективности) и даже с национальным предательством значительной части правящей элиты. Я имею в виду годы Второй мировой войны, из которой Франция вышла ограбленной, с отсталой народнохозяйственной структурой и только формально числилась в составе держав-победительниц. Но в относительно короткие сроки (за 25–30 лет) Франция не только восстановила свой экономический потенциал, но и за счет рекордных темпов роста вновь вошла в клуб ведущих держав мира.

Все дело в том, что французский народ и его руководство в годы послевоенного «славного тридцатилетия» (выражение французского экономиста Жака Фурастье) совершили правильный выбор. Из всех моделей экономического и социально-политического развития Францией была выбрана модель жестко управляемой экономики, или дирижизма. Для Франции это означало «сочетание рыночной экономики с активной ролью государства, демократии с широкими полномочиями исполнительной власти, прежде всего президента, принадлежности к евроатлантическим структурам с независимым курсом на мировой арене» [6].

Конечно, для современной России нет необходимости слепо копировать французский образец. Но поучиться можно и, на наш взгляд, должно. Ведь дирижизм в экономике отнюдь не тождествен «мобилизационной модели». Дирижистская модель вовсе не ведет к массовому дефициту и очередям; напротив, сохраняя общую регулируемую роль рынка, она способствует быстрому наращиванию выпуска потребительской и инвестиционной продукции, как это действительно происходило во Франции в 1950–1960-е гг.

Дирижистская модель строилась на трех китах:

- сильный государственный сектор в промышленности и энергетике;
- сильные позиции государства в кредитно-банковской сфере;
- общенациональное индикативное планирование.

И то, и другое, и третье вполне совместимы с регулирующей ролью рынка. И все это, вместе взятое, вполне может быть дополнено сильной

регулирующей ролью государства в социальной сфере, что и было продемонстрировано Францией — страной, создавшей одну из самых передовых систем социальной защиты.

Дирижистская модель в значительной мере совмещает сильные стороны плановой хозяйственной системы с требованиями рыночной предпринимательской гибкости. Мировой опыт свидетельствует, что, вопреки нашим прежним представлениям, такое совмещение возможно. Более того, те страны, которые реализовали подобную хозяйственную стратегию, имеют высокие и очень высокие темпы экономического развития.

Надо ли говорить, что дирижистская модель больше отвечает ментальности российского населения, чем тот образец, что слепили по вашингтонским лекалам лидеры гайдари-чубайсовского блока, и чем быстрее мы освободимся от такого наследия, тем лучше.

Во Франции дирижизм излечил правящую элиту от многочисленных тяжелых недугов: от коллаборационизма, от ориентации на рантье-ростовщичество, от колониализма. Но в России обновленная модель сама по себе не возникнет. Она возможна лишь в результате действий и победы левореформаторских, левоцентристских сил⁵. Только в этом случае поменяется наша социальная элита. И только тогда уйдут в прошлое бегство от НТП, безбрежный социальный эгоизм и прочие отталкивающие «элитарные» характеристики.

Остается еще один трудный вопрос: не предлагаем ли мы для России модель, которая морально устарела? Ведь как указывают специалисты, для современной Франции дирижистская модель себя уже «исчерпала», и эта страна находится в поисках новой модели, «контуры которой еще не определились полностью» [6].

Но, во-первых, никто не призывает к бездумной реставрации французских порядков 1950–1960-х гг. Так, общенациональное индикативное планирование в России может использовать более совершенный аналитический, математический аппарат, совмещаться с межрегиональными планами, с планированием внутри отдельных регио-

⁵ Идеальная основа французского дирижизма создана экономистами институционально-социального направления (Ф. Перру, Дж. К. Гэлбрейт и др.). Данное направление выступало за максимум государственного регулирования и за максимальные уступки народным массам, которые еще возможны при сохранении капитализма.



нов РФ. Здесь важна сама идея, которую видный российский экономист Г.Н. Цаголов именуется «конвергенцией» плана и рынка, государственных и частнопредпринимательских начал.

И, во-вторых, сама дирижистская модель, конечно же, не вечна. От нее идут, по крайней мере, два пути. Франция после 1983 г., после отказа правительства Ф. Миттерана от «антикапитализма», пошла по пути поисков более эффективной буржуазной модели, и этот поиск еще не закончен. Но в истории Франции происходили также события иного плана, когда имели место попытки альтернативного выбора. В первом случае — в 1871 г. — революционный Париж был

уничтожен консервативным крестьянством, во втором — в 1981 г. — «розово-красное» правительство социалистов и коммунистов было вынуждено отступить под сверхвысоким внешним и внутренним давлением.

Но Россия — страна в большей степени самодостаточная, чем Франция. Наша альтернативная модель в перспективе может стать основой для новой системы общественных отношений, где рынок является урегулированным базисом роста народного благосостояния, а предпринимательская прибыль из самоцели превратится в один из рычагов такого роста. Имя этой перспективной альтернативы — «демократический социализм».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. История Франции: в 3 т. Т. 3. Манфред А. З. и др., ред. М.: Наука, 1973.
2. Аслэн Ж.-Ш. Экономическая история Франции с XVIII века до наших дней. М.: ИНТРАТЭК-Р; 1995.
3. Экономическая история капиталистических стран. Полянский Ф. Я., Жамин В. А., ред. М.: Изд-во Моск. ун-та; 1986.
4. Арзаканян М. Ц. Политическая история Франции XX века. М.: Высшая школа; 2003. С. 31.
5. Глухарев Л. И. Воздействие «Общего рынка» на экономику Франции. М.: Изд-во Моск. ун-та; 1971.
6. Рубинский Ю. И. Франция в поисках новых путей. М.: Весь Мир; 2007.

REFERENCES

1. History of France. In 3 vols. Vol. 3. Manfred A. Z. et al., eds. Moscow: Nauka; 1973.
2. Aslan J.-Ch. Economic history of France from the eighteenth century to the present day. Moscow: INTRATEC-R; 1995. (In Russ.).
3. Economic history of capitalist countries. Polyanskiy F. Y., Jamin V. A., eds. Moscow: LMSU Publishing House; 1986. (In Russ.).
4. Arzakanyan M. C. Political history of France of the XX century. Moscow: Higher school; 2003. (In Russ.).
5. Glukharev L. I. The impact of the "Common market" on the French economy. Moscow: LMSU Publishing House; 1971. (In Russ.).
6. Rubinsky Y. I. France in search of new ways. Moscow: Vies Mir; 2007. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Александр Георгиевич Худокормов — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Истории народного хозяйства и экономических учений экономического факультета МГУ им. Ломоносова, Москва, Россия
inh-k@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Alexander G. Khudokormov — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Department of History of National Economy and Economic Studies of the faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
inh-k@mail.ru

Статья поступила 25.03.2019; принята к публикации 15.04.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 25.03.2019; accepted for publication on 15.04.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-70-79

УДК 339.7(045)

JEL F33, F38, G15, G18, G20



Проблемы формирования многополярной финансовой системы в условиях централизации глобального капитала

А.В. Кузнецов

Финансовый университет,
Москва, Россия<https://orcid.org/0000-0003-3669-0667>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Активная транснационализация американского бизнеса после окончания Второй мировой войны стала возможной благодаря созданию американоцентричного каркаса мировой валютно-финансовой системы. США и Великобритания стали лидерами финансовой глобализации благодаря монополизации функций глобального финансового посредничества и созданию институциональных барьеров в доступе других стран к международной ликвидности. При формальном невмешательстве во внутренние дела суверенных государств они фактически поставили последние в зависимость от деятельности неформальных институтов (американских рейтинговых агентств, англосаксонских офшорных центров, англо-американского права и др.), определяющих правила доступа суверенных игроков к мировым финансовым ресурсам. Такое положение вещей является существенным препятствием для создания многополярной валютно-финансовой системы.

Цели. Выявление институциональных особенностей централизации глобального капитала на современном этапе развития процессов финансовой глобализации и определение возможностей Китая как потенциального лидера мировой экономики в создании системного противовеса англосаксонскому доминированию в мировой валютно-финансовой системе.

Методология. Исследование базируется на диалектическом подходе. При проведении исследования были использованы системный, институциональный подходы и метод сравнительного анализа.

Результаты. Активное включение Китая в глобальную цепочку создания добавленной стоимости повлекло за собой комплексное изменение в глобальном балансе сил, ослабившее международное влияние США. Однако увеличение влияния Китая в мировой экономике пока не нашло должного отражения в системе международных экономических и финансовых институтов, в которых доминирующие позиции продолжают принадлежать странам Запада.

Выводы. Институциональные реформы Группы двадцати по возвращению мировой экономики на путь уверенного, устойчивого, сбалансированного и инклюзивного роста являются не вполне адекватными, поскольку практически не учитывают возросшей экономической и финансовой роли наиболее динамично развивающихся стран. Подобное игнорирование интересов и значимости развивающихся стран (БРИКС, ЕАЭС) требует разработки альтернативных подходов регулирования мировой валютно-финансовой системы на региональном и межрегиональном уровнях.

Ключевые слова: международные финансовые центры; международные кредитные рейтинги; центр-периферийная модель; финансовая глобализация; Китай; паназиатские финансовые институты, Группа двадцати, БРИКС

Для цитирования: Кузнецов А.В. Проблемы формирования многополярной финансовой системы в условиях централизации глобального капитала. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):70-79. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-70-79

Problems of Formation of a Multipolar Financial System under the Centralization of Global Capital

A.V. Kuznetsov

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3669-0667>

ABSTRACT

Topic. The active transnationalisation of the U.S. business after the end of the Second World War became possible thanks to the creation of the American-centric framework of the world monetary and financial system. The U.S. and the United Kingdom have become leaders in financial globalisation by monopolising global financial intermediation and creating institutional barriers to other countries' access to international liquidity. With formal non-interference in the

internal affairs of sovereign states, they made the latter dependent on the activities of informal institutions (American rating agencies, Anglo-Saxon offshore centres, Anglo-American law, etc.) that determine the rules of access of sovereign countries to world financial resources. Such a state of affairs is a significant obstacle to the establishment of a multipolar monetary and financial system.

Purpose. The purpose of author's research was the identification of the institutional features of the centralisation of global capital at the present stage of development of financial globalisation processes and identification of China's potential, as a leader of the global economy, in creating a systemic counterweight to Anglo-Saxon domination in the global monetary and financial system.

Methodology. The author based his study on a dialectical approach, the systemic, institutional approaches, and the method of comparative analysis.

Results. The active inclusion of China in the global value chain has led to a complex change in the global balance of power mirrored by weakening US international influence. However, the increasing influence of China in the global economy has not yet been adequately reflected in the system of international economic and financial institutions, in which the dominant positions continue to belong to Western countries.

Conclusion. The institutional reforms undertaken by the G-20 aimed at bringing the world economy back to the path of healthy, sustainable, balanced and inclusive growth are not quite adequate since they practically do not take into account the increased economic and financial role of the most dynamically developing countries. Such disregard for the interests and importance of developing countries (BRICS, EAEU) requires the elaboration of alternative approaches to regulating the global monetary and financial system at the regional and interregional levels.

Keywords: international financial centers; international credit ratings; center-peripheral model; financial globalization; China; Pan-Asian financial institutions; G20; BRICS

For citation: Kuznetsov A.V. Problems of formation of a multipolar financial system under the centralisation of global capital. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):70-79. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-70-79

АНГЛОСАКСОНСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛАСТЕР

Глобальное доминирование США после Второй мировой войны было обусловлено не столько производством американских ТНК, продукция которых очень скоро столкнулась с жесткой конкуренцией европейских и японских производителей, сколько использованием доллара США как ключевой резервной валюты другими странами [1]. Продвижение доллара США как основной валюты мировых расчетов, депозитов и займов достигалось за счет Бреттон-Вудских институтов (МВФ, Всемирного банка и ГАТТ/ВТО), регулирующих международные валютные, кредитные и торговые отношения. И хотя обращение доллара как резервного актива очень скоро привело к устойчивым дисбалансам международной торговли, США продолжали навязывать его другим странам за счет своего военного превосходства [2].

После снятия ограничительных положений Бреттон-Вудской системы (золотого обеспечения доллара, контроля движения капиталов, фиксированных курсов валют) глобальная мультипликация доллара стала осуществляться посредством неформальных институтов мирового финансового рынка [3]. С начала 1980-х гг. в мире восторжествовала парадигма финансового капитализма [4, с. 26], в рамках которой реальный сектор экономики по всему миру стал испытывать

острую нехватку финансовых ресурсов, контроль над которыми отныне перешел к международным финансовым центрам, главным образом — Нью-Йорка и Лондона. Особенно негативно это отобразилось на странах Восточной и Юго-Восточной Азии, которые, благодаря проведению промышленной политики, стали вытеснять своих западных конкурентов с мирового рынка и претендовать на паритетное участие в мировой валютно-финансовой системе [5].

Подчеркнем, что централизации финансового капитала современная мировая финансовая система во многом обязана англосаксонским финансовым инновациям — таким, как монополия на денежную эмиссию, фондированный долг, золотой, золотодевизный, золотодолларовый и бумажно-валютный стандарты, офшорные финансовые центры, рынок евродолларов, международные стандарты финансовой отчетности и др. [6, с. 83].

Среди крупнейших метрополий Англия первая централизовала свою финансовую систему, учредив Банк Англии (1694 г.), по образцу которого впоследствии была создана Федеральная резервная система США (1913 г.). Первая международная финансовая организация — Банк международных расчетов (БМР) — возникла в 1930 г. также по британской инициативе, хотя большая часть капитала БМР была предоставлена со стороны американской финансовой группы «Джи Пи Морган энд компани» [7, с. 283]. Сегодня Пред-

**В 2017 г. в 10 странах было сконцентрировано
63,2% накопленного размера прямых иностранных
и 68,9% портфельных иностранных инвестиций**

**10 крупнейших реципиентов прямых
иностраннх инвестиций, млрд долл., 2017 г.**



**10 крупнейших реципиентов портфельных
иностраннх инвестиций, млрд долл., 2017 г.**



115,1 % ВВП

Централизация глобального капитала / Centralization of global capital

Источник / Source: составлено по данным: UNCTAD. World Investment Report 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (дата обращения: 01.04.2019); IMF. Coordinated Portfolio Investment Survey. URL: <http://data.imf.org/?sk=B 981B 4E 3-4E 58-467E-9B 90-9DE 0C 3367363> (дата обращения: 01.04.2019) / compiled from data: UNCTAD. World Investment Report 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (accessed on 01.04.2019); IMF. Coordinated Portfolio Investment Survey. URL: <http://data.imf.org/?sk=B 981B 4E 3-4E 58-467E-9B 90-9DE 0C 3367363> (accessed on 01.04.2019).

седатель Совета управляющих ФРС США занимает постоянное место в Совете директоров БМР.

США принадлежит крупнейшая доля в капиталах других наиболее значимых международных финансовых институтов, включая Всемирный банк, МВФ, Межамериканский банк развития, ЕБРР, Азиатский банк развития (США имеют равную с Японией долю капитала). Три самые влиятельные агентства кредитных рейтингов мира — Standard & Poor's, Moody's, Fitch — имеют американское происхождение. В декабре 2017 г. совокупная доля этих агентств на мировом кредитном рынке составила 96,4%, что даже выше, чем в предкризисный период [8, р. 20]. Международный рынок капиталов является открытым для всех суверенных государств и их компаний. Однако без получения рейтингов от (минимум) двух из трех вышеуказанных агентств ни частная компания, ни суверенное государство не может взять займы на мировом финансовом рынке — таков механизм рей-

тинговой олигополии [9]. Чем выше рейтинг, тем ниже стоимость заимствования и тем сильнее финансовое превосходство. В отличие от большинства стран мира, относящихся к финансовой периферии, правительство США имеет наивысший кредитный рейтинг от двух из трех агентств*. Это означает, что доходность долговых обязательств и других финансовых инструментов США ниже доходности долговых обязательств стран периферии. Увеличивая спрос стран периферии на международные займы, выраженные в долларах, и инвестируя в долговые инструменты этих стран, США получают огромные прибыли на разнице ставок процента, образующихся в результате деятельности кредитных рейтинговых агентств [10, с. 12].

* США пользовались наивысшим кредитным рейтингом («AAA» / «Ааа») от всех трех агентств (Fitch, Moody's и S & P) с момента их признания как стандартов Комиссией по ценным бумагам и биржам в 1975 г. до августа 2011 г., когда агентство S & P понизило свой рейтинг на одну ступень с AAA до AA+.

Аналогичным образом Великобритания выступает местом размещения самого большого числа головных офисов и филиалов крупнейших транснациональных банков и компаний. Товарные биржи Лондона формируют мировой уровень цен на драгоценные и цветные металлы — серебро, золото, медь, алюминий, никель, цинк, свинец, олово. Каждый день в Лондоне рассчитывается наиболее значимая в мире финансов ставка процента — ЛИБОР. Эта ставка служит основной для начисления процентов по огромному числу финансовых продуктов оценочной стоимостью в сотни триллионов долларов — от синдицированных и ипотечных кредитов до проектов государственно-частного партнерства. Кредитование под ставку ЛИБОР в начале 1980-х гг. вызвало долговой кризис в развивающихся странах, в результате которого последние превратились в хронических должников транснациональных банков [11, с. 222].

По мнению американского финансиста Дж. Сороса, мировой финансовой рынок функционирует по модели «центр-периферия». Вот как Сорос описал эту модель: «Финансовые рынки „всасывают“ большую часть сбережений и прибыли, создаваемых во всем мире, перекачивают их в центр, откуда они затем вновь отправляются на периферию либо непосредственно через финансовые инструменты вроде акций и облигаций, либо опосредованно через транснациональные корпорации» [12]. С точки зрения Сороса, центром мирового финансового рынка выступают Нью-Йорк и Лондон, где совершается наибольшее в мире число международных финансовых сделок, а также офшорные зоны — место концентрации наиболее активных и мобильных финансовых капиталов [13]. Наглядным подтверждением функционирования модели «центр-периферия» является то, что сегодня главными реципиентами глобального финансового капитала выступают США и Великобритания, а также тесно связанные с ними офшорные юрисдикции (см. рисунок).

Особое место в централизации финансового капитала принадлежит Гонконгу, который в 2017 г. вышел на вторую позицию в мире по накопленному объему прямых иностранных инвестиций. С 1842 г. Гонконг был английской колонией. После получения независимости от Великобритании в 1997 г., согласно британско-китайской декларации, Гонконг в течение 50 лет после передачи суверенитета сохраняет автономию от Китая во всех сферах, кроме обороны и внешней политики. Фактически это означает, что до 2047 г. экономическая и финансовая система Гонконга продолжает функционировать по англосаксонской

модели. Следует отметить, что Гонконг выступает крупнейшим иностранным инвестором в Китай, на долю которого приходится 70% от общего объема прямых иностранных инвестиций, направляемых в китайскую экономику (<http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/>). В свою очередь, в пятерку крупнейших иностранных инвесторов в Гонконг, помимо Китая и Нидерландов, входят три британские заморские территории — Британские Виргинские острова, Каймановы острова и Бермуды, доля которых в совокупном объеме входящих ПИИ в Гонконг в 2017 г. составила 45% (https://www.censtatd.gov.hk/hkstat/sub/sp260.jsp?productCode=B_1040003). Таким образом, Гонконг выступает крупнейшим англосаксонским офшорным центром в Азии.

Особенностью централизации глобального капитала является также то, что в наследство от Британской империи Соединенному Королевству перешел юридический контроль над множеством небольших островных государств, превратившихся в последней четверти XX в. в ведущие офшорные финансовые центры. На этих территориях сконцентрированы значительные финансовые активы частных юридических и физических лиц. В опубликованном в марте 2019 г. 25-й ранкинге индекса глобальных финансовых центров (ИГФЦ) значилось девять таких территорий — Каймановы острова, Бермудские острова, Джерси, Маврикий, Британские виргинские острова, Гернси, Гибралтар, Остров Мэн, Багамские острова (см. таблицу).

Совокупные размеры ВВП и населения девяти британских офшорных юрисдикций едва превышают соответственно 0,1 и 0,01% от мировых показателей. Тем не менее место каждой из них в ранкинге выше, чем, например, место Москвы. Места в ранкинге ИГФЦ, составляемого на основе экспертных оценок, не всегда соответствуют долям финансовых центров в мировом экспорте финансовых услуг, которые рассчитаны на основе данных статистики платежного баланса и международной инвестиционной позиции МВФ. Поэтому более целостную картину значимости этих территорий в мировом финансовом посредничестве возможно получить при помощи индекса финансовой секретности (ИФС), составляемого компанией *Tax Justice Network*. Юрисдикции с наивысшими показателями секретности непрозрачны в проводимых ими операциях, меньше вовлечены в обмен информацией с другими национальными органами и меньше подчиняются международным нормам, касающимся борьбы с отмыванием денег. Отсутствие прозрачности и нежелание участвовать в эффективном обмене информацией делает секретные юрисдикции более

Таблица / Table

Сопоставление показателей некоторых мировых финансовых центров /
Comparison of indicators of selected global financial centers

Финансовый центр / Financial centre	Место в рейтинге ИГФЦ (март 2019 г.) / GFCI ranking (march 2019)	Место в рейтинге ИФС (2018 г.) / Financial Secrecy Index ranking (2018)	Доля в мировом экспорте финансовых услуг (2017 г.), % / Share in global export of financial services (2017), %	Доля в мировом ВВП (2017 г.), % / Share in global GDP (2017), %	Доля в численности населения мира (2017 г.), % / Percentage of world population (2017), %
Нью-Йорк / New York	1	2*	22,30	24,0*	4,3*
Лондон / London	2	23*	17,37	3,3*	0,9*
Гонконг / Hong Kong	3	4	4,17	0,4	0,1
Сингапур / Singapore	4	5	4,58	0,4	0,08
Пекин / Beijing	5	28*	0,51*	15,2*	18,4*
Каймановы острова ^а / Cayman Islands	21	3	3,79	0,0042	0,0009
Бермудские острова ^а / Bermuda	25	36	0,04	0,0071	0,0009
Джерси / Jersey	47	18	0,38	—	0,001
Маврикийс / Mauritius	54	49	0,02	0,02	0,02
Британские Виргинские острова ^а / British Virgin Islands	72	16	0,38	—	0,0004
Гернси / Guernsey	75	10	0,52	—	0,0008
Гибралтар ^а / Gibraltar	80	83	0,00	—	0,0004
Остров Мэн / Isle of Man	84	42	0,09	0,0083	0,001
Багамские острова ^а / Bahamas	85	19	0,04	0,02	0,005
Москва / Moscow	88	29*	0,26	2,0*	1,9*

^а Британские заморские территории / British Overseas Territories.

^б Коронные земли / Crown dependencies.

^с Территория Британского Содружества, окончательным апелляционным судом которой является Судебный комитет Тайного совета в Лондоне / British Commonwealth territory, whose final court of appeal is the Judicial Committee of the Privy Council in London.

^д Британский монарх — официальный глава государства / British monarch — the official head of state.

* Данные приведены для страны / Data is given for the country.

¹ — 2013 г., ² — 2006 г., ³ — 2016 г. / ¹ — 2013, ² — 2006, ³ — 2016.

Источник / Source: составлено по данным: The Global Financial Centres Index 25. URL: <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/the-global-financial-centres-index-25/> (дата обращения: 01.04.2019); Tax Justice Network. Financial Secrecy Index 2018. URL: <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/FSI-Methodology.pdf/> (дата обращения: 01.04.2019); The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 01.04.2019) / compiled from data: The Global Financial Centres Index 25. URL: <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/the-global-financial-centres-index-25/> (accessed on 01.04.2019); Tax Justice Network. Financial Secrecy Index 2018. URL: <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/FSI-Methodology.pdf/> (accessed on 01.04.2019); The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (accessed on 1.04.2019).

привлекательным местом для маршрутизации незаконных финансовых потоков и сокрытия доходов от преступной и коррумпированной деятельности.

Английская королева является официальным главой государства на британских заморских территориях и коронных землях, а это означает, что местные законы должны быть одобрены в Лондоне. На британскую корону также возлагаются полномочия по назначению ключевых государственных чиновников. Поэтому ответственность за секретность проведения финансовых операций на этих территориях лежит на Соединенном Королевстве.

Таким образом, позиции финансовых центров в глобальном рэнкинге не зависят от размера ВВП, территории или населения, а определяются исключительно принадлежностью к англосаксонскому финансовому кластеру, оперирующему в англо-американской юрисдикции.

Следует подчеркнуть, что чрезвычайная популярность англо-американского права при заключении международных финансовых сделок обуславливает особое положение США и Великобритании в процессах финансовой глобализации. Рынок международных юридических услуг находится практически под полным англосаксонским контролем. Из 100 крупнейших транснациональных юридических компаний 90 ведут свое происхождение из США и Великобритании, включая такие, как Baker & McKenzie, DLA Piper, Clifford Chance, Allen & Overy, Norton Rose Fulbright, Linklaters, CMS, Dentons, Jones Day. Эти компании играют важную роль в проведении судебных расследований, инициируемых транснациональными компаниями против правительств принимающих стран. Инструментом оспаривания правительственных решений выступают двусторонние инвестиционные соглашения, заключаемые правительствами США и Великобритании с целью создания эффективного механизма разрешения коммерческих споров для своих транснациональных компаний. При этом около двух пятых всех арбитражных дел ведется в рамках английского общего права (<https://www.thecityuk.com/assets/2018/Reports-PDF/86e1b87840/Legal-excellence-internationally-renowned-UK-legal-services-2018.pdf>). Развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками в 95 из 100 случаев выбирают англо-американское право для регулирования эмиссии своих международных долговых обязательств [14, p. 41]. Такой выбор обусловлен, главным образом, требованиями кредиторов, которые чувствуют себя защищенными в случае необходимости обжалования действий правительств-заемщиков в коммерческих судах.

Следовательно, англо-американское право можно считать неким подобием инновационного «производительного» фактора, за счет которого США и Великобритания обеспечивают постоянный рост своих доходов в мировой финансовой системе. Финансовый и экономический кризис 2008–2009 гг. открыл перед англосаксонскими юридическими фирмами новую возможность — упрочить позиции англо-американского финансового капитала на длительную перспективу путем разработки наднационального законодательства, которое обеспечит его проникновение в сферы, традиционно зарезервированные за суверенными государствами.

Следует подчеркнуть, что инициатива организации саммитов Группы двадцати для обсуждения последствий мирового финансового кризиса на уровне глав государств принадлежала Соединенному Королевству и Франции. Причем первые три саммита прошли на территории США и Великобритании (Вашингтон, Лондон, Питтсбург), где были приняты главные политические решения и оглашена повестка дня по созданию системы наднационального финансового мониторинга и регулирования. На лондонском саммите на базе Банка международных расчетов была создана новая международная финансовая организация — Совет по финансовой стабильности (СФС). В полномочия этой организации входят разработка международных стандартов деятельности финансовых рынков и контроль над их исполнением на наднациональном уровне. По сути, СФС сформировал четвертую опору глобальной финансовой системы, получив исключительный мандат на координацию и мониторинг действий национальных финансовых институтов и органов, осуществляющих финансовый надзор [15].

Однако, несмотря на включение в работу Группы двадцати развивающихся стран, система управления МВФ подверглась лишь косметической реформе, принципы Бреттон-Вудской системы международного резервирования не были пересмотрены, а доллар США сохранил за собой статус основной резервной валюты. Группа двадцати так и не приняла два ключевых решения по стабилизации мирового экономического развития — восстановление контроля над движением капитала и регулирование системы плавающих валютных курсов [16]. Вопреки декларациям Группы двадцати о паритетном разделении выгод и издержек глобализации, парадигма саморегулируемых рынков, утверждающая главенствующее положение финансовых рынков в мировой экономике, не претерпела существенных изменений.

ПОЗИЦИИ КИТАЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Многополярность подразумевает, что любое государство вправе образовывать собственные региональные валютные и экономические зоны, осуществлять торговлю и создавать валютные пулы в любых валютах, подписывать региональные экономические и финансовые соглашения, сотрудничать с другими странами в рамках вновь созданных международных финансовых институтов. Многополярность не сопоставима с экономической диктатурой или принуждением к принятию того или иного решения с помощью использования неэкономических инструментов воздействия (например, санкций) в отношении «инакомыслящих» стран. Многополярность делает акцент на повышении роли государственного контроля и регулирования в отстаивании странами своих экономических и финансовых интересов на мировой арене, поощряет экономическую регионализацию в рамках процессов глобализации [17, р. 6]. Локомотивом движения мировой экономики к многополярности выступает Китай.

За 37 лет проведения политики реформ и открытости размер китайской экономики в номинальных рыночных ценах увеличился в 60 раз. В послевоенный период доля Китая в мировой торговле возросла с 0,9% в 1948 г. до 13,2% в 2017 г. Соответствующая доля США в это время снизилась с 22 до 9%. В целом в 2017 г. доля Азии в мировой торговле и в мировом ВВП составляла 34 и 35% соответственно, что было связано главным образом с ростом внутрирегиональной торговли и инвестиций.

Данные достижения пока очень слабо отражаются на возможностях КНР влиять на процессы принятия решений в ключевых международных финансовых и экономических организациях. Практически неизменной остается процедура принятия решений в Бреттон-Вудских институтах. Как и прежде, главой МВФ выступает гражданин Европы, в то время как Всемирный банк возглавляет американец. Размер китайской экономики в рыночных ценах в три раза превышает размер экономики Японии или совокупный размер экономик Великобритании и Франции, однако доля голосов этих стран в управляющих органах МВФ выше соответствующей доли КНР. Следует напомнить, что в отличие от других международных организаций системы ООН, которые принимают решения по принципу «одна страна — один голос», МВФ и Всемирный банк созданы в форме акционерных обществ, капиталом которых владеют государства-члены. Принятие решений по наиболее важным

вопросам, включаемым в повестку дня МВФ и Всемирного банка, требует набора квалифицированного большинства голосов — 85%. В результате проведения реформы квот и голосов МВФ, длившейся более пяти лет, группе стран БРИКС было отказано в праве вето, для получения которого требуется 15% голосов. Как и до реформы, единственной страной, наделенной таким правом в МВФ, продолжают оставаться США.

Членство Китая в Азиатском банке развития также можно считать неполноценным, поскольку его по традиции возглавляет японец. Китай не представлен и в Международном энергетическом агентстве, хотя и является наибольшим потребителем энергии в мире.

С учетом усиления позиций Азии в мировой экономике, создание паназиатской системы международных финансовых и экономических организаций с ведущей ролью Китая выглядит вполне обоснованным и закономерным. Спрос на такие институты возник уже во время Азиатского финансового кризиса, от которого больше всего пострадали экономики Индонезии, Южной Кореи и Таиланда. Стремление МВФ навязать этим странам стабилизационные макроэкономические программы, выявившие ранее свое пагубное воздействие на экономики Латинской Америки, натолкнулось на решительное противодействие со стороны правительств азиатских государств. Необходимость в формировании собственных стабилизационных финансовых механизмов в очередной раз подтвердилась во время мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. [18, р. 15].

Невозможно отрицать, что своим экономическим успехам в мировой экономике Китай во многом обязан членству в международных финансовых и экономических организациях, в учреждении и работе которых главную роль играли и продолжают играть США. Между тем, для эффективного отстаивания своих экономических интересов и оказания реального влияния на процессы принятия решений, связанные с развитием мировой экономики, Китаю необходимо участвовать в тех международных институтах, где его голос будет иметь решающий вес. В данной связи Китай возлагает большие надежды на свои недавние инициативы по созданию паназиатских институтов в сферах денежно-кредитной политики, финансов и экономики, таких как Пул условных резервов стран БРИКС, Многосторонняя инициатива Чيانг Май, Новый банк развития БРИКС, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и др. Эти институты рассматриваются мировой общественностью как инструменты утверждения Китая в статусе ведущей евразийской и глобальной державы. При этом офи-

циальные лица КНР в своих заявлениях неоднократно обращали внимание на то, что вновь созданные институты представляют собой конкуренцию, а не альтернативу Бреттон-Вудским институтам. Таким образом, на данном этапе развития Китай не претендует на изменение неолиберальных принципов функционирования модели глобальной экономики.

Важным промежуточным итогом признания возрастающего влияния КНР в мировой экономике стало включение китайской валюты в корзину Специальных прав заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда в ноябре 2015 г. Накануне саммита Группы двадцати, 24 марта 2009 г., руководитель Народного банка Китая Чжу Сяочуань выступил с заявлением, что международная резервная валюта наподобие СПЗ, в отличие от доллара, могла бы функционировать независимо от юрисдикции отдельных стран [19].

Предложение Китая получило определенный положительный отклик. МВФ, возглавляемый в то время французом Д. Стросс-Каном, принял решение о дополнительной эмиссии СПЗ. Обсуждалась возможность продажи всего золотого запаса МВФ для его обмена на СПЗ. Пекин выпустил первый заем государственных бумаг в юанях в Гонконге, начал активную скупку золота и заключение двусторонних соглашений по торговле в юанях. В 2011 г. МВФ опубликовал документ «Более прочная финансовая архитектура для завтрашнего мира» (<https://blogs.imf.org/2011/02/10/stronger-financial-architecture/>). МВФ предложил осуществлять в СПЗ расчеты за поставки определенных видов сырья, включая золото и нефть, а также создать резервную валюту и осуществлять выпуск облигаций в СПЗ (<https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/Enhancing-International-Monetary-Stability-A-Role-for-the-SDR-PP4523>). Первоначально этот проект поддержали, помимо стран БРИКС, союзники США — Франция, Великобритания, Германия и Япония. Планировалось даже протестировать коммерческие операции в СПЗ в Ливии, которая имела крупный суверенный фонд. Однако в результате решительного протеста США, ливийской революции и ареста директора — распорядителя МВФ Д. Стросс-Кана этому проекту так и не суждено было перейти в практическую стадию реализации [20, с. 68].

Вместе с тем сохранение за долларом статуса основной мировой валюты порождает серьезные проблемы для полноценного включения Китая в процессы финансовой глобализации. МВФ определяет финансовую глобализацию как взаимосвязь стран через трансграничное владение финансовыми ак-

тивами, которая измеряется как отношение суммы иностранных активов и обязательств страны к ВВП (<https://www.imf.org/external/np/res/docs/2007/0607.pdf>). По сравнению с США степень влияния КНР на процессы финансовой глобализации является едва ощутимой — в 2017 г. доля юаня в деноминации международных депозитов, кредитов и облигаций составляла менее 0,1% (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ire/ecb.ire201806.en.pdf>).

Таким образом, несмотря на значительное увеличение веса Китая в мировой экономике и включение юаня в валютную корзину СПЗ, доллар продолжает играть ключевую роль на мировом валютном рынке в расчетах по сделкам международной торговли товаров и услуг, а также выступать в качестве основной валюты при заключении внешнеторговых контрактов. Помимо этого, доллар служит главным резервным активом в портфелях центробанков (свыше 60%). В долларах США также деноминировано более 50% международных депозитов, кредитов и долговых обязательств.

ВЫВОДЫ

Страны с развивающимися рынками являются источником половины мировых сбережений и главными локомотивами экономического роста в обозримом будущем. Сегодня развивающиеся страны сформировали собственные «подушки безопасности» в виде региональных пулов валютных резервов или национальных стабилизационных фондов. Однако они вынуждены продолжать финансировать деятельность Бреттон-Вудских институтов, поддерживающих глобальный статус доллара как эталона стоимости. Косметические «реформы» Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития позволили сохранить США блокирующий пакет голосов в обоих институтах, а доллару — статус ключевой резервной валюты. Вследствие этого через каналы международного резервирования сбережения стран периферии перетекают в англосаксонский центр мировой финансовой системы, где ограничены возможности для их продуктивного размещения. Как следствие, трансформация сбережений в финансовый капитал усугубляет проблемы глобальных дисбалансов и усиливает риски коллапса однополярной, основанной на долларе мировой валютно-финансовой системы. Такое положение вещей актуализирует перед развивающимися экономиками стран БРИКС и ЕАЭС задачу по созданию альтернативных расчетно-платежных и резервных систем.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

ACKNOWLEDGEMENTS

The article was based on the results of the research carried out at the expense of budget funds provided to the Financial University as part of the state contract.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Seghezza E., Morelli P. Rule of law and balance of power sustain US dollar preeminence. *Journal of Policy Modeling*. 2018;40(1):16–36.
2. Mundell R. Dollar standards in the dollar era. *Journal of Policy Modeling*. 2007;29(5):677–690.
3. Звонова Е.А., Кузнецов А.В. Институциональные подходы к монополизации мировой экономики и мировых финансов. *Философия хозяйства*. 2017;6(114):90–109.
4. Шиллер Р. Финансы и хорошее общество. Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; 2014. 504 с.
5. Mundell R. Prospects for an Asian currency area. *Journal of Asian Economics*. 2003;14:1–10.
6. Кузнецов А.В. Проблемы интеграции России в мировую финансовую систему. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015;(6):82–90.
7. Ротбард М. История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны. Пер. с англ. Челябинск: Социум; 2005. 548 с.
8. The financial crisis: unresolved. *The Economist*. 2018;(8Sept).
9. Altdörfer M., De las Salas Vega C.A., Guettler A., Löffler G. The case for a European rating agency: evidence from the Eurozone sovereign debt crisis. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*. 2019;58(1):1–18.
10. Эйхенгрин Б. Непомерная привилегия: взлет и падение доллара. Пер. с англ. М.: Изд. Института Гайдара; 2013. 320 с.
11. Энгдаль Ф.У. Столетие войны: англо-американская нефтяная политика и Новый мировой порядок. Moscow: Selado Publ; 2014. 408 с.
12. Сорос Дж. Тезисы о глобализации. *Вестник Европы*. URL: <http://magazines.russ.ru/vestnik/2001/2/sor.html>.
13. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М; 1999. 262 с.
14. Das U.S., Papaioannou M.G., Trebesch C. Sovereign Debt Restructurings 1950–2010: Literature Survey, Data, and Stylized Facts. IMF Working Paper WP/12/203, August 2012. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12203.pdf>.
15. Сильвестров С.Н. Совет по финансовой стабильности как четвертая опора глобальной финансовой системы. *Вестник Финансового университета*. 2014;(6):84–91.
16. Mundell R. The shift from G7 to G20 increased swings in major exchange rates and worsened their options. *Journal of Policy Modeling*. 2013;35(3):412–415.
17. Perskaya V., Eskindarov M. The Competitiveness of the National Economy under Multipolarity: Russia, India, China. Moscow: Economics; 2015. 190 p.
18. Wethington O., Manning R.A. Shaping the Asia-Pacific Future: Strengthening the Institutional Architecture for an Open, Rules-based Economic Order. Washington: The Atlantic Council. 2015. URL: https://www.atlanticcouncil.org/images/publications/Shaping_AP_Future_Digital.pdf.
19. Xiaochuan Z. Reform the International Monetary System. The People's Bank of China Speeches. March 23, 2009. URL: <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>.
20. Гишар Ж.-П. Китайская «партия-государство» и мультинациональные фирмы. М.: Новый Хронограф; 2017. 216 с.

REFERENCES

1. Seghezza E., Morelli P. Rule of law and balance of power sustain US dollar preeminence. *Journal of Policy Modeling*. 2018; 40(1):16–36. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2017.09.004>.



2. Mundell R. Dollar standards in the dollar era. *Journal of Policy Modeling*. 2007;29(5):677–690. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2007.06.004>.
3. Zvonova E.A., Kuznetsov A.V. Institutional approaches to the monopolisation of the world economy and world finance. *Filosofiya khozyaistva*. 2017;(6):90–109. (In Russ.).
4. Shiller R. Finance and the Good Society. Moscow: Gaidar Publ.; 2014. 504 p. (In Russ.).
5. Mundell R. Prospects for an Asian currency area. *Journal of Asian Economics*. 2003;(14):1–10.
6. Kuznetsov A.V. Problems of Russia's Integration into the Global Financial System. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2015;(6):82–90. (In Russ.).
7. Rothbard M. A History of Money and Banking in the United States. The Colonial Era to World War II. Chelyabinsk: Sotsium Publ.; 2005. 548 p. (In Russ.).
8. The financial crisis: unresolved. *The Economist*/ 2018;(8Sept).
9. Altdörfer M., De las Salas Vega C.A., Guettler A., Löffler G. The case for a European rating agency: evidence from the Eurozone sovereign debt crisis. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*. 2019;58(1):1–18. URL: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2018.09.004>.
10. Eichengreen B. Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar. Moscow: Gaidar Publ.; 2013. 320 p. (In Russ.).
11. Engdahl W. Century of War: Anglo-American Oil Politics and the New World Order. Moscow: Selado Publ.; 2014. 408 p. (In Russ.).
12. Soros G. Globalization Theses. *Vestnik Evropy*. 2001;(2). (In Russ.). URL: <http://magazines.russ.ru/vestnik/2001/2/sor.html>.
13. Soros G. The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered. Moscow: INFRA-M; 1999. 262 p. (In Russ.).
14. Das U.S., Papaioannou M.G., Trebesch C. Sovereign Debt Restructurings 1950–2010: Literature Survey, Data, and Stylized Facts. IMF Working Paper WP/12/203; August 2012. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12203.pdf> (accessed on 01.04.2019).
15. Silvestrov S.N. Financial Stability Board as the fourth pillar of the global financial system. *Vestnik Finansovogo universiteta*. 2014;(6):84–91. (In Russ.).
16. Mundell R. The shift from G7 to G20 increased swings in major exchange rates and worsened their options. *Journal of Policy Modeling*. 2013;35(3):412–415. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.03.002>.
17. Perskaya V., Eskindarov M. The Competitiveness of the National Economy under Multipolarity: Russia, India, China. Moscow: Economics; 2015. 190 p.
18. Wethington O., Manning R.A. Shaping the Asia-Pacific Future: Strengthening the Institutional Architecture for an Open, Rules-based Economic Order. Washington: The Atlantic Council; 2015. URL: https://www.atlanticcouncil.org/images/publications/Shaping_AP_Future_Digital.pdf. (accessed on 01.04.2019).
19. Xiaochuan Z. Reform the International Monetary System. The People's Bank of China Speeches. March 23, 2009. URL: <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf> (accessed on 01.04.2019).
20. Gishar J.-P. Chinese “party-state” and multinational firms. Moscow: Novyi Khronograf; 2017. 216 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Алексей Владимирович Кузнецов — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
kuznetsov0572@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Aleksei V. Kuznetsov — Dr. Sci. (Econ.), Senior Researcher, Department of World Economy and World Finance, Financial University, Moscow, Russia
kuznetsov0572@mail.ru

Статья поступила 06.03.2019; принята к публикации 01.04.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 06.03.2019; accepted for publication on 01.04.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-80-89

УДК 336.717(045)

JEL G21, G23, O3



Тенденции и перспективы развития финансовых инноваций в банковском бизнесе России

О.А. ВасиленкоСоциально-правовой институт экономической безопасности,
Домодедово, Россия<https://orcid.org/0000-0003-0281-6647>

АННОТАЦИЯ

Актуальность статьи обусловлена тем, что в настоящее время развитие российского банковского бизнеса протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Финансовые инновации являются ключевым фактором конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора [1]. Особую актуальность приобретает изучение тенденций, на основании которых происходит развитие инновационной деятельности банков и небанковских кредитных организаций в настоящий момент, а также определение специфики инновационного процесса в банковском секторе.

Цель статьи — проведение исследований, касающихся текущего состояния наиболее популярных на современном этапе финансовых инноваций в банковском секторе, выявление тенденций их развития, определение дальнейших направлений развития в России.

В работе проведена обработка аналитической информации, которая позволила определить тенденции развития и их роль в развитии банковского сектора России. В ходе исследования использовались методы анализа, синтеза, комплексности подхода, сравнения, системности и иные методы познания.

На основе результатов исследования и собственного опыта работы в области разработки и внедрения новых банковских продуктов в АО КБ «Юнистрим» автор прогнозирует дальнейшие направления развития финансовых инноваций в банковском бизнесе и делает вывод, что их внедрение оказывает влияние на процесс преобразований в реальном и финансовом секторах экономики России, способствует организации их эффективного взаимодействия, ускоряет развитие всей экономической системы страны.

Основными задачами развития финансовых инноваций в банковском секторе на современном этапе являются разработка и внедрение новых банковских продуктов, требующие дальнейшего изучения теоретических и практических аспектов внедрения финансовых инноваций, подробного анализа отечественного и зарубежного опыта, применения полученных знаний на практике для модернизации и организации эффективного взаимодействия финансового и реального секторов экономики России.

Ключевые слова: финансовые инновации; облачные технологии; биометрический контроль; блокчейн-технологии; криптовалюта; интернет вещей; искусственный интеллект; монетизация данных; персонализация предложений

Для цитирования: О.А. Василенко. Тенденции и перспективы развития финансовых инноваций в банковском бизнесе России. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):80-89. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-80-89

Trends and Prospects of Development of Financial Innovations in the Russian Banking Business

O.A. VasilenkoSocial and Legal Institute of Economic Security,
Domodedovo, Moscow region, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-0281-6647>

ABSTRACT

The relevance of the article is because the modern development of the Russian banking business takes place in the context of increased competition and crisis phenomena in the financial markets. The policy of constant innovations is one of the main factors for the successful development of banking activity. Financial innovation is a crucial factor in the

competitiveness and sustainable development of the banking sector. Of particular relevance is the study of trends, based on which the development of the innovative activity of banks and non-bank credit organisations is currently taking place, as well as the determination of the specifics of the innovation process in the banking sector.

The purpose of the article is to conduct research on the current state of the most popular at the present stage financial innovations in the banking sector, identify trends in their development, and determine the future directions for the development of financial innovations in the Russian banking business.

In this paper, we analysed analytical information, which allowed us to identify trends in the development of financial innovations in the banking sector, and determine their role in the development of the banking sector in Russia. In the course of the study, the author used the methods of analysis, synthesis, the complexity of the approach, comparison, consistency, and other methods of cognition.

Based on the research results and personal experience in the development and implementation of new banking products at Unistream CB, the author predicts the future directions of development of financial innovation in the banking business.

The author concludes that their introduction has an influence on the transformation process in the real and financial sectors of the Russian economy, and contributes to the organisation of their effective interaction, accelerates the development of the entire economic system of the country.

The main objectives of the development of financial innovations in the banking sector at the present stage are the development and implementation of new banking products. It requires further study of the theoretical and practical aspects of introducing financial innovations, a detailed analysis of domestic and foreign experience, and needs implementation of knowledge gained in practice to modernise and organise productive interaction financial and real sectors of the Russian economy.

Keywords: financial innovations; cloud technologies; biometric control; blockchain technologies; cryptocurrency; Internet of things; artificial intelligence; data monetisation; personalising offers

For citation: Vasilenko O.A. Trends and prospects of development of financial innovations in the Russian banking business. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):80-89. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-80-89

Усовершенствование инновационных секторов экономики является приоритетом государственной политики России в экономике, а обеспечение поддержания инноваций — одна из стратегических задач, которые ставятся перед экономической политикой государства.

Внедрение инноваций во все сферы деятельности экономических субъектов способствует экономическому росту страны, повышению ее конкурентоспособности на мировых рынках, структурным сдвигам в экономике, в том числе финансового сектора.

За последние два года в России произошел значительный скачок на финансовых рынках в сфере развития электронных продуктов и услуг. Современные цифровые технологии позволяют увидеть не только рождение новых электронных финансовых продуктов и услуг, но также и преобразование форм, в которых они предлагаются. При этом наиболее активно такие преобразования происходят в секторах потребительского банковского обслуживания и платежей.

По мнению С.Н. Яковенко и А.А. Тимченко, «под финансовой инновацией подразумеваются новые финансовые продукты и услуги, а инновационной считается деятельность коммерческого банка, связанная с их генерированием» [1].

Следует заметить, что финансовые инновации неразрывно связаны с использованием информационных технологий. В то же время внедрение новых финансовых продуктов способствует созданию новых финансовых технологий, так как их разработка сегодня невозможна без использования современных ИТ-технологий. Следовательно, финансовая инновация включает как новые технологии финансовых операций, так и новые финансовые продукты.

Под финансовыми инновациями подразумеваются разработка и использование новых или усовершенствованных финансовых инструментов, технологий, институтов и рынков, главной целью применения которых является эффективное перераспределение финансовых ресурсов, доходности, ликвидности активов, минимизация рисков.

Из вышеприведенного определения следует, что финансовые инновации можно разделить на несколько групп, таких как:

- финансовые инструменты;
- финансовые технологии;
- финансовые институты;
- финансовые рынки.

Банковские инновации, разработка и внедрение которых в настоящее время обретает особую актуальность, относятся к финансовым инновациям, создающимся банками в форме банковских продуктов

и технологий. Финансовые инновации — понятие гораздо более широкое, чем банковские инновации, так как включает все виды инноваций финансового сектора экономики.

Приведем некоторые современные трактовки понятия «банковские инновации» с точки зрения банковской теории и практики.

По мнению С.В. Викулова, «финансовые инновации — это создание банковского продукта, обладающего более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо качественно нового продукта, способного удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта» [2].

Таким образом, финансовая инновация в банковской сфере представляет собой:

- относительно новый банковский продукт, обладающий более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, или
- качественно новый продукт, способный удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, или
- использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта.

В мировой практике обычно выделяют следующие виды банковских инноваций [3]:

- банковские продукты на новых сегментах (инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции);
- инновации в новых областях денежно-финансового рынка (рынки коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы, финансовые опционы, некотируемые ценные бумаги);
- управление денежной наличностью и использование новых информационных технологий;
- услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами (деPOSITные сертификаты, счета НАУ, депозитные счета денежного рынка);
- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов (инструменты с плавающей процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и т.д.);
- инструменты денежного рынка, имеющие характеристики как капитала, так и заемных денежных средств (ссуды и облигации участия, сертификаты инвестиций) [4].

Текущее состояние российского банковского бизнеса позволяет выделить три основных фактора, влияющих на инновационную деятельность банковского сектора:

- возрастающую конкуренцию со стороны банковского и небанковского секторов;
- нестабильность на мировых финансовых рынках;
- глобализацию мировых финансовых рынков и рынков банковских продуктов и услуг.

Внедрение инноваций в банковской деятельности способствует получению банками определенного положительного экономического эффекта, проявляющегося прежде всего:

- в сокращении издержек работы;
- в увеличении дохода и прибыли банка;
- в росте числа клиентов — потребителей банковских услуг;
- в расширении рыночной доли на рынке финансовых услуг.

Как и для многих отраслей экономики, для банковской деятельности характерны следующие основные типы финансовых инноваций:

- продуктовая;
- технологическая;
- рыночная;
- маркетинговая;
- управленческая.

Охарактеризуем коротко эти типы инноваций применительно к банковскому сектору.

Продуктовая инновация — это реализация разработанного и внедренного нового банковского продукта или услуги на существующем рынке. В качестве примера можно привести появившийся в 2008 г. на существующем в то время рынке денежных переводов новый банковский продукт банка «Юнистрим» по оплате платежей за коммунальные услуги. Этот банковский продукт (новый в то время) был запущен в рамках проекта «Прием платежей Юнистрим-Киберплат».

Технологическая (процессная) инновация — это внедрение новой технологии, операции или процесса с целью сокращения издержек, а следовательно, уменьшения себестоимости инновационного продукта или услуги. Наглядный пример технологической инновации — переход Международной системы денежных переводов «Юнистрим» на новую технологическую платформу в 2010 г., так как созданная пятью годами ранее сеть денежных переводов по всему миру «Юнистрим» уже не справлялась с возросшим числом клиентов и технологическими особенностями растущей продуктовой линейки банка.

Рыночная инновация — это создание принципиально нового рынка продуктов и услуг. Например, внедрение банком «Юнистрим» дистанционного банковского обслуживания в 2006 г. или терминальной сети в 2008 г., или мобильного банкинга в 2009 г.

Маркетинговая инновация — это освоение новых ресурсов, методов работы на существующем рынке, новых форм бизнеса. Например, выход банка «Юнистрим» на новые зарубежные рынки или подключение новых банков-партнеров к Международной системе денежных переводов «Юнистрим».

Управленческая инновация — это изменение структуры управления организацией или процессом для достижения большей эффективности бизнеса. К этим инновациям, применительно к банку «Юнистрим», можно отнести уникальную инновационную бизнес-модель банка, разработанную и реализованную в 2014 г., а также новую технологию ведения банковского бизнеса. Они были разработаны в соответствии с инновационной концепцией развития банка, нацеленной на увеличение экономической стоимости банка для его акционеров и финансовой устойчивости для клиентов. Эта бизнес-модель впоследствии принесла банку новые конкурентные преимущества, улучшение позиционирования на рынке, повышение эффективности деятельности на мировом уровне.

К инновационным банковским продуктам и услугам, наиболее востребованным сегодня на финансовых рынках, можно отнести [5]:

- всевозможные сервисы P2P-переводов денежных средств с одной карты на другую;
- коммерческие продукты для банков, включающие миграцию в облако, например для учета заемщиков и выданных кредитов [6];
- инновационные программы по управлению депозитами и кредитами;
- робоэдвайзинг;
- автоматизацию продаж;
- инновационные программы по управлению торговыми счетами для рынка Forex, брокерских компаний;
- бесшовную мультиканальность (омниканальность), позволяющую повысить лояльность клиента, увеличить охват аудитории, собрать нужные данные о клиенте и, наконец, осуществлять финансовое планирование.

Появившееся совсем недавно понятие «омниканальность» обозначает взаимную интеграцию разрозненных каналов коммуникации в единую систему,

с целью обеспечения «бесшовной» и непрерывной коммуникации с клиентом. Сегодня потребители больше не склонны воспринимать бренд как нечто самостоятельное. Они хотят иметь несколько удобных точек взаимодействия с ним и чтобы обращение к каждой из них происходило без «швов» и барьеров. Принуждение покупателя взаимодействовать с определенным каналом воспринимается им как насилие и негативно сказывается на всем дальнейшем диалоге.

Продолжат быть востребованными на финансовых рынках также банковские продукты и услуги, которые еще совсем недавно были инновационными, такие как цифровые платежи (мобильные, онлайн, местные, трансграничные) и цифровые кошельки.

Но особый потенциал для продвижения финансовых инноваций IT-специалисты видят в применении блокчейн-технологий с использованием криптовалюты.

Далее отметим наиболее популярные финансовые инновации, появившиеся на современном этапе развития информационных технологий, которые, вероятнее всего, окажут воздействие на развитие банковских продуктов и услуг в предстоящие годы.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Недобросовестность клиентов и сотрудников при идентификации получателя кредита или владельца депозитного счета входит в число самых распространенных факторов возникновения рисков. В целом установление личности клиента тем важнее, чем выше риски злоупотребления использованием услуги.

Существование рисков обусловило две причины, которые заставляют кредитные организации идентифицировать своих клиентов. Во-первых, этого требует законодательство, регламентирующее деятельность по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма [7].

Во-вторых, кредитная организация сама заинтересована в том, чтобы выяснить, что обратившийся к ней человек именно тот, за кого себя выдает. Хотя электронные платежные системы не открывают своим клиентам счетов, тем не менее для них противодействие мошенничеству не менее актуально.

К числу наиболее современных способов идентификации клиентов, которые в будущем продолжат усиленно развиваться, можно отнести следующие виды: по отпечаткам пальцев, по геометрии лица, по голосу, по рисункам вен, по сетчатке глаза.

Назовем выгоды от внедрения инновационных технологий и продуктов по идентификации клиентов:

- Эффективность. Повышение качества кредитного портфеля происходит за счет значительного уменьшения задержек возврата по кредитам и уменьшения дефолтных кредитов.
- Удобство. Точная и объективная идентификация заемщиков исключает необходимость проведения дополнительных процедур по сбору документов для кредитной заявки и андеррайтинга.
- Лояльность. Увеличение количества лояльных добросовестных клиентов.
- Высокая окупаемость. Согласно статистике предотвращение лишь одного случая мошенничества с кредитом в год компенсирует стоимость программного обеспечения, необходимого для оборудования банковского сервера и одного рабочего места сотрудника по выдаче кредитов.

БИОМЕТРИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

В нашем современном мире системы защиты информации непрерывно совершенствуются, также как и способы их обхода. Среди множества новинок на рынке безопасности неизменно надежной остается лишь одна — технология биометрической идентификации [8].

Вместе с развитием информационных технологий возрастает и риск мошенничества в банках. Сейчас банки стараются как можно серьезнее защитить своих клиентов от различного рода утечки информации возможностью воспользоваться мошенникам данными клиента.

Биометрические системы безопасности позволяют автоматически распознавать человека по его физиологическим или поведенческим характеристикам.

В результате многолетних наблюдений определены наиболее различимые биометрические признаки (характеристики) людей. Физиологическими биометрическими признаками человека являются отпечатки пальцев, черты лица, рисунок кровеносных сосудов пальца или ладони, геометрия руки, радужная оболочка глаза, ДНК и другие. Вес и рост также являются физиологическими характеристиками, но их нельзя считать уникальными, так как они сильно меняются со временем. Свойство изменчивости на протяжении длительного времени присуще и многим поведенческим характеристикам, таким, к примеру, как голос, походка, подпись, динамика печати на клавиатуре.

Работа биометрической системы «клиент-банк» основана на сканировании признаков идентификации пользователя (к примеру, отпечатки пальцев) и преобразовании его в цифровой шаблон.

Назовем дополнительные возможности, которые предоставляет биометрия при использовании в кредитной деятельности банка:

- возможность предложить высококонкурентный продукт — кредит по низкой ставке, не увеличивая при этом количество процедур по сбору документов;
- экономия на издержках, так как офисы, в которых нет касс, могут быть оборудованы биометрическим банкоматом для выдачи наличных средств по кредиту без выпуска банковских карт;
- повышение возможностей взаимодействия с правоохранительными органами по предупреждению и пресечению преступлений, связанных с кредитными операциями.

Следует ожидать, что современные способы идентификации клиентов и биометрические технологии будут усиленно развиваться, еще активнее использоваться в банковской деятельности и станут еще более привычными для клиентов банка.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

Интернет вещей (IoT — Internet of Things) постепенно проникает и в финансовую индустрию. Так, например, банк Bradesco в Бразилии позволяет привязать банковский счет к автомобилю и автоматически расплачиваться за использование платных дорог. US Bank (США) предлагает API для «умных лампочек», позволяя им включаться, когда с клиентским счетом происходят изменения. А Новозеландский банк ASB предложил цифровую копилку, позволяющую детям копить в реальной форме электронные деньги.

В России Альфа-Банк разработал финансового ассистента Sense, суть которого заключается в том, что приложение продукта получает информацию о привычках пользователя, исходя из его трат, и может давать подсказки пользователю на основе его трат. В частности, может напомнить о долгах или оплате счетов.

В России есть ряд и других успешных примеров внедрения интеллектуальных сетевых технологий, например в регионах присутствия ПАО «Россети», Татарстане и ряде других районов. Большая часть нового оборудования (трансформаторы, выключатели) уже обладает системами дистанционной диагностики.



В генерации элементов Интернета вещей используются системы управления активами класса АСУТП (автоматизированные системы управления технологическими процессами). Они установлены в различных комбинациях на всех электростанциях нашей страны и позволяют дистанционно управлять и получать информацию о работе ключевых систем.

В данных примерах финансовые инновации взаимодействуют с реальными инновациями, переходя из банковского сектора в реальный сектор экономики.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И РОБОТОВ

Скорость внедрения новых технологий действительно поражает. Однако с развитием робототехники активизировалась новая проблема — регулирования.

Действительно, чем больше появляется роботов и киберфизических систем, тем больше вопросов вызывает применение к ним действующих норм: есть ли ограничения на использование военных роботов? кому принадлежат авторские права на созданные роботом произведения: кто ответит за его поступки, например ущерб, принесенный автотопилотируемой машиной?

Первые подходы к решению таких проблем обозначили в Южной Корее. В 2007 г. там анонсировали разработку этического устава роботов, а затем приняли закон о содействии развитию умных роботов.

Но в последние годы проблема регулирования вышла на новый уровень. Обозначим современные подходы к проблеме регулирования искусственного интеллекта и робототехники.

На протяжении последних двух лет мы увидели целый ряд примеров того, как государство пытается регулировать киберфизические системы. Например, в Китае представили огромный по объему «План развития технологий искусственного интеллекта нового поколения». К 2030 г. план предусматривает достижение амбициозных целей — китайские технологии искусственного интеллекта должны стать ведущими в мире, а сам Китай — крупнейшим инновационным центром. При этом обозначено намерение — принять первые законы по регулированию искусственного интеллекта уже к 2020 г.

В России в конце 2017 г. был разработан проект Модельной конвенции о робототехнике и искусственном интеллекте. Конвенция призвана объединить основные подходы к регулированию и инициировать принятие первого международного акта в этой сфере.

В изначальной редакции Конвенции присутствуют 42 правила, посвященные безопасности роботов, а также нормам их создания и использования. Отдельные разделы содержат положения, направленные на регулирование разработок в сфере искусственного интеллекта, а также на ограничения в применении военных роботов. Принятие Конвенции поможет решить и специальные вопросы, такие как правовые риски при использовании беспилотного транспорта и искусственного интеллекта в компьютерных играх, автоматизации и роботизации юридических процессов.

Применительно к финансовому сектору можно говорить не только об использовании инвестиционных роботизированных советников, но и об услугах роботов в режиме реального времени по анализу инвестиционного портфеля для клиентов с высокими финансовыми оборотами. Это означает, что банки уже сейчас должны предоставлять клиентам такие инструменты, которые позволят пользователям научиться принимать самостоятельные инвестиционные решения.

В настоящее время банки пытаются найти решение по созданию интеллектуального программного обеспечения для того, чтобы клиенты могли легко управлять своими бизнес-операциями. К ним относятся платформы для удаленной идентификации онлайн-платежей, платформа-маркетплейс финансовых продуктов и услуг, а также новые платформы на базе распределенных реестров и облачных технологий для эффективного взаимодействия участников рынка в цифровой среде.

И еще один очень интересный вопрос по использованию искусственного интеллекта банками. Станет ли реальностью кредитование под залог интеллектуальной собственности, и готовы ли банки работать с таким объектом залога? Мы видим резкий всплеск востребованности краудфандинговых моделей. Как яркий пример источников финансирования таких моделей можно назвать проект Альфа-Банка «Альфа-поток».

Причина отсутствия кредитов под залог интеллектуальной собственности кроется вовсе не в недоверии банков к такому предмету залога, а в нормативных барьерах. Договор залога интеллектуальных прав имеет целый ряд специфических особенностей, которые необходимо учитывать при совершении банковской сделки. При выдаче кредитов банки должны резервировать определенные средства в зависимости от степени риска. Такой резерв можно уменьшить, если возникает залог,



например недвижимое или движимое имущество. Но в перечне объектов, за счет которых можно уменьшить резерв на возможные потери по ссудам и другим задолженностям, интеллектуальной собственности просто нет.

В конце прошлого года совместная работа Минкомсвязи, Банка России и компании «Ростелеком» вылилась в создание концепции «Цифровой профиль гражданина», который начнется с сервиса банковских кредитов. Концепция в целом одобрена Правительством РФ, и по ней в настоящее время готовится законопроект. Важным аспектом является и тот факт, что федеральный проект национальной программы «Цифровая экономика» дополнен предложениями Федерации интеллектуальной собственности (ФИС).

«Цифровой профиль гражданина» предусматривает создание удобной и безопасной инфраструктуры, которая позволит гражданам управлять своими данными и предоставлять доступ к ним в режиме онлайн. В рамках пилотного проекта, с согласия пользователей, банкам — участникам ассоциации «ФинТех» планируется предоставить проверенные и актуальные данные, хранящиеся в государственных информационных системах, о пользователях для заполнения заявки на получение кредита и проведения процедуры скоринга в режиме онлайн. Гражданину достаточно будет зайти в специальное приложение и разрешить банку получить доступ к набору данных о себе.

Кроме того, в 2019 г. планируется создание мобильного приложения «Цифровой профиль гражданина», в котором будет обеспечен офлайн-доступ к сведениям, хранящимся в Цифровом профиле (паспортные данные, СНИЛС, ИНН, трудовая книжка, свидетельство о браке, диплом об образовании и др.). Гражданин, к примеру, сможет показать сотруднику ГИБДД информацию о своих водительских правах (их действительность, имеющиеся категории), не имея при себе документов.

Цифровой профиль по своей сути — это информация из вышеназванных документов в электронном виде, которую можно сравнить со связкой ключей, необходимой для получения услуги.

Разработку требований к инфраструктуре «Цифровой профиль гражданина», согласно федеральному проекту «Информационная инфраструктура» национального проекта «Цифровая экономика», планируется осуществить с апреля по июль 2019 г., срок создания инфраструктуры — с июля 2019 по декабрь 2020 г.

МОНЕТИЗАЦИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Банки, организации микрофинансирования и страхования — одним словом, все финансовые компании, работающие с деньгами, в том числе государственные регуляторы, сталкиваются с рядом проблем, связанных с накоплением данных, их хранением и подготовкой для анализа.

Финансовая организация состоит из множества подразделений, отвечающих за разработку и внедрение новых продуктов, операционную деятельность, клиентское обслуживание, методологию, риск-менеджмент, продажи, финансовый мониторинг, безопасность и др. Каждое из них может иметь собственные средства автоматизации профильной работы. По факту финансовая компания является владельцем огромного массива рабочей информации различного характера из совершенно разных источников. При этом она еще и дублируется, например данные об одном и том же клиенте в разном виде могут содержаться в информационных системах нескольких подразделений.

Цель монетизации данных — обеспечить наличие актуальной и полной информации о каждом клиенте и быстрый доступ к ней.

Информацию о каждом потребителе банковских услуг можно и нужно монетизировать. Для этого необходимо собрать данные о нем из всех внутренних организационных структур и, исходя из истории взаимоотношения, финансовой дисциплины, кредитной истории и заработной платы, подобрать подходящий банковский продукт, применить программы лояльности, например снизить процентные ставки и т.д.

Индивидуальные предложения, сформированные на основе максимально полной информации о клиенте, «привязывают» клиента к банку, и в выигрыше остаются обе стороны.

На сегодняшний день технологии Big Data активно внедряются банками. «В Альфа-Банке при оценке кредитоспособности заемщика анализируют информацию о нем в социальных сетях, а также используют технологии супермассивов данных при анализе поведения пользователей сайта банка. В Сбербанке данные технологии используются с целью сегментации клиентов, организации перекрестных продаж, при управлении рисками и с целью предотвращения мошеннических действий. Всероссийский банк развития регионов анализирует поведение держателей пластиковых карт, что позволяет выявить нетипичные для конкретного клиента операции и с наибольшей вероятностью предотвратить воровство денежных средств с пластиковых карточек» [9].

Итак, монетизация данных используется банками для получения новых рыночных возможностей продуктовой линейки, а задача работы с данными становится одной из ключевых. Получить их из внутренних и внешних источников (информационные ресурсы банка, открытые базы данных государственных информационных систем, соцсети, Интернет и др.) — это первый шаг. Второй — организовать инфраструктуру, в которой данные будут правильно структурированы с возможностью быстрого поиска.

Чтобы максимально увеличить ценность монетизированных решений, компаниям нужно строить такую архитектуру, которая сможет поддерживать широкое повторное использование, возможность реорганизации и перепрофилирования по требованию. Здесь ключевым вопросом для бизнеса является оценка значимости этих факторов в контексте предполагаемого использования. В частности, важно понимать, какие данные будут нужны, чтобы результативно и оперативно решить проблему или запустить определенную кампанию.

Рост интереса сетей к большим данным связан с тем, что рынок насыщается, кризисные настроения никуда не делись, а конкуренция обостряется. Большие данные позволяют не просто ускорить обработку информации и извлекать из нее больше пользы, но и повысить точность анализа и сложность решаемых задач.

Пока же цели и задачи, ради которых стартуют совместные проекты банков и торговых сетей, в основном лежат в области маркетинга и увеличения продаж: подобрать оптимальный ассортимент для каждого конкретного магазина, сделать правильную выкладку товаров, повысить точность прогнозов и оптимизировать товарные запасы, сделать наиболее релевантные персональные предложения для стимуляции спроса.

Один из самых известных примеров использования больших данных в российском продовольственном ритейле — опыт сети «Лента». Основной источник данных — карта лояльности, с ней делается 95% покупок в сети. Но сеть учитывает и другую информацию о покупателях, в том числе и данные из социальных сетей.

В России крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group, управляющий «Пятерочками», «Перекрестками» и «Каруселями», делает ставку на проекты в сфере анализа больших данных (Big Data), в рамках которых хочет лучше изучить клиентов, так как ресурс роста за счет увеличения сети и роста цен постепенно исчерпывается.

У сетей есть данные о покупках и профилях клиентов, они могут использоваться для предсказания будущих трат. Некоторые приложения анализируют поведение людей в магазине и разрабатывают индивидуальные предложения. В будущем ритейлеры будут использовать искусственные технологии для прогнозирования посещаемости, продаж отдельных магазинов и решать, например, какой ассортимент предлагать. Компании, которые успешно внедряют новые технологии, выиграют, поскольку увеличатся продажи, ассортимент будет точнее соответствовать спросу, а сети смогут оптимизировать ценообразование и сократить ручной труд.

На технологическом уровне это уже хорошо работает. Например, в супермаркетах «Виктория» на базе решений SAP работает программа лояльности «Моя Виктория», ее цель — понимать предпочтения клиентов.

Торговые сети «Магнит» и «Дикси» также ищут пути монетизации больших данных в сотрудничестве с партнерами — банками и компаниями, которые предоставляют мобильные приложения и интернет-приложения.

Клиенты готовы за это платить, а торговые сети и финансовые институты, предлагающие подобные услуги, увеличивают степень привязанности к своим сервисам.

Необходимо сконцентрировать большее внимание на создании новых банковских продуктов, удовлетворяющих современным требованиям клиентов. «Такие меры способны укрепить доверие клиентов к банкам, усилить важнейшие конкурентные позиции в развитии сбытовой сети и клиентской базы, улучшить взаимодействие между банком и клиентом», считает Т.Ю. Попова [10].

Отсюда следует, что для развития монетизации данных потребуется создание новых технологических платформ и архитектур, отвечающих серьезным техническим требованиям, включая передовую интеграцию данных, высокопроизводительную обработку и масштабируемость. Это — совместные задачи банков и торговых сетей.

Во всех приведенных в статье примерах мы видим, что имеются потенциальные возможности переноса знаний и методов из финансового и банковского менеджмента в реальный сектор экономики для стимулирования дополнительных инноваций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Автором охвачена только некоторая часть материала, который предполагалось изложить по данной теме.

Остаются неохваченными еще такие вопросы, как:

- персонализация предложений банками;
- развитие инновационных стартапов в финансовом секторе;
- совмещение традиционных и инновационных схем обслуживания клиентов в современном банке;
- использование новых инновационных моделей ведения бизнеса (на конкретных примерах банков);
- инновационные стратегии развития банковского бизнеса;
- внедрение инновационных технологий повышения безопасности банков;
- развитие технологий блокчейна в банках;
- нормативно-правовые документы в области использования блокчейн-технологий в России и ряд других вопросов.

Им мы планируем посвятить следующую статью.

На основании вышеизложенного материала можно сделать следующие выводы.

ВЫВОДЫ

1. Финансовые инновации играют ведущую роль в становлении и ускоренном развитии финансового рынка в России. Финансовые инновации позволяют российским банкам совершенствоваться и повышать качество оказываемых банковских услуг, создавая, тем самым, конкурентные преимущества не только для ряда отдельных банков, но и для всей банковской системы в целом.

2. Активное использование финансовых инноваций ведет к укреплению положения кредитных организаций на финансовом рынке, что особенно важно в условиях конкуренции за клиентов между различными видами финансовых институтов.

3. Реализация инновационных преобразований в банковском секторе ведет к достижению таких ключевых целей, как:

- повышение конкурентоспособности российской банковской системы;
- создание динамичной модели развития банковского сектора, основанной на знаниях;

- снижение занятости персонала во фронт-офисах;

- обеспечение временной оптимизации банковских операций;

- улучшение состояния банковских услуг в целом (рост рентабельности и эффективности).

4. Основным содержанием нового этапа в развитии банковского сектора должно стать совершенствование банковской деятельности, включающее расширение состава инновационных финансовых продуктов и услуг, рост их качества и развитие способов предоставления, повышение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса, реализация клиенто-ориентированного подхода.

5. Анализ тенденций развития финансовых инноваций, проведенный автором, позволяет сделать вывод о том, что имеются хорошие перспективы получения новых результатов за счет целенаправленного применения достижений в области технических инноваций и инновационного менеджмента к области финансовых инноваций. Также имеются и потенциальные возможности обратного переноса знаний и методов из финансового и банковского менеджмента в реальный сектор экономики для стимулирования дополнительных инноваций.

6. На уровне простого пользователя внедрение финансовых инноваций экономит время, избавляя от участия во множестве процессов, гарантирует экономическую безопасность деятельности, так как все инновационные финансовые продукты и услуги технически защищены самыми современными средствами электронной защиты.

7. Разработка и внедрение финансовых инноваций в банках является в настоящее время наиболее актуальной темой, требующей дальнейшего изучения теоретических и практических аспектов внедрения финансовых инноваций, подробного анализа отечественного и зарубежного опыта, применения полученных знаний на практике для модернизации и организации эффективного взаимодействия финансового и реального секторов экономики России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Яковенко С.Н., Тимченко А.А. Финансовые инновации в деятельности коммерческих банков: теоретико-экономические аспекты. *Современные проблемы науки и образования*. 2013;(2):335–342.
2. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2001;(1):54–59.
3. Банковский менеджмент. Лаврушин О.И., ред. М.: КноРус; 2016. 554 с.
4. Мишина А.А. Финансовые инновации: классификации и виды. *Государственный аудит: Право. Экономика*. 2017;(2):68–71.



5. Василенко О.А. Развитие электронной коммерции в банковском секторе России на современном этапе. *Экономика и предпринимательство*. 2017;8(3):980–981.
6. Василенко О.А. Облачное регулирование в банковской сфере. *Право. Экономика. Безопасность*. 2016;2(8):78–81.
7. Василенко О.А. Российская система противодействия отмыванию капиталов и финансированию международного терроризма. *Право. Экономика. Безопасность*. 2017;3(11):23–26.
8. Василенко О.А. Третья волна банковских инноваций. *Право. Экономика. Безопасность*. 2017;1–2(10):113–117.
9. Моткова М.А. Использование информационных технологий в банковском обслуживании корпоративных клиентов. *Вестник Ростовского государственного экономического университета*. 2016;3(55):166–167.
10. Попова Т.Ю. Оценка эффективности финансовых инноваций, реализуемых банками с государственным участием. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011;(6):21–28.

REFERENCES

1. Yakovenko S.N., Timchenko A.A. Financial innovation in commercial banking: Theoretical and economic aspects. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*. 2013; (2):335–342. (In Russ.).
2. Vikulov V.S. Innovative integrity of credit institutions. *Menedzhment-v-rossii-i-za-rubezhom*. 2001;(1):54–59. (In Russ.).
3. Bank management. O.I. Lavrushin, ed. Moscow: Knorus. 2016. 554 p. (In Russ.).
4. Mishina A.A. Financial innovations: classifications and types. *Gosudarstvennyj audit-pravo-ekonomika*. 2017;(2):68–71. (In Russ.).
5. Development of e-Commerce in the banking sector of Russia at the present stage. *Ekonomika-i-predprinimatelstvo*. 2017;(8, part 3):980–981. (In Russ.).
6. Vasilenko O.A. Cloud regulation in the banking sector. *Pravo-ekonomika-bezopasnost*. 2016;2(8):78–81. (In Russ.).
7. Vasilenko O.A. The Russian system of counteraction to money laundering and financing of international terrorism. *Pravo-ekonomika-bezopasnost*. 2017;(3 (11):23–26. (In Russ.).
8. Vasilenko O.A. The third wave of banking innovations. *Pravo-ekonomika-bezopasnost*. 2017;1–2(10):113–117. (In Russ.).
9. Motkova M.A. The use of information technologies in banking services for corporate clients. *Vestnik-rostovskogo-gosudarstvennogo-ekonomicheskogo-universiteta*. 2016;3(55):166–167. (In Russ.).
10. Popova T.Y. Evaluating the effectiveness of financial innovations implemented by banks with state participation. *Finansovaya-analitika-problemy-i-resheniya*. 2011;(6):21–28. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Ольга Андриановна Василенко — кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономика и финансы», Социально-правовой институт экономической безопасности, Домодедово, Россия
ovasilenko@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Olga A. Vasilenko — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of “Economics and Finance”, Social and Legal Institute of Economic Security, Domodedovo, Moscow region, Russia

Статья поступила 13.02.2019; принята к публикации 15.03.2019.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 13.02.2019; accepted for publication on 15.03.2019.

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



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-90-96
УДК 338.262.4(045)
JEL D12, D22



Потребительские услуги и предпринимательские инициативы населения

Е.А. Разомасова

Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-2807-6547>

А.Т. Петрова

Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
<http://orcid.org/0000-0009-0597-5497>

О.Н. Владимирова

Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-8631-4697>

АННОТАЦИЯ

Малые предприятия вносят весомый вклад в результаты социальной и экономической деятельности страны. Выявление нереализованного предпринимательского потенциала — важная задача, реализация которой позволит не только достичь стратегических целей, поставленных Президентом Российской Федерации, но также определит дальнейшее развитие данного сектора экономики на перспективу. Международные сравнения выявили значительное отставание России по уровню развития предпринимательства от развитых стран мира. На долю малого и среднего предпринимательства в объеме ВВП в нашей стране приходится 20–25%, в то время как за рубежом данный показатель достиг уровня в 60–75%. Сократить отставание возможно лишь проведением качественной политики в области продвижения предпринимательских инициатив со стороны федеральных властей и общественных организаций. Снижение уровня административных барьеров при одновременном росте финансовых возможностей позволит действующим и начинающим предпринимателям функционировать более инициативно и открыто, запустит механизмы масштабирования бизнеса и увеличит рост числа занятых. В своем исследовании мы предлагаем обратить пристальное внимание действующих и начинающих предпринимателей, органов власти на сферу потребительских услуг. Она представляет широкие возможности для накопления стартового капитала предпринимателями для его дальнейшего инвестирования в экономику. С целью определения фактического интереса населения к предпринимательству и к сфере потребительских услуг мы провели социологический опрос населения в режиме online. Результаты опроса позволили установить наиболее востребованные сегменты рынка услуг у потенциальных предпринимателей. Выбор респондентов в основном выпал на услуги общественного питания, мелкого ремонта и благоустройства жилья, клининга. Перспектива организации бизнеса в данных отраслях, по мнению респондентов, связана с развитием городского пространства и тенденцией урбанизации экономики, при которых данные виды услуг длительное время будут востребованы, а значит, смогут приносить стабильный доход предпринимателю.

Ключевые слова: сфера потребительских услуг; предпринимательство; потребительские услуги; национальный проект; предпринимательский потенциал; экономическое развитие

Для цитирования: Разомасова Е.А., Петрова А.Т., Владимирова О.Н. Потребительские услуги и предпринимательские инициативы населения. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):90-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-90-96

Consumer Services and Entrepreneurial Initiatives of the Population

E.A. Razomasova

Novosibirsk State University of Economics and
Management, Novosibirsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-2807-6547>

A.T. Petrova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0009-0597-5497>

O.N. Vladimirova

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-8631-4697>



ABSTRACT

Small businesses make a significant contribution to the social and economic performance of the country. Identification of unrealised entrepreneurial potential is an important task. Its implementation will not only allowing achievement of strategic goals, which were set by the President of the Russian Federation but also determined the further development of this sector of the economy. International comparisons have revealed a significant gap between Russia's level of business development and that of the developed countries. In our country, the share of small and medium-sized businesses accounts for 20–25 per cent of GDP, while abroad, this figure reached a level of 60–75 per cent. It is possible to reduce the gap only by carrying out a quality policy in the field of promoting entrepreneurial initiatives, initiatives by the Federal authorities and public organisations. A policy of reduction of the level of administrative barriers with a simultaneous increase in financial capacity will allow existing and emerging entrepreneurs to act more proactively and openly, will launch business scaling mechanisms and increase the number of employees. In our study, we offer to existing and new entrepreneurs, and to authorities to pay close attention to the sphere of consumer services. This sphere provides ample opportunities for entrepreneurs to accumulate start-up capital for further investment in the economy. To determine the real interest of the population in entrepreneurship and consumer services, we conducted an online sociological survey of the population. The results of the survey allowed the establishment of the service market segments which are the most popular among potential entrepreneurs. Respondents mainly chose catering services, small repairs and home improvement, clearing. According to respondents, the prospect of business organisation in these sectors is associated with the development of urban space and the trend of urbanisation of the economy. It will allow these types of services to be in demand for a long time so they will be able to bring a stable income to the entrepreneur.

Keywords: consumer services; entrepreneurship; national project; entrepreneurial potential; economic development

For citation: Razomasova E.A., Petrova A.T., Vladimirova O.N. Consumer services and entrepreneurial initiatives of the population. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):90-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-90-96

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: УСПЕХИ И ТРУДНОСТИ

Рост национальной экономики зависит от множества факторов, среди которых активность населения и желание развивать предпринимательские компетенции, которые имеют важное значение. Не обращаясь к вопросу о вкладе малого предпринимательства в экономическое развитие страны, отметим, что проблема низкой активности предпринимательских инициатив населения на протяжении многих лет не теряет своей актуальности.

В Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» отмечена необходимость реализации национального проекта в сфере развития малого и среднего предпринимательства и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы (далее — национальный проект). Осуществление данного проекта предусматривает увеличение к 2024 г. численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, до 25 млн чел. В настоящее время численность занятых во всех видах предпринимательства (микро-, малые, средние предприятия), по данным единого реестра субъектов малого и среднего

предпринимательства, составляет 15 807 470 чел.¹ Следовательно, необходим рост практически на 50%! Каковы резервы для данного роста?

Формирование экономической национальной модели, ориентированной на рост внутренних источников доходов, с ослаблением зависимости от экспорта энергоресурсов, предполагает ряд действий, направленных на активизацию предпринимательской инициативы и снижение рисков ведения бизнеса в стране. Например, авторы программы «Стратегия роста для России» настаивают на том, что она «должна состоять в формировании новых источников на основе дальнейшего развития принципов рыночной экономики и расширения предпринимательской инициативы», включая «кардинальное снижение административного давления на бизнес», защиту собственности, развитие судебной системы, «снижение издержек на услуги инфраструктурных и сырьевых монополий» и ряд мер, способных обеспечить реальный прирост ВВП [1, с. 25, 31].

Поскольку малые предприятия — неотъемлемая часть современной рыночной экономики, возникают методические вопросы оценки резуль-

¹ По данным на 10.03.2019 г. Единый реестр малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru> (дата обращения: 12.03.2019).



татов их детальности в границах национальной экономики. В России вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП составляет 20–25%, в то время как в развитых странах — 60–75% [2, с. 67]. При этом система валовых показателей, представленных в отчетах Росстата, демонстрирует рост числа малых предприятий и объемов их деятельности более чем в 1,5–2 раза, особенно на длительном промежутке времени (10 лет и более), что вызывает сомнение в части достижения прорывных результатов. Пример подобного эффекта отмечен в статье С.Г. Волоховой, в которой автор на основе динамики валовых показателей количества малых предприятий, среднесписочной численности занятых в них работников и объемов деятельности в период с 2009 по 2016 г. делает вывод о том, что «количество малых предприятий в нашей стране непрерывно увеличивалось на протяжении всего периода, и в 2016 г., по отношению к 2009 г., составило почти 173%» [3, с. 20]. Однако при пересчете этих показателей в годовых циклах получаются более скромные результаты. Ежегодный прирост численности малых предприятий в России с 2009 по 2016 г. составлял от 1,9 до 5,6%. Кроме того, разделив общее число малых предприятий, действующих в стране в 2016 г. (по данным, приводимым в статье С.Г. Волоховой), на численность населения страны в аналогичный период, получим 0,02 предприятия малого бизнеса в расчете на 1000 чел., что также трудно отнести к успешным достижениям.

В связи с этим поиск эффективных способов развития предпринимательского потенциала населения остается актуальной задачей. В данной статье авторы предлагают обратить внимание на сферу потребительских услуг, где начинающий предприниматель может в короткие сроки заработать требуемый ему капитал для дальнейшего развития или инвестиционных вложений в другие сектора экономики, что представляется нам вполне успешным бизнесом. Отраслевая система потребительских услуг достаточно продуктивна, поскольку помимо основной цели — удовлетворение потребностей граждан в необходимых услугах — способна приводить в движение капитал, предоставлять возможности для роста мелким и средним предпринимательским хозяйствам, решать ряд социальных и экономических задач в интересах муниципалитетов, регионов, государств. В сфере потребительских услуг быстрее, чем в других секторах экономики, развивается

предпринимательская активность, более динамично создаются рабочие места, что позволяет увеличить занятость, активнее осуществляются налоговые сборы и отчисления.

Скорость создания предприятий, оказывающих услуги потребительского характера населению, обеспечивается за счет низкой капиталоемкости бизнеса (от 1 до 3 млн руб.), не требует серьезных инвестиционных вложений, поддерживается системой франчайзинга. При этом каждое предприятие в сфере потребительских услуг способно создавать от 1-го до 10 рабочих мест (в зависимости от вида деятельности), способствовать решению проблем занятости, вносит свой вклад в рост валового продукта, осуществляет бюджетные отчисления. Каждый из работников предприятия сферы услуг, получивший рабочее место и уверенность в стабильном доходе, в дальнейшем становится участником развития других сфер экономики, не связанных с отраслью, в которой он трудится.

С позиции инвестиций сфера потребительских услуг выступает достаточно привлекательным проектом для предпринимателей и прочих инвесторов, желающих в короткие сроки получить отдачу от бизнеса. По оценкам экспертов, максимальные сроки окупаемости инвестиционных проектов в сфере потребительских услуг составляют 1,5–2 г., что позволяет рассматривать отрасль как стартовую для формирования первоначального капитала с последующей диверсификацией его развития.

Возникает вопрос: почему при подобных условиях число малых предприятий в сфере потребительских услуг растет низкими темпами? Ответ кроется в понимании общих экономических условий, влияющих на развитие предпринимательских субъектов — в целом и сферы потребительских услуг — в частности.

АКТИВИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

Сфера потребительских услуг, как и любая экономическая система, формируется под влиянием внешних условий, которые, помимо стоимости факторов производства, рисков производства, платежеспособного спроса населения, наполненности рыночного предложения, включают в себя предпринимательские риски и предпринимательскую инициативу.



Закономерно, что «создание приемлемых условий ведения бизнеса в сфере потребительских услуг приведет к росту предпринимательской активности, численному росту экономических субъектов, предлагающих услуги населению» [4, с. 119], что, в свою очередь, поспособствует формированию адекватной (по отношению к трудоемкости и себестоимости производства услуг) цены предложения, постепенно выводя платные услуги из зоны элитарных в доступные для потребителей со средним и невысоким уровнем доходов.

Связь предпринимательской инициативы и предпринимательских рисков подробно изложена в работах Р. Кантильона, И. Тюнена, Ф. Найта. Исследователи, рассматривающие предпринимательство через функцию риска и неопределенности [5], опираются на законы, способные оказать влияние на предпринимателей вне зависимости от выбора ими сферы деятельности.

Кроме экономических рисков, отечественный предприниматель регулярно сталкивается с рядом негативных ситуаций и процессов. Это: нарушение сроков и процедур проведения проверок, несогласие контролирующих и фискальных органов с конечными результатами отчетности предпринимателей, сложности регулирования арендных и земельно-имущественных отношений, неадекватный объем запрашиваемой документации и прочие действия, которые ведут к снижению предпринимательской активности, создают дополнительные трудности предпринимателям, негативно влияя на деловую среду и инвестиционный климат национальной экономики. Данные риски вынуждают предпринимателей закладывать их в расходы, делая цену услуг выше для сохранения объема ожидаемой прибыли.

Исследования, проводимые нами среди предпринимателей г. Новосибирска, уже выявили факторы, снижающие предпринимательские инициативы в сфере потребительских услуг [6]. Эти исследования подтвердили стойкость негативных факторов, не исчезающих со временем, несмотря на то, что на протяжении длительного периода в стране посредством профильных министерств и организаций было сделано многое для стимулирования предпринимательской активности населения. Это привело к росту позиций России в составляемом Всемирным банком индексе легкости ведения бизнеса с 2015 по 2018 г. на 27 пунктов ([https://ru.wikipedia.org/wiki/Рей-](https://ru.wikipedia.org/wiki/Рейтинг_лёгкости_ведения_бизнеса)

[тинг_лёгкости_ведения_бизнеса](https://ru.wikipedia.org/wiki/Рейтинг_лёгкости_ведения_бизнеса)) при одновременном снижении, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, уровня экономической активности населения в 2019 г. на внутреннем рынке на 0,2 пункта по сравнению с декабрем 2018 г. (https://finance.rambler.ru/markets/41850042/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=copylink). В сравнении с международными рейтингами развития предпринимательских инициатив данный показатель выглядит не столь оптимистично.

Не менее значимым фактором для развития предпринимательства и роста национальной экономики выступает потребительский спрос населения, доля которого на протяжении длительного времени (с 2013 по 2018 г.) в валовом внутреннем продукте РФ снижалась (см. *рисунк*).

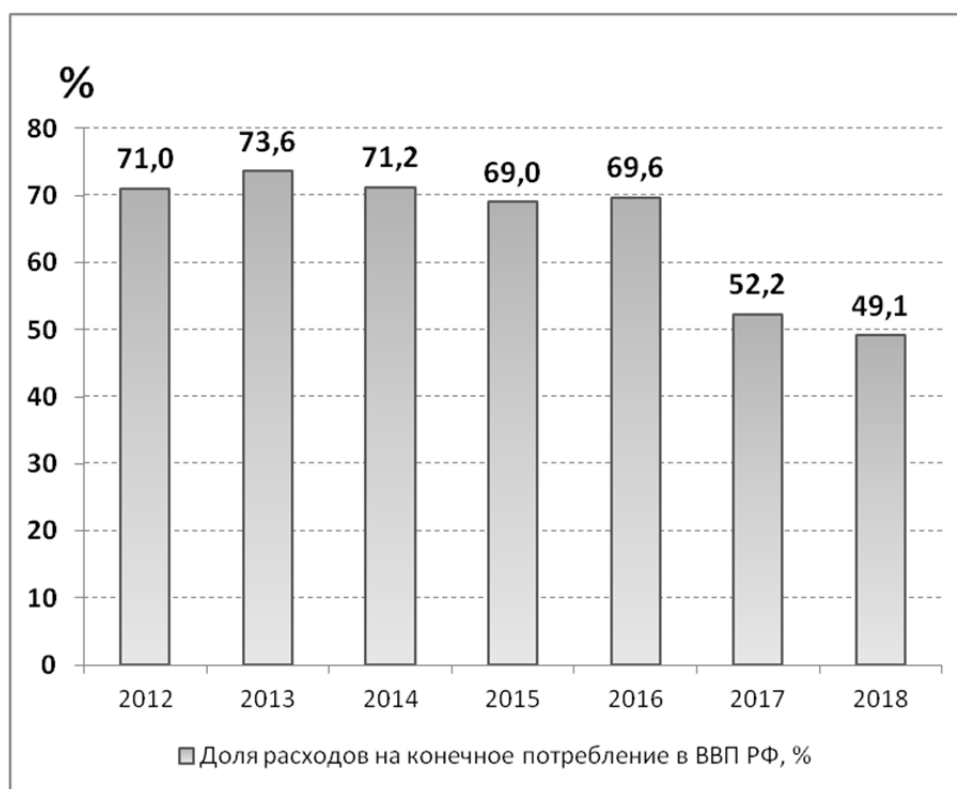
Показанные на рисунке данные и тенденция их изменения не дают оснований для оптимистичных прогнозов экономического роста, особенно в «условиях стагнации доходов населения, в том числе групп, которые в наибольшей степени ориентированы на потребление отечественной продукции (бюджетники, пенсионеры)» [1, с. 26]. Невысокий уровень заработной платы (при средней зарплате в 38,8 тыс. руб.) в ряде отраслей и сфер экономики страны сдерживает рост потребления, не позволяет экономике преодолеть инерцию, накопить ресурсы и грамотно их распределить.

Возможности ведения бизнеса начинающими и действующими предпринимателями, открываемые административной и финансовой поддержкой со стороны государства, наталкиваются на стагнацию и падение в 2014–2018 гг. реальных денежных доходов населения (среднегодовое снижение составило 2,1%²). Найдутся ли в этих условиях желающие открывать собственный бизнес? Для ответа на этот вопрос мы провели социологический опрос жителей г. Новосибирска с использованием анкеты, размещенной на интернет-ресурсе “Google Forms” в декабре 2018 г. Участники опроса в режиме online ответили на поставленные нами вопросы, с помощью которых мы стремились понять реакцию населения на активную популяризацию предпринимательской деятельности и оценить желание стать предпринимателями.

В опросе приняли участие 82 человека, которые на момент исследования не были зарегистри-

² Рассчитано авторами по данным Росстата.





**Доля расходов на конечное потребление в валовом внутреннем продукте РФ в 2012–2018 гг., % /
Share of final consumption expenditures in the Russian Federation's gross domestic product, 2012–2018, %**

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

рованы как индивидуальные предприниматели. При этом они рассматривались нами как потенциальные участники предпринимательского движения в сфере услуг.

Перечень выбора видов возможного предпринимательства был ограничен: деятельность по созданию и оказанию популярных потребительских услуг, включая бытовые услуги, услуги общественного питания и услуги по уходу за домашними питомцами.

На вопрос анкеты: «Задумывались ли вы о занятии предпринимательской деятельностью (самостоятельно или с привлечением членов вашей семьи)?» 49% (40 чел.) ответили, что считают фактическое состояние экономики неблагоприятным; 30,5% (25 чел.) ответили, что задумывались, но впоследствии отказались от своих планов, в основном по причине отсутствия свободного первоначального капитала; 17% (14 чел.) — подобная мысль вообще не приходила в голову; 5% респондентов полностью устраивало то положение в обществе, которое они занимали в момент исследования.

При анализе ответов на вопрос о том, какие именно виды предпринимательской деятельности считаются перспективными и будут пользоваться спросом у населения в случае выхода с ними на рынок с позиции предложения, большинство респондентов сделали выбор в пользу услуг потребительского характера. 44% опрошенных (38 чел.) остановили свой выбор на бизнесе по приготовлению пищи, особенно если оно основано на принципе здорового питания, без явных признаков фастфуда. 30,5% опрошенных (25 чел.) перспективным считают решение задач мелкого благоустройства жилья (ремонт кранов, установка светильников и т.д.) и косметического ремонта: специалистов можно быстро найти, и плата за их услуги является сравнительно невысокой. Что касается клининговых услуг, то мнение респондентов разделилось. Часть опрошенных (11%) считает предложение этих услуг достаточным и даже превышающим спрос, в связи с чем данный вид деятельности экономически нецелесообразен. Вторая группа (6%) полагает, что у данного вида услуг есть тенденция к росту



при снижении уровня цен в результате увеличения численности самозанятых.

Деятельность в сфере услуг по уходу за животными, по мнению опрошенных, представляет собой специфический бизнес (особенно в части ветеринарных клиник и услуг грумеров), реализация которого, помимо лицензии и капитальных затрат, потребует от предпринимателя наличия специальных знаний и опыта работы. Кроме того, в ходе опроса было установлено, что уход за домашними животными воспринимается респондентами не как обременение, а как хобби или приятное времяпрепровождение. Лишь незначительная часть респондентов — около 3% — считает данный вид бизнеса привлекательным и востребованным сегментом городской сферы услуг.

Наши исследования показали, что спрос жителей г. Новосибирска на услуги потребительского характера в полной мере не удовлетворен. Низкий уровень доходов населения (от 25 до 28 тыс. руб. в месяц) не позволяет приобретать необходимые им услуги на регулярной основе, а в случае разового приобретения подобных услуг сводит их актуальность на нет. Спонтанный комфорт, понимаемый вне стабильных моделей потребительского поведения, обусловленных уровнем дохода и индивидуальными запросами горожан, не гарантирует решения бытовых проблем. Зна-

чительные временные издержки на каждодневное ведение домашнего хозяйства, урегулирование неотложных бытовых вопросов в дополнение к негативным факторам жизни в контексте мегаполиса (транспортная проблема, проблемы экологии и т.д.) не позволяют городскому жителю освободить достаточное количество времени на отдых, развитие профессиональных навыков и творческих способностей.

При росте же доходов населения предпринимательство позволит эффективно и рационально решить большую часть проблем в сфере потребления. Этому будет способствовать поэтапная реализация государственного проекта по формированию комфортной городской среды. Предпринимателям, решившим создавать (или развивать) бизнес в сфере потребительских услуг, необходимы стимулы в виде адресных форм поддержки, особенно в вопросах кредитования, наличия недорогих арендных площадей, отвечающих современным требованиям коммуникационного обеспечения, снижения числа проверок и административного давления на бизнес, особенно на стадии становления и развития. В этой связи развитие сферы потребительских услуг в условиях крупного города можно считать приоритетной стратегической задачей, в реализации которой действующим и особенно начинающим предпринимателям принадлежит ведущая роль.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Титов Б., Широв А. Стратегия роста для России. *Вопросы экономики*. 2017;(12):24–39.
2. Захарова Н.В., Лабудин А.В. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития. *Управленческое консультирование*. 2017;(12):64–77.
3. Волохова С.Г. Характеристика процесса развития малого предпринимательства. *Сибирская финансовая школа*. 2017;(6):19–26.
4. Горькая Ж.В. Социокультурный анализ психологии восприятия времени. *Вестник Самарского государственного университета*. 2014;9(120):245–250.
5. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. Пер. с англ. М.: Дело; 2003. 360 с.
6. Разомасова Е.А. Теоретико-методологические основы формирования экономического механизма развития сферы потребительских услуг. Новосибирск: СибУПК; 2012. 236 с.

REFERENCES

1. Titov B., Shirov A. Strategy of growth for Russia. *Voprosy ekonomiki*, 2017;(12):24–39. (In Russ.).
2. Zakharova N.V., Labudin A.V. Small and medium entrepreneurship in the European countries: Main development trends. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*. 2017;(12):64–77. (In Russ.).
3. Volohova S.G. Characteristic of the small business development process *Sibirskaya finansovaya shkola*. 2017;(6):19–26. (In Russ.).
4. Gorkaya Zh.V. Socio-cultural analysis of the psychology of time perception. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2014;9(120):245–250. (In Russ.).
5. Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. Transl. from English. Moscow: Delo; 2003. 360 p. (In Russ.).



6. Razomasova E.A. Theoretical and methodological basis for the formation of the economic mechanism for the development of consumer services. Novosibirsk: Siberian University of Consumer Cooperation; 2012. 236 p. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Елена Александровна Разомасова — кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия
e.a.razomasova@edu.nsuem.ru

Аида Талытовна Петрова — доктор экономических наук, профессор, Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
petrovaaida@rambler.ru

Ольга Николаевна Владимирова — доктор экономических наук, профессор, Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
olga.ovladimirova24@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Elena A. Razomasova — Cand. Sci. (Econ), Associate Professor, Novosibirsk State University of Economics and Management “NINH”, Novosibirsk, Russia
e.a.razomasova@edu.nsuem.ru

Aida T. Petrova — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia
petrovaaida@rambler.ru

Olga N. Vladimirova — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia
olga.ovladimirova24@yandex.ru

Заявленный вклад авторов:

Разомасова Е.А. — анализ существующих предпосылок развития предпринимательства, выявление закономерностей функционирования организационно-экономического механизма предпринимательских субъектов.

Петрова А.Т. — сбор статистических и фактических данных, расчет показателей для проведения анализа.

Владимирова О.Н. — разработка концепции исследования, выбор методов оценки и сбора материала.

Authors' declared contribution:

Razomasova E.A. — analysis of the existing prerequisites for the development of entrepreneurship, identification of patterns of functioning of the organisational and economic mechanism of business entities.

Petrova A.T. — collection of statistical and factual data; calculation of indicators for analysis.

Vladimirova O.N. — development of the research concept; selection of methods of evaluation and collection of material.

Статья поступила 08.03.2019; принята к публикации 30.03.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 08.03.2019; accepted for publication on 30.03.2019.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-97-110
УДК 332.1(045)
JEL R11



Оценка устойчивости социально-экономического развития регионов России

Р.В. Фаттахов

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-5863-7982>

М.М. Низамутдинов

Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН, Уфа, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-5643-1393>

В.В. Орешников

Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН, Уфа, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-5779-4946>

АННОТАЦИЯ

Актуальность. Регионы России не только неоднородны по уровню текущего состояния, но и отличаются сложившимися тенденциями изменения ключевых параметров их дальнейшего развития. Некоторые из них, обладая существенным экономическим потенциалом, рискуют потерять устойчивость в связи с происходящими социальными процессами и наоборот. Исходя из этого, цель исследования заключается в оценке устойчивости развития субъектов Российской Федерации, выявлении типовых регионов, в том числе в рамках реализации основного приоритета Стратегии пространственного развития России до 2025 года – раскрытии социально-экономического потенциала территорий, обеспечения их устойчивого развития за счет экономической специализации регионов.

Методы. В рамках решения задачи выбора типовых регионов России по уровню устойчивости социально-экономического развития сформирована база данных показателей за период с 2010 по 2016 г. Финансово-экономическая составляющая развития описывается восемью показателями, социальная – 14 показателями, экологическая – тремя показателями. Ранжирование регионов осуществлено в три этапа – рассмотрение частных показателей, объединение их в группы и исследование обобщенных значений. Для выявления типовых регионов был применен метод кластеризации.

Результаты. Апробация подхода показала, что высокая позиция региона по одному из рассматриваемых направлений анализа не всегда коррелирует с уровнем по другим показателям. Величина разброса в целом возрастает при переходе от регионов-лидеров к регионам-аутсайдерам.

Кластерный анализ позволил выявить четыре группы регионов. Первый кластер характеризуется преобладанием экономической составляющей. Второму кластеру присуще отсутствие существенного дисбаланса между направлениями. Третий кластер характеризуется лучшей динамикой финансово-экономических показателей на фоне относительно неплохих позиций в социальной и экологической сферах. Четвертый кластер представлен субъектами РФ, в которых имеются существенные результаты в сфере улучшения экологической составляющей. Исходя из кластерного анализа, выбраны типовые регионы – Республика Ингушетия, Самарская область, Республика Татарстан и Владимирская область, соответственно.

Перспективы. Полученные результаты могут быть применены при формировании прогноза социально-экономического развития регионов Российской Федерации и показателей их устойчивости на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: устойчивое развитие; социально-экономическое развитие; типовые регионы; финансовые факторы; субъект Российской Федерации; кластеризация; ранжирование; интегральный показатель

Для цитирования: Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М., Орешников В.В. Оценка устойчивости социально-экономического развития регионов России. 2019;13(2):97-110. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-97-110

Assessment of the Sustainability of the Socio-economic Development of the Regions in Russia

R.V. Fattakhov

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5863-7982>

M.M. Nizamutdinov

Institute of Social and Economic Research of Ufa branch of RAS, Ufa, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-5643-1393>

V.V. Oreshnikov

Institute of social and economic research of Ufa branch of RAS, Ufa, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-5779-4946>

ABSTRACT

Introduction. The regions of Russia are not only heterogeneous in terms of the current state but also differ in the prevailing trends in the key parameters of their future development. Some of them, possessing significant economic potential, risk losing stability due to ongoing social processes and vice versa. The purpose of the study is to assess the sustainable development of the Russian Federation regions, to identify typical regions, including implementation of the main priority of the Spatial Development Strategy of Russia until 2025 – to uncover the socio-economic potential of the territories and their sustainable development through economic specialisation regions.

Methods. In the framework of solving the problem of choosing typical regions of Russia according to the level of sustainability of socio-economic development, we formed a database of indicators for the period from 2010 to 2016. The 8th indicators describe the financial and economic component of development, the social component – by the 14th indicators, the environmental one – by the 3rd indicators. The ranking of regions was carried out in three stages – the consideration of particular indicators, their unification into groups and the study of generalised values. For the identification of typical regions, we applied the clustering method.

Results. Approbation of the approach showed that the high position of the region in one of the considered areas of analysis does not always correlate with the level in other indicators. The magnitude of the dispersion in general increases with the transition from the leading regions to the outside regions. Cluster analysis revealed four groups of regions. The first cluster is characterised by the predominance of the economic component. The second cluster is characterised by the absence of a significant imbalance between the directions. The third cluster is characterised by better dynamics of financial and economic indicators against the background of relatively good positions in the social and environmental spheres. The fourth cluster is represented by subjects of the Russian Federation, in which there are significant results in the field of improving the environmental component. Based on the cluster analysis, typical regions were selected – the Republic of Ingushetia, the Samara Region, the Republic of Tatarstan and the Vladimir Region, respectively.

Discussion. The obtained results can be applied when making a forecast of the socio-economic development of the regions of the Russian Federation and indicators of their sustainability in the medium term.

Keywords: sustainable development; socio-economic development; model regions; financial factors; the subject of the Russian Federation; clustering; ranking; integral indicator

For citation: Fattakhov R.V., Nizamutdinov M.M., Oreshnikov V.V. Assessment of the sustainability of the socio-economic development of the regions in Russia. *Mir novej ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):97-110. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-97-110

ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономическое развитие регионов России крайне неоднородно. Сложившаяся диспропорция наблюдается как в объемах производства и инвестиций, так и в динамике миграционных процессов и продолжительности

жизни населения. При этом в ряде случаев тенденции изменения ключевых показателей развития таковы, что создают угрозу для нормального функционирования региональной системы в будущем [1]. Кроме того, реализация базового приоритета принятой Правительством



России Стратегии пространственного развития России до 2025 года предопределяет необходимость обеспечить устойчивость социально-экономического развития территорий в средне- и долгосрочной перспективе, в том числе за счет экономической специализации регионов. В связи с этим вопросы обеспечения устойчивости развития регионов Российской Федерации являются одними из наиболее актуальных на сегодняшний момент. Их решение зависит не только от действий органов государственной власти, но и от качества научного обоснования применяемых подходов.

КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Задача группировки регионов Российской Федерации по уровню устойчивости социально-экономического развития на сегодняшний день не имеет однозначного решения. Подобная ситуация сопряжена в первую очередь с двумя взаимосвязанными факторами: 1) неоднозначностью понимания термина «устойчивое социально-экономическое развитие» и, соответственно, компонентов данного развития; 2) неоднозначностью подходов к формированию комплекса показателей, характеризующих устойчивость социально-экономического развития регионов.

Одним из наиболее соответствующих целям проводимого исследования является следующее определение: «Устойчивое развитие (от англ. *sustainable development*) — это процесс экономических и социальных изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений» [2]. Таким образом, составными частями устойчивого развития являются экономическое развитие, социальный прогресс и ответственность за окружающую среду [3, 4]. Следующим шагом является определение перечня показателей, характеризующих каждое из представленных направлений устойчивого развития региональной системы. При этом следует исходить из принципов системности, комплексности и целесообразности. Принцип системности [5]

в данном случае воплощается в необходимости рассмотрения показателей регионального развития не в качестве отдельных характеристик, а как взаимосвязанных и взаимовлияющих параметров. В связи с чем изменение одних показателей может формировать как позитивные, так и негативные условия для изменения других, столь же значимых, показателей регионального развития. Принцип комплексности подразумевает необходимость охвата всех выделенных ранее частей устойчивого развития и всех значимых элементов каждой части. В свою очередь, принцип целесообразности требует ограничения числа рассматриваемых параметров некоторым приемлемым уровнем, тем самым создавая противовес предыдущему принципу, направленному на расширение числа анализируемых факторов [6, 7]. При этом не следует забывать, что в первую очередь речь во многом идет об обеспечении качества жизни людей, которое может описываться большим числом параметров [8]. Исходя из данных принципов, были отобраны следующие показатели по каждому из направлений.

Финансово-экономическая составляющая устойчивого развития:

- Объем валового регионального продукта на душу населения.
- Среднегодовая численность занятых в экономике.
- Уровень занятости населения.
- Стоимость основных производственных фондов.
- Степень износа основных производственных фондов.
- Объем инвестиций в основной капитал на душу населения.
- Оборот розничной торговли [9].
- Сальдированный финансовый результат предприятий и организаций [10].

Социальная составляющая устойчивого развития:

- Численность населения на конец года.
- Коэффициент демографической нагрузки.
- Общий коэффициент рождаемости (число родившихся на 1000 человек населения).
- Общий коэффициент смертности (число умерших на 1000 человек населения).
- Коэффициент миграционного прироста на 10000 человек населения [11, 12].
- Ожидаемая продолжительность жизни при рождении.



- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций.
- Реальные денежные доходы населения.
- Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.
- Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя.
- Численность студентов.
- Численность населения, приходящаяся на одного врача.
- Заболеваемость на 1000 человек населения (зарегистрировано заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни).
- Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения.

Экологическая составляющая устойчивого развития:

- Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников.
- Доля уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в общем количестве отходящих загрязняющих веществ от стационарных источников.
- Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты.

Таким образом, общее количество рассматриваемых показателей составляет 25 единиц. Однако неравенство числа показателей в каждой из групп затрудняет процедуру исследования общей динамики развития регионов. Так, количественное преобладание финансово-экономических показателей над экологическими может исказить общую картину в случае рассмотрения их как единого массива данных. В связи с этим в дальнейшем целесообразным представляется рассмотреть каждую из составляющих частей устойчивого регионального развития в отдельности и лишь после этого перейти к обобщению.

С целью проведения анализа был произведен сбор и первичная обработка статистических данных, характеризующих динамику изменения указанных показателей социально-экономического развития регионов Российской Федерации за период с 2010 по 2016 г. Статистическая информация по Республике Крым и городу федерального значения Севастополь публикуется начиная с 2014 г., что накладывает определенные ограничения на возможность дальнейшего анализа. Кроме того, во избежание дублирования данных и двойного

счета из анализа были исключены автономные округа. Таким образом, был подготовлен массив информации, включающий порядка 14,5 тыс. значений.

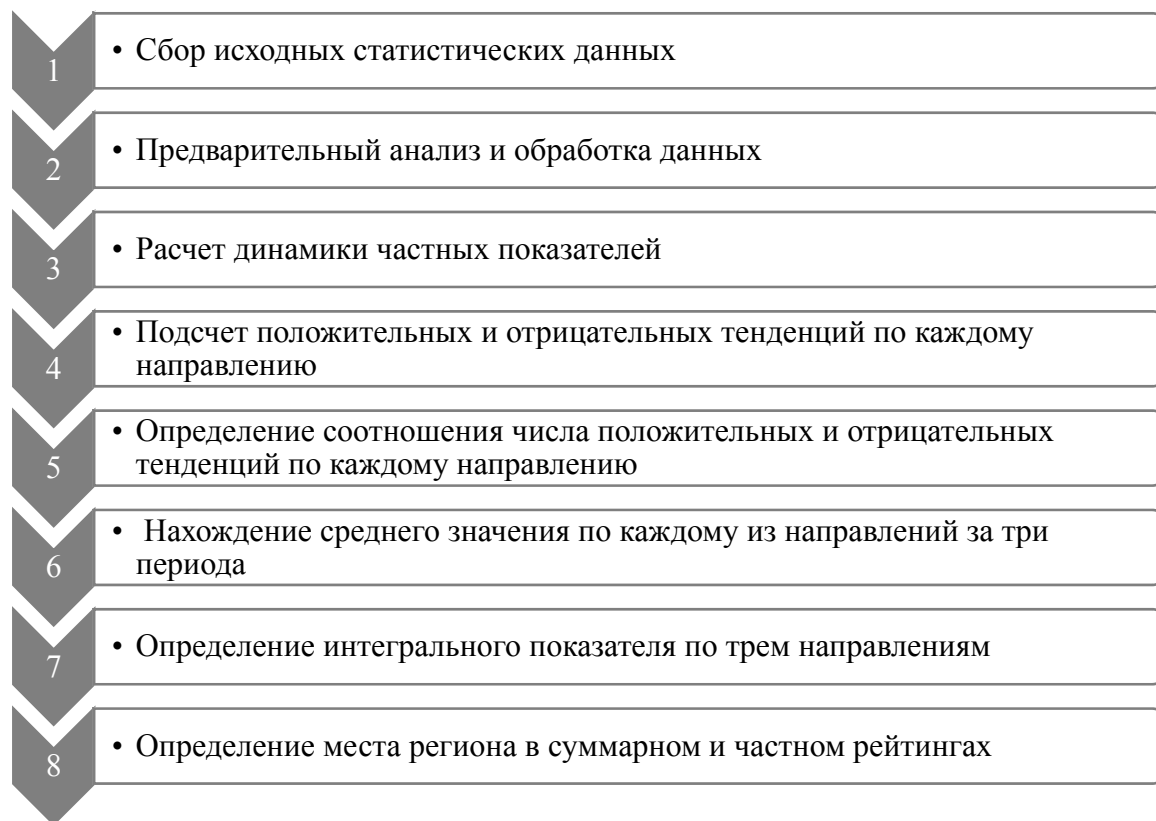
РАНЖИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ

Анализ динамики социально-экономического развития субъектов Российской Федерации показывает, с одной стороны, высокую степень дифференциации регионов по различным критериям, а с другой — неоднородность развития каждого из регионов. Так, многие субъекты Федерации, занимая лидирующие позиции в экономическом плане, не выдерживают конкуренции по сугубо социальным показателям развития. В связи с этим при формировании рейтинга регионов России следует учитывать динамику различных показателей, отражающих все сферы жизнедеятельности общества. В рамках проведенного исследования ранжирование регионов осуществлялось в три этапа. На первом этапе были рассмотрены частные показатели развития регионов. На втором — частные показатели были объединены в указанные ранее группы, что позволило рассматривать финансово-экономическую, социальную и экологическую сферу в целом. На третьем этапе было проведено исследование обобщенных значений по всем составным частям устойчивого развития.

Анализ частных показателей подразумевает исследования их изменения во времени с целью выявления позитивных и негативных тенденций. Для этого был проведен расчет цепных индексов. При этом были учтены следующие особенности рассматриваемых показателей:

1. Необходимость обеспечения сопоставимости данных [13]. Для этого финансовые показатели следует выразить в ценах одного (базового) года. В рамках проводимых расчетов в качестве базового года использован 2010 г.

2. По данным Росстата, на протяжении всего рассматриваемого периода в Чеченской Республике сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты отсутствует. Аналогичная ситуация наблюдается в отношении доли уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в общем количестве отходящих загрязняющих веществ от стационарных источников в Республике Ингушетия.



Алгоритм расчета рейтинговых оценок / Algorithm for calculating rating scores

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

3. Ряд показателей, таких как коэффициент миграционного прироста и сальдированный финансовый результат предприятий и организаций, может принимать как положительные, так и отрицательные значения. В связи с этим в отношении данных показателей была проведена предварительная обработка, включающая в себя процедуры расчета величин их изменения во времени и нормирования с последующим переводом в шкалу, в рамках которой значение, равное единице, является нейтральным уровнем [14] (по аналогии с остальными показателями, где значения больше единицы рассматриваются как положительная динамика, а значения меньше единицы — как отрицательная динамика).

4. Показатели, рост которых интерпретируется как негативная тенденция (уровень смертности, доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, заболеваемость, величина выбросов в атмосферу и т.д.), были также переведены в сопоставимый вид [15].

5. Для снижения влияния эффектов высокой и низкой базы и тем самым предотвращения появления в расчетах резких «всплесков» и «прова-

лов» предполагается проводить анализ данных в среднем за три последовательных периода. В данном случае речь идет о 2014–2016 гг.

6. Для обеспечения сопоставимости составных частей устойчивого развития региона (трудность данной задачи вызвана различным количеством показателей по каждому из рассматриваемых направлений) предлагается анализировать не динамику отдельных показателей, а соотношения количества положительных и отрицательных тенденций. При этом значимость каждого из направлений выравнивается, несмотря на различное число показателей в выделенных группах.

Сформированная таким образом база данных, основанная на анализе динамики изменения ключевых показателей по регионам России в разрезе выделенных групп и представляющая собой совокупность цепных индексов, в дальнейшем была использована для формирования соответствующих рейтингов. В агрегированном виде последовательность расчетов представлена на *рисунке*.

Таким образом, на следующем (после расчета цепных индексов) этапе анализа предполагается

Таблица 1 / Table 1

Соотношение числа показателей, имеющих положительную и отрицательную тенденцию (фрагмент) /
The ratio of the number of indicators with a positive and negative trend (fragment)

Субъект Российской Федерации	Социальное развитие				Финансово-экономическое развитие				Экологическое состояние				Место в РФ			
	2014	2015	2016	Среднее значение	2014	2015	2016	Среднее значение	2014	2015	2016	Среднее значение	Интегральный уровень	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Экологическое состояние
Республика Саха (Якутия)	2,5	0,8	1,0	1,4	1,7	3,0	7,0	3,9	0,0	2,0	3,0	1,7	2,09	1	2	23
Липецкая область	0,8	0,8	1,3	0,9	1,7	1,7	7,0	3,4	3,0	3,0	0,5	2,2	1,92	2	22	6
Республика Дагестан	1,8	1,0	1,3	1,4	8,0	1,0	3,0	4,0	0,5	2,0	0,5	1,0	1,77	3	1	55
Республика Татарстан	1,0	0,6	1,3	1,0	0,6	7,0	1,7	3,1	2,0	2,0	0,5	1,5	1,65	4	19	28
Белгородская область	1,0	0,8	1,3	1,0	3,0	1,7	7,0	3,9	0,5	2,0	0,5	1,0	1,59	5	12	55
Ленинградская область	0,6	0,8	1,3	0,9	0,1	1,0	7,0	2,7	0,5	2,0	2,0	1,5	1,53	6	28	28
Республика Калмыкия	1,0	0,4	0,6	0,7	3,0	1,0	3,0	2,3	3,0	2,0	2,0	2,3	1,53	7	54	2
г. Санкт-Петербург	0,8	0,6	1,8	1,0	1,0	0,6	7,0	2,9	3,0	0,5	0,0	1,2	1,51	8	10	51
Сахалинская область	1,0	0,8	1,0	0,9	3,0	7,0	1,0	3,7	2,0	0,5	0,5	1,0	1,50	9	24	55
Вологодская область	0,6	0,6	0,8	0,6	0,3	0,6	7,0	2,6	2,0	2,0	2,0	2,0	1,49	10	60	10
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Нижегородская область	0,4	0,6	0,8	0,6	0,6	1,0	1,0	0,9	0,5	2,0	0,5	1,0	0,79	71	65	55
Волгоградская область	0,8	0,4	1,3	0,8	1,0	0,1	0,1	0,4	2,0	2,0	0,0	1,3	0,78	72	33	40
Кемеровская область	0,6	0,4	1,0	0,7	0,0	0,6	1,0	0,5	3,0	0,5	0,5	1,3	0,77	73	53	40
Республика Северная Осетия — Алания	0,6	0,2	0,8	0,5	0,6	0,6	1,0	0,7	3,0	0,0	0,5	1,2	0,77	74	71	51
Чувашская Республика	0,6	0,8	0,8	0,7	0,3	0,6	0,3	0,4	2,0	2,0	0,5	1,5	0,76	75	49	28
Курганская область	0,4	0,2	1,0	0,5	0,1	0,6	0,6	0,4	3,0	0,5	2,0	1,8	0,75	76	72	11
Карачаево-Черкесская Республика	0,9	0,3	1,0	0,7	0,1	0,3	0,3	0,3	2,0	2,0	0,5	1,5	0,67	77	45	28
Республика Адыгея	1,0	0,4	0,8	0,7	0,4	1,3	1,3	1,0	0,5	0,5	0,0	0,3	0,63	78	47	78
Кабардино-Балкарская Республика	1,6	0,2	1,3	1,0	0,6	1,7	1,7	1,3	0,0	0,5	0,0	0,2	0,61	79	9	25
Алтайский край	0,8	0,3	0,4	0,5	0,6	1,0	0,3	0,6	0,0	0,0	0,5	0,2	0,37	80	74	79

Источники / Source: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики (ФССС). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2018) / the calculations made by the authors based data from the Federal State Statistics Service (FSSS). URL: <http://www.gks.ru> (accessed on 01.12.2018).

Таблица 2 / Table 2

Соотношение числа показателей, имеющих положительную и отрицательную тенденцию, регионов РФ, входящих в первый кластер / The ratio of the number of indicators that have a positive and negative trend in the regions of the Russian Federation included in the first cluster

Субъект Российской Федерации	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Экологическое состояние	Расстояние от центра кластера
Республика Калмыкия	0,7	2,3	2,3	0,60
Вологодская область	0,6	2,6	2,0	0,56
Московская область	1,3	1,5	1,5	0,38
Республика Ингушетия	0,9	2,1	1,3	0,12
Республика Мордовия	1,0	1,5	1,7	0,34
Воронежская область	0,8	1,9	1,7	0,21
Чеченская Республика	1,0	1,9	1,0	0,22
Краснодарский край	1,0	2,1	0,8	0,35
Чукотский автономный округ	0,7	1,9	1,0	0,21
Хабаровский край	0,6	1,5	1,5	0,28
Республика Тыва	0,9	1,7	0,8	0,34
Ростовская область	0,5	2,2	0,8	0,39
Республика Карелия	0,5	1,7	1,0	0,29

Источник / Source: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики (ФСГС). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2018) / the calculations made by the authors based data from the Federal State Statistics Service (FSSS). URL: <http://www.gks.ru> (accessed on 01.12.2018).

анализ доли показателей, имеющих положительную и отрицательную динамику по каждому из субъектов Российской Федерации по выделенным направлениям. Полученные результаты по соотношению между ними представлены в табл. 1.

Регионы в табл. 1 проранжированы исходя из величины интегрального уровня, определение которого базируется на расчете среднегеометрического значения по всем трем составляющим устойчивого развития.

Из представленного анализа видно, что высокая позиция региона по одному из рассматриваемых направлений анализа устойчивости его развития далеко не всегда коррелирует с достаточно высоким местом региона в рейтинге по другим показателям. Так, среднее отклонение позиции региона по финансово-экономическому

развитию от интегрального уровня составляет порядка 18 позиций, а максимальное — 70 позиций (Кабардино-Балкарская Республика). В отношении социального развития среднее отклонение составило порядка 12 позиций, максимальное — 54 позиции (Кабардино-Балкарская Республика). В части экологической ситуации среднее отклонение составляет 22 позиции, максимальное — 65 позиций (Курганская область). Обращает на себя внимание тот факт, что величина разброса в целом возрастает при переходе от регионов-лидеров к регионам-аутсайдерам. Так, относительно высокие позиции Кабардино-Балкарской Республики по динамике социального и экономического развития нивелируются крайне негативными тенденциями в области изменения объема выбросов в атмосферу. При этом следует принять во

Таблица 3 / Table 3

Соотношение числа показателей, имеющих положительную и отрицательную тенденцию, регионов РФ, входящих во второй кластер / The ratio of the number of indicators with a positive and negative trend of the regions of the Russian Federation included in the second cluster

Субъект Российской Федерации	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Экологическое состояние	Расстояние от центра кластера
Республика Алтай	1,6	1,1	1,0	0,46
Калужская область	0,8	1,2	1,3	0,22
Новгородская область	0,8	1,3	1,3	0,26
Магаданская область	0,9	1,2	1,2	0,19
Ульяновская область	1,0	0,9	1,3	0,20
Самарская область	1,0	1,1	1,0	0,13
Республика Башкортостан	0,8	1,1	1,2	0,14
Приморский край	0,9	1,3	0,8	0,23
Республика Хакасия	0,8	1,3	1,0	0,20
Калининградская область	1,0	1,1	0,8	0,17
Пензенская область	0,6	1,1	1,3	0,23
Томская область	1,0	0,6	1,3	0,29
Астраханская область	1,1	0,7	1,0	0,22
Брянская область	0,9	1,0	0,8	0,13
Ярославская область	0,5	1,2	1,3	0,29
Оренбургская область	0,6	0,8	1,3	0,23
Еврейская автономная область	0,5	1,2	1,0	0,23
Республика Бурятия	0,9	0,6	1,3	0,27
Иркутская область	0,6	0,9	1,0	0,13
Ставропольский край	1,0	1,1	0,5	0,32
Псковская область	0,9	0,7	0,8	0,20
Нижегородская область	0,6	0,9	1,0	0,13
Волгоградская область	0,8	0,4	1,3	0,37
Кемеровская область	0,7	0,5	1,3	0,33
Республика Северная Осетия – Алания	0,5	0,7	1,2	0,27
Республика Адыгея	0,7	1,0	0,3	0,41
Кабардино-Балкарская Республика	1,0	1,3	0,2	0,51
Алтайский край	0,5	0,6	0,2	0,54

Источник / Source: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики (ФСГС). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2018) / the calculations made by the authors based data from the Federal State Statistics Service (FSSS). URL: <http://www.gks.ru> (accessed on 01.12.2018).

Таблица 4 / Table 4

Соотношение числа показателей, имеющих положительную и отрицательную тенденцию, регионов РФ, входящих в третий кластер / The ratio of the number of indicators with a positive and negative trend, the regions of the Russian Federation included in the third cluster

Субъект Российской Федерации	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Экологическое состояние	Расстояние от центра кластера
Республика Саха (Якутия)	1,4	3,9	1,7	0,46
Липецкая область	0,9	3,4	2,2	0,52
Республика Дагестан	1,4	4,0	1,0	0,48
Республика Татарстан	1,0	3,1	1,5	0,19
Белгородская область	1,0	3,9	1,0	0,36
Ленинградская область	0,9	2,7	1,5	0,40
г. Санкт-Петербург	1,0	2,9	1,2	0,27
Сахалинская область	0,9	3,7	1,0	0,27
Тамбовская область	0,7	3,0	1,0	0,31
Амурская область	0,4	3,0	1,0	0,42

Источник / Source: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики (ФСГС). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2018) / the calculations made by the authors based data from the Federal State Statistics Service (FSSS). URL: <http://www.gks.ru> (accessed on 01.12.2018).

внимание, что проводимое исследование базируется на изменении динамики показателей и не в полной мере отражает величину показателей в абсолютном выражении.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ И ВЫЯВЛЕНИЕ ТИПОВЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ УСТОЙЧИВОСТИ

Учитывая полученные результаты, актуальным является вопрос формирования групп регионов, отличающихся схожей ситуацией по устойчивости развития. В связи с этим целесообразным представляется проведение кластерного анализа, т.е. многомерной статистической процедуры, включающей сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и упорядочивание объектов в сравнительно однородные группы [16]. Перед тем как приступить к группировке регионов, выясним, формируют ли они так называемые естественные кластеры, которые могут быть экспертно осмыслены. Необходимые расчеты произведены с применением программного продукта *Statistica 6.0*. Воспользовавшись функцией «Иерархическая классификация», прове-

дем соответствующие вычисления. В качестве объектов будут выбраны наблюдения (строки), в качестве правила объединения отметим «Метод полной связи», в качестве меры близости — «Евклидово расстояние». Мера близости, определяемая евклидовым расстоянием, является геометрическим расстоянием в n -мерном пространстве и вычисляется следующим образом [17]:

$$d(x, y) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2}. \quad (1)$$

В ходе анализа была выявлена целесообразность формирования четырех кластеров регионов Российской Федерации. Следующим шагом анализа является кластеризация методом k -средних. Проведенные расчеты позволили получить следующие результаты.

Первый кластер включает 13 субъектов Российской Федерации (табл. 2) и характеризуется в целом более благоприятной динамикой развития экономической составляющей над социальной сферой. Для многих регионов данного кластера

Таблица 5 / Table 5

Соотношение числа показателей, имеющих положительную и отрицательную тенденцию, регионов РФ, входящих в четвертый кластер / The ratio of the number of indicators with a positive and negative trend, the regions of the Russian Federation included in the fourth cluster

Субъект Российской Федерации	Социальное развитие	Финансово-экономическое развитие	Экологическое состояние	Расстояние от центра кластера
Тульская область	1,1	1,4	2,2	0,42
Красноярский край	1,3	1,1	2,2	0,41
Новосибирская область	1,1	1,0	1,8	0,23
Курская область	0,8	1,2	1,8	0,18
Челябинская область	1,0	1,0	1,8	0,17
Забайкальский край	0,7	1,3	1,8	0,24
Удмуртская Республика	0,8	1,2	1,8	0,18
Камчатский край	0,6	1,1	2,3	0,30
Омская область	0,9	0,6	2,7	0,54
Тюменская область	0,8	1,1	1,7	0,15
Пермский край	0,7	1,0	1,8	0,07
Тверская область	0,6	1,1	1,8	0,14
Республика Марий Эл	0,6	1,0	2,2	0,23
Владимирская область	0,7	0,9	1,8	0,02
Рязанская область	0,8	0,9	1,5	0,20
Орловская область	0,6	1,2	1,5	0,27
г. Москва	0,5	1,3	1,5	0,33
Архангельская область	0,6	0,9	1,8	0,07
Мурманская область	0,5	1,1	1,8	0,18
Смоленская область	0,8	0,6	1,7	0,19
Саратовская область	0,6	0,9	1,5	0,21
Кировская область	0,8	0,7	1,5	0,23
Костромская область	0,5	0,7	1,8	0,17
Свердловская область	0,6	0,4	2,3	0,40
Ивановская область	0,6	0,6	1,5	0,27
Республика Коми	0,5	0,5	2,3	0,37
Чувашская Республика	0,7	0,4	1,5	0,34
Курганская область	0,5	0,4	1,8	0,31
Карачаево-Черкесская Республика	0,7	0,3	1,5	0,39

Источник / Source: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики (ФГС). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2018) / the calculations made by the authors based data from the Federal State Statistics Service (FSSS). URL: <http://www.gks.ru> (accessed on 01.12.2018).

также характерно улучшение ситуации в экологическом плане.

Второй кластер включает 28 регионов (табл. 3) и характеризуется отсутствием существенного дисбаланса между направлениями развития. Однако необходимо принимать во внимание, что это не означает формирование исключительно положительных тенденций. Так, в данной группе присутствуют регионы, отличающиеся преобладанием негативных тенденций по всем трем составляющим устойчивого развития.

Третий выделенный кластер включает 10 субъектов Российской Федерации (табл. 4). Отличительной особенностью в данном случае является существенно лучшая динамика экономических показателей на фоне относительно неплохих позиций в социальной и экологической сферах.

Четвертый, наиболее обширный, кластер включает 29 регионов России (табл. 5). Относительно развития данных субъектов в сфере улучшения экологической составляющей можно отметить более существенные результаты, чем в области экономического и социального развития.

При этом следует обратить внимание на тот факт, что выделенные кластеры могут быть неоднородны по своему составу в случае выбора в качестве критерия не однонаправленность изменения показателей, а некоторые иные параметры.

Для выявления типовых регионов, исходя из полученных результатов кластерного анализа, необходимо рассмотреть центры кластеров. Центр кластера — наиболее типичный представитель данного кластера (его геометрический центр). По характеристикам центра кластера можно судить обо всем кластере.

В табл. 2–5 представлены расстояния каждого элемента кластера от его центра. Таким образом, регион с наименьшим значением данного показателя является наиболее типовым для рассматриваемого кластера. В первом кластере наименьшим расстоянием от центра кластера характеризуется Республика Ингушетия, во втором — Самарская область, в третьем — Республика Татарстан, в четвертом — Владимирская область.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дальнейшее исследование устойчивости развития субъектов Российской Федерации, на наш взгляд, возможно осуществлять на примере выделенных выше типовых регионов. Данный подход позволит избежать необходимости про-

ведения расчетов для каждого из 85 субъектов в отдельности, а полученные результаты могут быть, в той или иной мере, применены ко всем регионам, входящим в указанные группы. Наиболее актуальной является при этом задача формирования прогноза социально-экономического развития регионов Российской Федерации на среднесрочную перспективу, решение которой должно основываться на учете требований комплексности и системности при его разработке и базироваться на специально построенной экономико-математической модели региональной системы [18, 19].

Одним из ключевых этапов построения модели территориальной социально-экономической системы регионального уровня является разработка информационно-логической схемы, объединяющей все ключевые элементы модели в единый вычислимый комплекс. Построение предполагает описание входных и выходных элементов каждого блока модели, логических взаимосвязей между отдельными блоками. Предложенный подход позволяет сформировать целостное представление о внутренней структуре и механизмах работы разрабатываемой комплексной модели региональной системы.

Таким образом устанавливается взаимосвязь между всеми тремя рассматриваемыми видами устойчивости — финансово-экономической, социальной и экологической. Вместе с тем обнаруживается противоречие в целях формирования комплексного устойчивого развития региона. Так, увеличение показателя валового регионального продукта на душу населения (повышение экономической устойчивости), с одной стороны, является залогом роста уровня оплаты труда и доходов населения (повышение социальной устойчивости), а с другой, приводит в большинстве случаев к повышению антропогенной нагрузки на окружающую среду в виде роста объемов сброса загрязненных сточных вод, выбросов в атмосферу (снижение экологической устойчивости [20]) и, как следствие, к повышению уровня заболеваемости населения и снижению продолжительности жизни (снижение социальной устойчивости [21]). Выбор оптимального сочетания темпов изменения различных показателей, обеспечивающих общее устойчивое развитие региона, является сложной многокритериальной задачей, решение которой невозможно без применения современных методов компьютерного моделирования.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Исследования проводились при поддержке РФФИ, № 17-02-00269.

ACKNOWLEDGEMENTS

The reported study was funded by RFBR, № 17-02-00269.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Низамутдинов М. М., Орешников В. В. Моделирование развития экономики региона. М.: Экономика; 2017. 304 с.
2. Фещенко В. В., Тачкова И. А., Черваков Р. О. Методологические основы социально-экономической эффективности регионального развития. *Экономика и предпринимательство*. 2017;(8-4):365–372.
3. Mihnenoka A., Senfelde M. The impact of national economy structural transformation on regional employment and income: The case of Latvia. *South East European Journal of Economics and Business*. 2017;12(2):47–60.
4. Oiarzabal P. J., Reips U.-D. Migration and diaspora in the age of information and communication technologies. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2012;(38):1333–1338. DOI: 10.1080/1369183X.2012.698202
5. Ивантер В. В., Суворов А. В., Сутягин В. С. Основные задачи и принципы социально-экономического прогнозирования. *Управление*. 2015;3(1):8–17.
6. Mayer A., Malin S. A., Olson-Hazboun Sh. K. Unhollowing rural America? Rural human capital flight and the demographic consequences of the oil and gas boom. *Population and Environment*. 2017;39(3):219–238. DOI: 10.1007/s11111-017-0288-9
7. Фаттахов Р. В., Низамутдинов М. М., Орешников В. В. Инструментарий обоснования параметров стратегического развития региона на базе адаптивно-имитационного моделирования. *Регион: Экономика и Социология*. 2017;(1):101–120.
8. Строев П. В. Трансформации пространственной структуры России. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2014;(4):61–70.
9. Буньковский Д. В. Теневая экономика: анализ развития. *Вестник Восточно-Сибирского института МВД России*. 2015;(4):107–116.
10. Curry J. A., Picketts I. M. Evaluating local sustainability: Planning in Northern British Columbia, Canada. *International Journal of Sustainable Development and Planning*. 2014;9(6):739–753.
11. Аитова Ю. С. Качество образования как фактор формирования миграционных потоков в российской федерации. *Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования*. 2018;4(2):80–93.
12. Boneva B. S., Frieze I. H. Toward a concept of migrant personality. *Journal of Social Issues*. 2001;(3):477–491.
13. Клейнер Г. Б. Системное управление в трансформирующейся экономике. *Эффективное антикризисное управление*. 2014;(5):54–59.
14. Мартышенко С. Н. Методическое обеспечение анализа данных мониторинга социально-экономических процессов в муниципальных образованиях. *Экономика и менеджмент систем управления*. 2012;6(4.2):259–267.
15. Bollo Manent M., Hernández Santana J. R., Méndez Linares A. P. The state of the environment in Mexico. *Central European Journal of Geosciences*. 2014;6(2):219–228. DOI: 10.2478/s13533-012-0172-1
16. Суслов С. А. Кластерный анализ: сущность, преимущества и недостатки. *Вестник НГИЭИ*. 2010;1(1):51–57.
17. Akhvlediani T., Cielik A. Knowledge Creation and Regional Spillovers: Empirical Evidence from Germany. *Miscellanea Geographica*. 2017;21(4):84–189. DOI: 10.1515/mgrsd-2017-0033
18. Суспицын С. А. Прогнозы и оценки пространственных трансформаций экономики на основе комплекса иерархических расчетов развития многорегиональной системы РФ. *Регион: Экономика и Социология*. 2010;(3):3–22.
19. Алексеев В. Б., Красавина В. А. Математические методы исследования экономических систем. М.: РУДН; 2005. 154 с.

20. Pastuszka S. Regional Differentiation of the Demographic Potential in Italy and Poland. *Comparative Economic Research*. 2017;20(3):137–159. DOI: 10.1515/cer-2017-0024
21. Bin Bakar Abu, M. Z. Managing ethnic relations using local wisdom approaches: The case of Malaysia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2014;5(19):330–335. DOI: 10.5901/mjss.2014.v5n19p330

REFERENCES

1. Nizamutdinov M. M., Oreshnikov V. V. Modeling the development of the regional economy. Moscow: Ekonomika; 2017. 304 p. (In Russ.).
2. Feshchenko V. V., Tachkova I. A., Chervakov R. O. Methodological basis of socio-economic efficiency of regional development. *Ekonomika i predprinimatelstvo*. 2017;(8–4):365–372. (In Russ.).
3. Mihnenoka A., Senfelde M. The impact of national economy structural transformation on regional employment and income: The case of Latvia. *South East European Journal of Economics and Business*. 2017;12(2):47–60.
4. Oiarzabal P. J., Reips U.-D. Migration and diaspora in the age of information and communication technologies. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2012;(38):1333–1338. DOI: 10.1080/1369183X.2012.698202
5. Ivanter V. V., Suvorov A. V., Sutyagin V. S. The main objectives and principles of socio-economic forecasting. *Upravleniye*. 2015;3(1):8–17. (In Russ.).
6. Mayer A., Malin S. A., Olson-Hazboun Sh. K. Unhollowing rural America? Rural human capital flight and the demographic consequences of the oil and gas boom. *Population and Environment*. 2017;39(3):219–238. DOI: 10.1007/s11111-017-0288-9
7. Fattakhov R. V., Nizamutdinov M. M., Oreshnikov V. V. Toolkit to justify the parameters of the strategic development of the region based on adaptive imitation modeling. *Region: Ekonomika i Sotsiologiya*. 2017;(1):101–120. (In Russ.).
8. Stroyev P. V. Transformation of the spatial structure of Russia. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk*. 2014;(4):61–70. (In Russ.).
9. Bunkovskiy D. V. Shadow economy: development analysis. *Vestnik Vostochno-Sibirskogo instituta MVD Rossii*. 2015;(4):107–116. (In Russ.).
10. Curry J. A., Picketts I. M. Evaluating local sustainability: Planning in Northern British Columbia, Canada. *International Journal of Sustainable Development and Planning*. 2014;9(6):739–753.
11. Aitova Yu. S. Education quality as a factor in the formation of migration flows in the Russian Federation. *Vestnik Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskiye i pravovyye issledovaniya*. 2018;4(2):80–93. (In Russ.).
12. Boneva B. S., Frieze I. H. Toward a concept of migrant personality. *Journal of Social Issues*. 2001;(3):477–491.
13. Kleiner G. B. System management in a transforming economy. *Effektivnoye antikirizisnoye upravleniye*. 2014;(5):54–59. (In Russ.).
14. Martysenko S. N. Methodological support of the analysis of monitoring data on socio-economic processes of municipalities. *Ekonomika i menedzhment sistem upravleniya*. 2012;6(4.2):259–267. (In Russ.).
15. Bollo Manent M., Hernández Santana J. R., Méndez Linares A. P. The state of the environment in Mexico. *Central European Journal of Geosciences*. 2014;6(2):219–228. DOI: 10.2478/s13533-012-0172-1
16. Suslov S. A. Cluster analysis: essence, advantages and disadvantages. *Vestnik NGIEI*. 2010;1(1):51–57. (In Russ.).
17. Akhvlediani T., Cielik A. Knowledge Creation and Regional Spillovers: Empirical Evidence from Germany. *Miscellanea Geographica*. 2017;21(4):84–189. DOI: 10.1515/mgrsd-2017-0033
18. Suspitsyn S. A. Forecasts and estimates of spatial transformations of the economy based on a set of hierarchical calculations for the development of a multi-regional system of the Russian Federation. *Region: Ekonomika i Sotsiologiya*. 2010;(3):3–22. (In Russ.).
19. Alekseyenko V. B., Krasavina V. A. Mathematical methods for the study of economic systems. Moscow: RUDN; 2005. 154 p. (In Russ.).

20. Pastuszka S. Regional Differentiation of the Demographic Potential in Italy and Poland. *Comparative Economic Research*. 2017;20(3):137–159. DOI: 10.1515/cer-2017-0024
21. Bin Bakar Abu, M. Z. Managing ethnic relations using local wisdom approaches: The case of Malaysia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2014;5(19):330–335. DOI: 10.5901/mjss.2014.v5n19p330.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Рафаэль Валиахметович Фаттахов — доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия
fattakhov@mail.ru

Марсель Малихович Низамутдинов — кандидат технических наук, доцент, заведующий сектором экономико-математического моделирования, Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН, Уфа, Россия
marsel_n@mail.ru

Владимир Владимирович Орешников — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник сектора экономико-математического моделирования, Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН, Уфа, Россия
voresh@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Rafael V. Fattakhov — Dr. Sci. (Econ.), Professor of Department of public Finance, Financial university, Moscow, Russia
fattakhov@mail.ru

Marsel M. Nizamutdinov — Cand. Sci. (Tech.), Associate professor, Head of sector of economic and mathematical modeling, Institute of Social and Economic Research of UFRC RAS, Ufa, Russia
marsel_n@mail.ru

Vladimir V. Oreshnikov — Cand. Sci. (Econ.), Senior researcher of sector of economic and mathematical modeling, Institute of Social and Economic Research of UFRC RAS, Ufa, Russia
voresh@mail.ru

Заявленный вклад авторов:

Фаттахов Р.В. — разработка методологии исследования, обоснование выбора показателей для анализа, интерпретация полученных результатов.

Низамутдинов М.М. — обзор подходов, кластерный анализ, формирование выводов и рекомендаций по результатам исследования.

Орешников В.В. — статистический анализ данных, описание используемой методики расчета, анализ полученных результатов, табличное и графическое представление результатов.

Authors' declared contribution:

Fattakhov R. V. — development of the research methodology, justification of the choice of indicators for analysis, interpretation of the results obtained.

Nizamutdinov M. M. — review of approaches, cluster analysis, the formation of conclusions and recommendations based on the results of the study.

Oreshnikov V. V. — statistical data analysis, description of the calculation method used, analysis of the results obtained, tabular and graphical presentation of the results.

Статья поступила 12.03.2019; принята к публикации 12.04.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 12.03.2019; accepted for publication on 12.04.2019.

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

DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-111-120
УДК 336.62(045)
JEL D24, L15, M11, O12



Анализ деятельности экономического субъекта и цифровая культура

Е.Б. Герасимова

Финансовый университет,
Москва, Россия

<http://orcid.org/0000-0003-4557-5935>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Современная экономика переживает ряд кризисов, связанных как с необходимостью структурных реформ, так и с решением системных проблем. На решение системных и структурных проблем оказывает влияние новая среда бизнеса, формируемая в поле цифровой культуры. Это сообщает новые свойства участникам национальной и международной экономики, диктует новые требования к экономическим субъектам, результатам их деятельности и качеству бизнеса. Новые требования заинтересованных сторон влияют на формирование феноменологии экономического анализа в эпоху цифровой культуры.

Цель. Авторская разработка феноменологии экономического анализа (анализа деятельности экономических субъектов) и системы стандартизации экономического анализа в цифровой экономике.

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

Результаты. Диагностированы специфические черты (феномены) цифровой культуры как новой среды бизнеса. Определены положительные черты и недостатки цифровизации экономики. Выявлена система феноменов, формирующих феноменологию экономического анализа, которая включает не только феномен самого анализа, но и феномен объекта и субъекта аналитической деятельности, при этом два последних видоизменены под влиянием цифровой культуры. Установлены границы цифровизации экономического анализа: унификация методических подходов к анализу типовых операций экономических субъектов разного типа (включая домашние хозяйства). Предложен механизм стандартизации как метод решения проблемы адаптации методологических и методических приемов экономического анализа к деятельности разных экономических субъектов. Разработана система принципов стандартизации анализа деятельности экономических субъектов. Рассмотрены нормативные правовые основы стандартизации экономического анализа в Российской Федерации. Разработана модель системы стандартизации анализа деятельности экономического субъекта, включающая несколько контуров, обеспечивающих прямые и обратные связи между экономическим субъектом и заинтересованной в аналитической информации стороной в процессе формирования и внедрения стандартов аналитической деятельности.

Выводы. Развитие феноменологии экономического анализа связано со становлением и совершенствованием системы стандартизации анализа деятельности экономических субъектов, что отвечает условиям цифровизации и инновационности, открывает большие возможности по повышению качества деятельности экономических субъектов независимо от конкретной сферы применения результатов аналитического исследования.

Ключевые слова: экономический анализ; анализ деятельности экономических субъектов; цифровая культура; цифровая экономика; феноменология; феноменология экономического анализа; стандартизация; стандарт организации; стандарт экономического анализа

Для цитирования: Герасимова Е.Б. Анализ деятельности экономического субъекта и цифровая культура. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):111-120. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-111-120

Activity Analysis of the Economic Entity and Digital Culture

E.B. Gerasimova

Financial University,

Moscow, Russia

<http://orcid.org/0000-0003-4557-5935>

ABSTRACT

Subject. The modern economy is experiencing several crises related to the need for structural reforms and the solution to systemic problems. The solution to systemic and structural issues is influenced by the new business environment formed in the field of digital culture. It informs the participants of the national and international economy, dictates new requirements to economic entities, the results of their activities and the quality of business. New requirements of stakeholders influence the formation of the phenomenology of economic analysis in the era of digital culture.

Purpose. The purpose of the research was the author's development of phenomenology of economic analysis (analysis of economic entities) and the system of standardisation of economic analysis in the digital economy.

Methodology. The author used methods of systems research (analysis and synthesis), comparative analysis, the method of analogies to solve the problems, and also the study of current economic literature and the use of structural analysis.

Results. Based on the analysis, the author obtained the following results. Result 1: Diagnosis of the specific features (phenomena) of digital culture as a new business environment. Detection of the positive features and disadvantages of digitalisation of the economy. Result 2: Detection of the system of the phenomena forming phenomenology of the economic analysis which includes not only the phenomenon of the analysis, but also the phenomenon of the object and the subject of analytical activity; two last phenomena are modified under the influence of digital culture. Result 3: Detection of the boundaries of digitalisation of economic analysis: unification of methodological approaches to the analysis of normal operations of economic entities of different types (including households). Result 4: Detection of the mechanism of standardisation as a method of solving the problem of adaptation of methodological and methodical techniques of economic analysis to the activities of different economic entities, and a system of principles of standardisation of the analysis of economic entities. The author also considered the normative legal bases of standardisation of economic analysis in the Russian Federation. The author presented the model of system standardisation analysis activities of an economic entity that includes multiple contours, providing backwards and forward linkages between economic subject and interested in the analytical side of information in the process of formation and implementation of standards of evaluation.

Conclusion. The development of the phenomenology of economic analysis is associated with the formation and improvement of the system of standardization of the analysis of economic entities that 1) meets the conditions of digitalization and innovation, 2) opens up great opportunities to improve the quality of economic entities, regardless of the specific scope of application of the results of analytical research.

Keywords: economic analysis; analysis of economic entities; digital culture; digital economy; phenomenology; phenomenology of economic analysis; standardisation; the standard of the organisation; the standard of economic analysis

For citation: Gerasimova E.B. Activity analysis of the economic entity and digital culture. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(2):111-120. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-2-111-120

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономика переживает ряд кризисов, связанных как с необходимостью структурных реформ, так и с решением системных проблем.

Системные проблемы выходят далеко за пределы сферы экономики и лежат в сфере идеологии, выбора направления развития государства. Системные реформы должны сопровождать выбранный обществом ответ на вопрос: во имя чего?

Структурные реформы связаны с изменениями в отраслевой структуре экономического роста,

выбором национальной специализации в условиях глобализации, изменениями структуры валового внутреннего продукта и экспорта. Отраслевая структура экономики смещается в направлении социально-культурной сферы, в которой занято более половины трудоспособного населения (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#). По прогнозам, доля занятых в социально-культурной сфере будет нарастать в связи со старением населения и ростом потребности в социальных услугах. Также растет доля людей, официально не занятых ни в одной сфере

экономики. Эксперты связывают это с уровнем образования (чем он ниже, тем меньше процент трудоспособного населения, вовлеченного в создание ВВП страны). Не меньшее влияние оказывает развитие так называемой новой или цифровой культуры, в контексте которой меняются социокультурные отношения в обществе.

По мнению доктора философских наук, профессора Самарского государственного университета Н.Л. Соколовой, «...исследование цифровой культуры не исчерпывается анализом цифровых технологий, форматов и гаджетов, а затрагивает самые разные стороны жизни современного человека, предполагает анализ изменений самих практик и продуктов человеческой деятельности. Так что исследование цифровой культуры предполагает не только анализ ее феноменов, сам по себе важный, но оборачивается исследованием того, что происходит с культурой в эпоху распространения цифровых технологий» [1, с. 9].

Изучению цифровой культуры посвящены исследования ученых разных областей — философов, социологов, культурологов, специалистов в области образования, медицины, физической культуры и спорта [2–9].

В цифровой культуре человек живет не в объективной реальности, а в мире собственных представлений о ней, которые можно визуализировать и зафиксировать в виртуальной реальности. Физическая реальность ограничивает разум человека. И если человек доцифровых эпох довольствовался мечтами и сновидениями, современный человек имеет выбор и делает его в пользу виртуальной реальности.

Экономическая активность не предусматривает полный уход из физического мира в мир воображаемый, однако сам факт бытия значительной части общества, в систему ценностей которой входит качество цифрового существования, видоизменяет все менеджерские практики, начиная от стратегического планирования и заканчивая оперативными решениями в области маркетинга и коммуникаций.

Аналитическое обоснование управленческих решений осуществляется в новых условиях: изменяется состав заинтересованных сторон и их требования к результатам работы аналитика; меняется способ коммуникации между пользователем аналитических данных и экспертом-аналитиком; трансформируется объект анализа, появляются новые явления и процессы, требующие иных подходов к проведению анализа.

ЦИФРОВАЯ КУЛЬТУРА КАК НОВАЯ СРЕДА БИЗНЕСА

Выделим важные особенности цифровой культуры, влияющие на организацию и функционирование современного экономического субъекта.

В цифровой культуре основной (нематериальной) ценностью становится информация. Канадский философ и социолог Маршалл Маклюэн еще в 1960-е гг. предсказывал скорое возникновение нового типа глобальной информационной среды, что впоследствии и произошло и сделало его идеи о мире как о «глобальной деревне» очень популярными (М. Маклюэн умер в 1980-м г.).

Отличительные черты информационного общества за несколько десятилетий сформировали цифровую культуру, для которой характерно следующее:

- любой человек в любой точке мира может получить любую интересующую его информацию;
- информационные ресурсы производятся в объеме, достаточном для развития науки, техники, технологии и производства;
- информатизация, автоматизация сфер производства и управления;
- рост доли работающего населения, занятого в социокультурной сфере.

В настоящее время мы знаем, что у каждого из этих тезисов есть и обратная сторона с отрицательной модальностью (рис. 1).

Позитивные ожидания сменились осознанием множества проблем, связанных с построением и совершенствованием общества в цифровую эпоху:

- дифференциация доступа к информации — это та же самая социальная стратификация, но в новой форме. Информация неодинакова. Массы получают неполную, искаженную, ложную информацию, что, по сути, означает то же, что не иметь информации, релевантной для принятия решений, в частности — экономического характера. Из преимущества быстрый доступ к информационным ресурсам превратился в недостаток (см. рис. 1);
- в индустриальную эпоху научная информация обновлялась каждые 7–8 лет, сейчас — каждые год-два, однако прорывов в области науки и технологии, сопоставимых с прежними эпохами, не наблюдается. Некоторые страны активно участвуют в генерировании информационного ресурса, однако не имеют своей развитой науки, таким образом, с индустриальной точки зрения остаются по-прежнему странами третьего мира;



Рис. 1 / Fig. 1. Преимущества и недостатки цифровой культуры /
Advantages and disadvantages of digital culture

Источник / Source: разработано автором / created by the author.

- компьютеризация и автоматизация нашла широчайшее внедрение в сфере производства и управления, однако на практике автоматизация формальна. Например, экономический субъект внедряет систему менеджмента качества, описанию подвергается большинство бизнес-процессов, за исключением сферы учета и финансов. Очевидно, что это ведет к разрывам, приводящим к неверным управленческим решениям;

- все большее развитие получают отрасли экономики социокультурной сферы: здравоохранение, образование и наука, физкультура и спорт, культура и искусство. Это объясняется несколькими причинами: 1) автоматизация производственной сферы приводит к высвобождению трудовых ресурсов; 2) население развитых стран стремительно стареет, что повышает потребность в работниках социальной сферы. Несмотря на очевидные преимущества описанной ситуации,

следует отметить, что развитие социокультурной сферы приводит к деформации и деградации сферы материального производства, поскольку последняя является основным заказчиком услуг первой. Потребности в развитии производства являются отправной точкой для формирования стратегии развития образования, науки, здравоохранения и остальных отраслей. Невозможно перевести производство в страны третьего мира (например, в целях повышения рентабельности и улучшения экологии) и продолжать генерировать высококвалифицированные кадры для производственной сферы. Система подготовки кадров и сами кадры перемещаются вслед за капиталом, что приводит к образовательным и культурным диспропорциям;

- на фоне роста числа занятых в нематериальной сфере растет безработица нового типа, которая характеризуется добровольным отказом от

общественно-полезного труда, а основным источником дохода является пособие по безработице.

Все эти особенности должен учитывать менеджер экономического субъекта, планируя взаимодействие с клиентами, ресурсообеспеченность, стратегию поведения на рынке и пр.:

- для клиента цифровой эпохи должны быть созданы особые продукты и услуги, как по своим свойствам, так и по способу продажи/оказания;
- подбор персонала и управление человеческими ресурсами — представителями цифровой культуры — требует особых психологических и социальных навыков, новой постановки задач и организации работы;
- работа с рынками товаров и услуг требует учета цифровой специфики — для потребителя более важной становится информация о продукте/услуге, чем их реальное качество;
- необходимо использовать новые способы коммуникации, зачастую отрицающие какое-либо физическое взаимодействие.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Нельзя утверждать, что экономический анализ в эпоху процветания цифровой культуры существенно отличается от индустриального экономического анализа, поскольку он является, прежде всего, образом мыслей, методом восприятия и отображения реальности, следовательно, может быть приложен к любому объекту и предмету исследования. Между тем, феноменология экономического анализа включает не только феномен самого анализа, но и феномен объекта и субъекта аналитической деятельности (рис. 2). Цифровая культура видоизменила оба последних.

Традиционный экономический анализ (анализ финансово-хозяйственной деятельности) в качестве основного объекта рассматривал производственное предприятие, система комплексного экономического анализа включает анализ условий организации производства, эффективности управления производственными ресурсами, затраты и прибыль. Эта стройная система существенно трансформируется применительно к экономическому субъекту цифровой эпохи.

Под экономическим субъектом цифровой эпохи понимаются не только и не столько производственные предприятия, но и государственные органы, домохозяйства и международные экономические субъекты (хозяйствующие субъекты нерезиденты

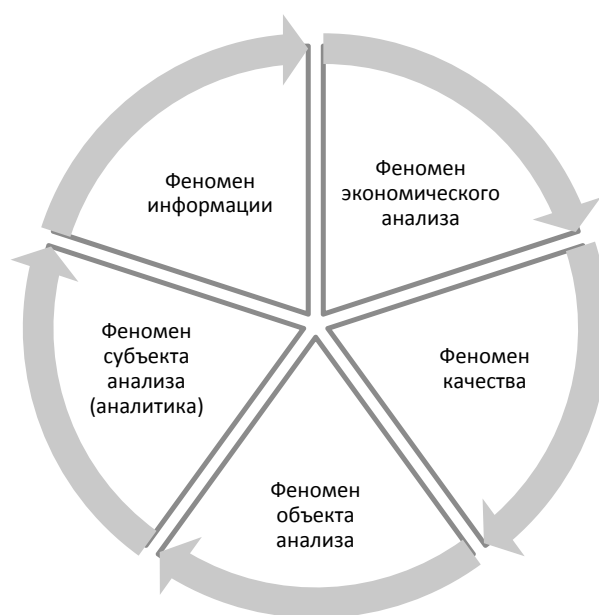


Рис. 2 / Fig. 2. **Феноменология экономического анализа в цифровую эпоху / Phenomenology of economic analysis in the digital age**

Источник / Source: разработано автором / created by the author.

и международные институты). Ключевым экономическим субъектом — объектом анализа — выступают домашние хозяйства. Именно они являются яркими носителями цифровой культуры, потребителями рекламы, товаров и услуг нового типа, распространяемых по новым каналам. Между тем, не только домохозяйства, но даже индивидуальные предприниматели исчезли из нормативных правовых актов, регулирующих (косвенно) экономический анализ. Например, в новой версии Федерального закона от 03.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» индивидуальные предприниматели не являются аудируемыми лицами. Формальная сторона вопроса понятна — у индивидуального предпринимателя нет соответствующей информационной базы, следовательно, невозможно провести обязательный аудит. Инициативный аудит, очевидно, является излишеством для бизнеса с низкой нормой рентабельности.

Столь же формально к деятельности предпринимателей и домохозяйств относится и экономический анализ, оставляя ее на откуп налоговикам и страховщикам. Однако эксперты считают, что дальнейшее развитие экономики (русской и международной) связано с широчайшим распространением малого бизнеса в форме ремесленничества и оказания индивидуальных услуг. Невозможно

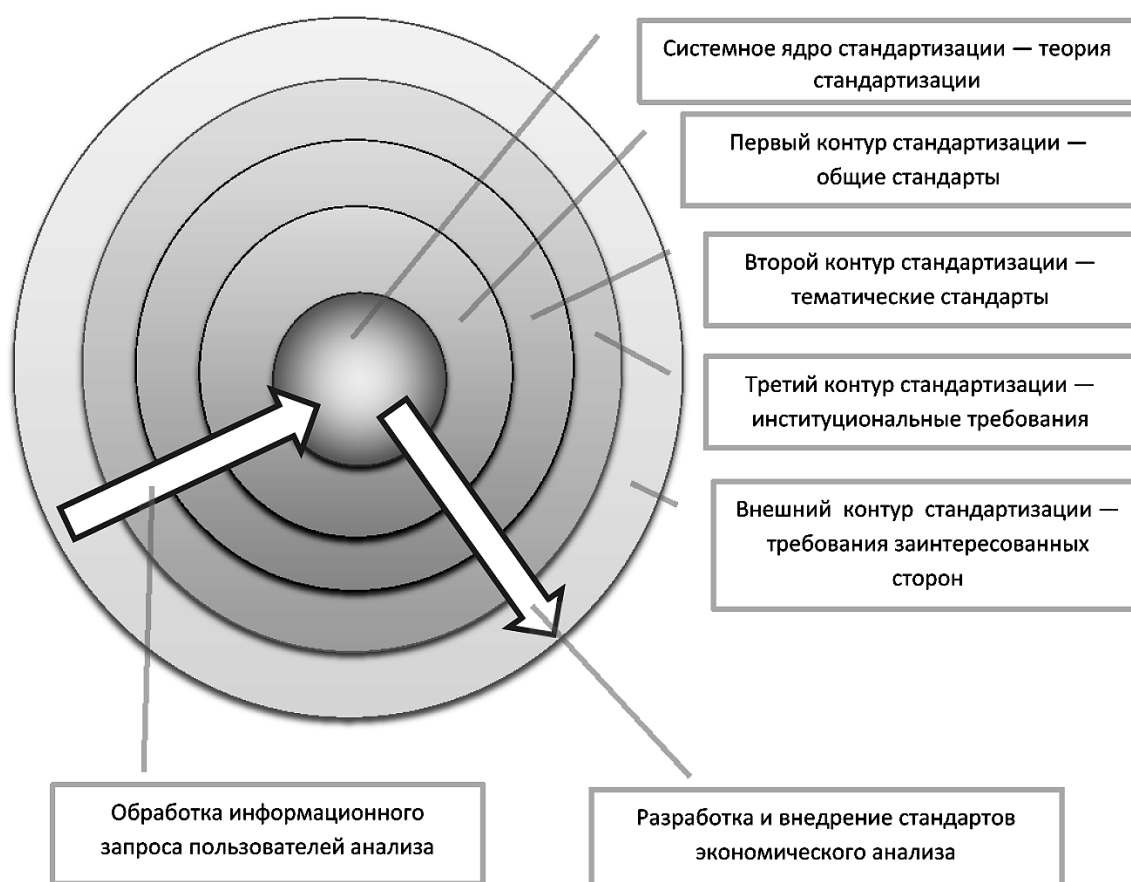


Рис. 3 / Fig. 3. Система стандартизации анализа деятельности экономического субъекта /
System of standardization of the analysis of activity of the economic subject

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

представить себе эффективное управление малым бизнесом без применения аналитических процедур, хотя сущность их и содержание должны измениться.

В связи с наступлением цифровой эпохи декларируется цифровизация учетных, аналитических и контрольных процедур, существенное сокращение потребности в соответствующих кадрах. Однако рассмотренные нами особенности цифровой экономики свидетельствуют об обратном.

Поясним свою мысль применительно к развитию экономического анализа. Унификации успешно подвергаются типовые операции, но они характерны для крупной производственной структуры с устоявшимся алгоритмом функционирования. Для малого бизнеса требуется постоянный индивидуальный подход, адаптация готовых методик анализа под конкретные запросы пользователя и релевантное информационное обеспечение.

То есть в сфере материального производства цифровизация обеспечивает повышение эффективности, тогда как для социокультурной сферы

увлечение цифровизацией грозит снижением качества функционирования и результатов деятельности. Так, управление медицинским, образовательным учреждением или учреждением культуры как производственной компанией приводит к вымыванию квалифицированных кадров, падению качества услуг, снижению требований к входам процесса (приему пациентов, знаниям абитуриентов, культурному уровню зрителей и т.д.). По мнению автора, цифровизация в социо-культурной сфере эффективна применительно к хозяйственной деятельности, которая роднит экономические субъекты с предприятиями сферы материального производства.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ПЛАТФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦИФРОВОЙ КУЛЬТУРЕ

Потребность в аналитической деятельности у разных экономических субъектах невозможно переоценить. Адаптивность экономическо-

Удаление ненужного

- Упорядочение рабочей среды аналитика предполагает подразделение показателей и инструментария экономического анализа на три категории: релевантные (нужные), избыточные (ненужные) и отложенные, пролонгированные (не нужные срочно)

Рациональное размещение материалов

- Рациональное размещение призвано обеспечить быстрый доступ к материалам для проведения анализа по выбранной методике, визуализацию и контроль наличия или отсутствия материалов, а также эстетичность среды

Унификация правил

- Правила проведения аналитических процедур унифицируются в письменном виде, по возможности с визуализацией (схемы, рисунки, цветовое кодирование)

Ответственность

- Ответственность закрепляется не за результат аналитических процедур, а за результат управленческого решения, принятого на базе проведенного анализа

Рис. 4 / Fig. 4. Принципы стандартизации экономического анализа /
Principles of standardization of economic analysis

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

го анализа является его имманентной чертой. Между тем, на практике все еще существуют разрывы между ожиданиями и запросами пользователей анализа и применяемыми аналитиками наработанными методическими приемами. Привычные методики анализа составлены для оценки деятельности крупных предприятий сферы материального производства. Адаптация методик для нужд других экономических субъектов требует высокой квалификации аналитика и дополнительного весьма существенного количества времени.

Решением, по мнению автора, является разработка системы стандартов экономического анализа, которые условно можно разделить на две группы: 1) стандарты общего назначения, содержащие понятийный аппарат, описание методов и информационного обеспечения и 2) тематические стандарты, содержащие отдельные методики анализа (рис. 3).

Стандартизация получает все более широкое внедрение в разные области деятельности общества [10–21].

Ядром представленной системы стандартизации анализа деятельности экономического субъекта являются теоретические положения стандартизации: сущность стандартизации, система принципов

стандартизации, подходы к организации системы стандартизации.

Стандартизация подчиняется ряду принципов (рис. 4).

Правовой основой стандартизации экономического анализа является система нормативных документов, регулирующих аналитическую деятельность и деятельность в области стандартизации. К ним относятся: Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании»; Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»; Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; Федеральный закон от 03.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»; Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации»*.

Указанные федеральные законы определяют:

1) правовое институционально-синергетическое поле стандартизации в Российской Федерации: промышленную политику, деятельность в области технического регулирования и стандартизации

* Подготовлено при информационной поддержке СПС КонсультантПлюс.

в Российской Федерации. Важнейшим для целей разработки стандартов экономического анализа является Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации», устанавливающий правовые основы стандартизации в Российской Федерации;

2) правила и принципы ведения бухгалтерского учета (информационное обеспечение экономического анализа) и аудита (одна из сфер применения аналитического инструментария) в России. Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита формирует потребности определенных групп заинтересованных сторон (например, менеджеры, аудиторы как часть профессионального сообщества).

Первый контур стандартизации включает стандарты общего назначения, устанавливающие используемый понятийный аппарат, методы, источники информации для анализа. Вторым контуром является система тематических стандартов. Их разработка напрямую связана и информационными потребностями пользователей анализа, как внутренних, так и внешних. Целесообразно разрабатывать стандарты в форме стандартов организации. Конкретный перечень стандартов может отличаться в зависимости от специфики деятельности экономического субъекта, его организационной структуры, структуры бизнес-процессов и пр. При этом разработанные

стандарты могут стать результатом интеллектуальной деятельности и реализовываться на коммерческой основе.

Третий контур стандартизации формируют институциональные требования, поскольку очевидно, что стандарты должны соответствовать действующему законодательству, регулирующему деятельность экономического субъекта, учетные, аналитические, контрольные процессы.

Внешним контуром являются требования заинтересованных сторон, связанные с предоставлением аналитической информации о деятельности экономического субъекта. Возможно расширение институционального контура до размеров внешнего контура с одновременным расширением последнего. Это может быть связано с постановкой новых управленческих задач с целью удержания и привлечения новых заинтересованных сторон, когда эти изменения меняют сущность экономического субъекта как института.

Стандарты могут быть разработаны силами самой организации либо заказаны или приобретены у сторонней, экспертной организации или частного лица-эксперта. В любом случае залогом эффективности применения стандартов (качества анализа и действенности управленческих решений, принятых по результатам анализа) является разработка стандартов на основе феноменов деятельности объекта анализа.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Соколова Н.Л. Цифровая культура или культура в цифровую эпоху? *Международный журнал исследования культуры*. 2012;3(8):6–10.
2. Гасилин А.В. Минимализм как этика цифровой культуры. *Философия и общество*. 2017;4(85):83–95.
3. Гнатышина Е.В. Социокультурный подход как общенаучная основа формирования цифровой культуры будущего педагога. *Вестник Челябинского государственного педагогического университета*. 2018;(1):50–58.
4. Коваленко Б.Б., Геворкян Т.М. Цифровая культура: воплощение в новых бизнес-моделях. *Экономика и предпринимательство*. 2018;4(93):91–93.
5. Лисенкова А.А., Мельникова А.Ю. Цифровые медиа как зеркало современной культуры. *Научное обозрение. Международный научно-практический журнал*. 2018;(1):17.
6. Митрович-Марич Я. Графема и пиксель: культура чтения в цифровую эпоху. *Stephanos*. 2018;1(27):18–29.
7. Прокудин Д.Е., Соколов Е.Г. «Цифровая культура» vs «аналоговая культура». *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2013;17(4):83–91.
8. Стрижакова О.В. Цифровой взгляд на физическую культуру человека. *Физическая культура: воспитание, образование, тренировка*. 2018;(2):11–14.
9. Черных С.И. Дети в цифровой культуре. *Сибирский учитель*. 2016;3(106):23–25.
10. Куприяновский В.П., Ярцев Д.И., Харитонов А.А., Уткин Н.А., Николаев Д.Е., Дрожжинов В.И., Намитот Д.Е., Волокитин Ю.И. Семантика, метаданные и онтологии в приложениях для умного города — новые стандарты BSI. *International journal of open information technologies*. 2017;5(6):94–108.

11. Ларионов Г.В., Никитин А.Ю. Исторические аспекты развития научной организации производственных систем. *Вестник Астраханского государственного технического университета*. 2017;(3):49–53.
12. Окрепилов В.В., Андросенко Н.В., Чудиновских И.В. Применение методов экономики качества при управлении развитием инновационного потенциала. *Мир (модернизация. Инновации. Развитие)*. 2017;8(4):706–717.
13. Домничева А.А. Система качества туристского продукта как основа развития стандартизации рекреационных услуг в России. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2017;5(69):70–73.
14. Андреева Л.В. Стандартизация в системе правового регулирования торговой деятельности. *Актуальные проблемы российского права*. 2018;2(87):35–42.
15. Найденова И.А., Тагунова Н.Н. Международная междисциплинарная стандартизация: от постановки задач к формированию национальных стандартов общего образования. *Отечественная и зарубежная педагогика*. 2017;2(5):25–44.
16. Янченко А.Ю., Андросенко Н.В., Иванова Г.Н. Современные механизмы стандартизации для улучшения экологической обстановки в регионах. *Экономика региона*. 2018;14(2):516–529.
17. Панасюк В.П., Романкова И.В. Современные тенденции стандартизации качества профессионального обучения. *Человек и образование*. 2012;(2):22–26.
18. Варламова Л.Н. Стандартизация управления документацией как инструмент формирования и развития информационного общества. *Вестник РИТУ*. 2016;1(3):95–102.
19. Samuel Famiyeh, Disraeli Asante-Darko, Amoako Kwarteng. Service quality, customer satisfaction, and loyalty in the banking sector: The moderating role of organizational culture. *International Journal of Quality & Reliability Management*. 2018;35(8):1546–1567.
20. Honda, Ana Carolina; Bernardo, Vitor Zanetti; Gerolamo, Mateus Cecilio; Davis, Mark M. How Lean Six Sigma Principles Improve Hospital Performance. *Quality Management Journal*. 2018;25(2):70–82. URL: <https://doi.org/10.1080/10686967.2018.1436349>.
21. Aarti Singh, Sushil. Developing a conceptual framework of waste management in the organizational context. *Management of Environmental Quality: An International Journal*. 2017;28(6):786–806.

REFERENCES

1. Sokolova N. L. Digital culture or culture in the digital age? *Mezhdunarodnyj zhurnal issledovanij kul'tury*. 2012;3(8):6–10. (In Russ.).
2. Gasilin A. V. Minimalism as a digital culture. *Filosofiya i obshchestvo*. 2017;4(85):83–95. (In Russ.).
3. Gnatyshina E. V. Socio-cultural approach as a general scientific basis for the formation of digital culture of the future teacher. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*. 2018;(1):50–58. (In Russ.).
4. Kovalenko B., Gevorgian T. Digital culture: The embodiment of new business models. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2018;4(93):91–93. (In Russ.).
5. Lisenkov A. A., Melnikova A. I. Digital media as a mirror of modern culture. *Nauchnoe obozrenie. Mezhdunarodnyj nauchno-prakticheskij zhurnal*. 2018;(1):17. (In Russ.).
6. Mitrovich-Maria Ya. Grapheme and pixel: The culture of reading in the digital age. *Stephanos*. 2018; 27(1):18–29. (In Russ.).
7. Prokudin D. E., Sokolov E. G. Digital culture vs analogue culture. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. 2013;17(4):83–91. (In Russ.).
8. Strizhakova O. V. Digital view of human physical culture. *Fizicheskaya kultura: vospitanie, obrazovanie, trenirovka*. 2018;(2):11–14. (In Russ.).
9. Chernykh S. I. Children in a digital culture. *Sibirskij uchitel*. 2016; 3(106):23–25. (In Russ.).
10. Kuprynovsky V. P., Yartsev D. I., Kharitonov A. A., Utkin N. A., Nikolaev D. E., Drozhzhinov V. I., Namiot D. E., Volokitin Y. I. Semantics, metadata and ontologies in applications for smart cities — new BSI standards. *International Journal Of Open Information Technologies*. 2017;5(6):94–108. (In Russ.).
11. Larionov G. V., Nikitin A. Y. Historical aspects of the development of the scientific organisation of production systems. *Vestnik Astraxanskogo gosudarstvennogo texnicheskogo universiteta*. 2017;(3):49–53. (In Russ.).

12. Okrepilov V.V., Androsenko N. In., Chudinovskikh I.V. Application of methods of Economics of quality in the management of development of innovative potential. *MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie)*. 2017;8(4):706–717. (In Russ.).
13. Domnitcheva A.A. Quality system the tourism product as a basis for the standardisation development of recreational services in Russia. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo socialno-ekonomicheskogo universiteta*. 2017;5(69):70–73. (In Russ.).
14. Andreeva L.V. Standardisation in the system of legal regulation of commercial activities. *Aktualnye problemy rossijskogo prava*. 2018;2(87):35–42. (In Russ.).
15. Naydenova I., Tagunova N. International interdisciplinary standardisation: From setting objectives to the formation of national standards of general education. *Otechestvennaya i zarubezhnaya pedagogika*. 2017;2(5(44)):25–44. (In Russ.).
16. Yanchenko A. Yu., Androsenko N. I., Ivanova G. N. Modern mechanisms of standardisation to improve the environmental situation in the regions. *Ekonomika regiona = Economy of the region*. 2018;14(2):516–529. (In Russ.).
17. Panasyuk V. P., Romanova I. V. Modern tendencies of standardisation of quality of professional training. *Chelovek i obrazovanie*. 2012;(2):22–26. (In Russ.).
18. Varlamova L. N. Standardisation of document management as a tool for the formation and development of information societies. *Vestnik RGGU*. 2016;1(3):95–102. (In Russ.).
19. Samuel Famiyeh, Disraeli Asante-Darko, Amoako Kwarteng. Service quality, customer satisfaction, and loyalty in the banking sector: The moderating role of organizational culture. *International Journal of Quality & Reliability Management*. 2018;35(8):1546–1567.
20. Honda Ana Carolina, Bernardo, Vitor Zanetti, Gerolamo Mateus Cecilio, Davis Mark M. How Lean Six Sigma Principles Improve Hospital Performance. *Quality Management Journal*. 2018;25(2):70–82. URL: <https://doi.org/10.1080/10686967.2018.1436349>.
21. Aarti Singh, Sushil. Developing a conceptual framework of waste management in the organizational context. *Management of Environmental Quality: An International Journal*. 2017;28(6):786–806.

ОБ АВТОРЕ

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

ABOUT THE AUTHOR

Elena B. Gerasimova — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University, Moscow, Russia

Статья поступила 17.01.2019; принята к публикации 18.02.2019.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 17.01.2019; accepted for publication on 18.02.2019.

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