

НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 9(69) 2020

[www.theoreticaleconomy.ru](http://www.theoreticaleconomy.ru)



# ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:  
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц  
с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

## Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

## Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

## Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

## Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Вахрушева Н.А. (Ярославль, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

## Научные консультанты журнала

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Мелиховский В.М. (Ярославль, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

## Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

## Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: [www.theoreticaleconomy.ru](http://www.theoreticaleconomy.ru)

e-mail: [vagordeev@rambler.ru](mailto:vagordeev@rambler.ru)

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

<b>Гордеев В.А.</b> Теоретическая экономия: в канун юбилея журнала.....	4
---	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

<b>Тебекин А.В.</b> Ретроспективный анализ проблем развития теории потребительского выбора и спроса.....	10
--	----

КОНФЕРЕНЦИЯ В ЯГТУ О ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

<b>Апатова Н.В.</b> Когнитивная экономика в условиях цифровизации.....	27
--	----

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

<b>Котляров И.Д.</b> Закон вертикальной интеграции и тенденции интеграции бизнеса в условиях капитализма: критический анализ (часть 1).....	38
---	----

<b>Копотева А.В.</b> Анализ $\beta$ -конвергенции региональных среднедушевых потребительских расходов в Российской Федерации.....	51
---	----

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

<b>Кузнецов А.В.</b> Специальные права заимствования: нереализованный потенциал наднациональных денег.....	61
--	----

<b>Андреева Е.Л., Ратнер А.В., Захарова В.В.</b> Международный компаративный анализ поддержки экономик в условиях пандемии.....	70
---	----

<b>Сапир Е.В., Васильченко А.Д.</b> Технические барьеры в торговле и их влияние на импорт: сущность и эффекты.....	79
--	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

<b>Варламова В.А.</b> Дистанционное обучение: подарок судьбы или катастрофа века.....	88
---	----

<b>Рязанцев С.К.</b> Государственная промышленная политика в России: анализ, проблемы, перспективы.....	97
---	----

<b>Дяковский П.Н.</b> Сущность, элементы и характеристики кадрового потенциала организации.....	108
---	-----

<b>Маркин М.И., Майорова М.А.</b> Оценка уровня безработицы ярославской области.....	116
--	-----

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: В КАНУН ЮБИЛЕЯ ЖУРНАЛА



Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,  
действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum,  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: vagordeev@rambler.ru  
SPIN-код: 1618-5817

**Аннотация:** В статье предлагается редакторский обзор материалов девятого (шестьдесят девятого) номера, с которым мы выступаем в канун совсем десятилетнего юбилея организации нашего издания. В обзоре показано, что материалы номера, выдвигают идеи, которые, на наш взгляд, продвигают-поднимают наше общее дело разработки и развития концепции теоретической экономики. В обзоре охарактеризовано, какие именно эти идеи. Показано, что они характеризуют и знакомых читателям, и новых авторов. Особое внимание, как уже стало традицией, уделено актуальным проблемам теоретической экономики, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации, современным проблемам мировой экономики, творчеству молодых исследователей.

**Ключевые слова:** теоретическая экономия; цифровая экономика; новая индустриализация; современные проблемы мировой экономики; творчество молодых исследователей; научная жизнь.

JEL: A13; A14

THEORETICAL ECONOMY: NEW IDEAS, DEEP AND NOT VERY

Valery Gordeev, doctor of Economics,  
chief editor of the journal Theoretical Economics,  
Yaroslavl state technical University  
Yaroslavl, Russian Federation

**Abstract:** The article offers an editorial review of the materials of the ninth (sixty-ninth) issue, with which we are speaking on the eve of the tenth anniversary of the organization of our publication. The review shows that the materials of the issue put forward ideas that, in our opinion, promote and raise our common cause of developing and developing the concept of theoretical economy. The review describes exactly what these ideas are. It is shown that they characterize both familiar to readers and new authors. Particular attention, as has already become a tradition, is paid to topical problems of theoretical economics, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, contemporary problems of the world economy, the work of young researchers.

**Keywords:** theoretical economy; digital economy; new industrialization; modern problems of the global economy; creativity of young researchers; scientific life.

Здравствуйтесь, уважаемый читатель!

Представляем Вам очередной, девятый (шестьдесят девятый), номер нашего сетевого издания, с которым мы выступаем в канун десятилетнего юбилея его организации. Да, в октябре 2010 года мы подали заявку на регистрацию журнала и стали комплектовать-редактировать-рецензировать материалы его первого номера. По нашему мнению, материалы 69-го номера продвигают-поднимают

дело развития выдвинутой нами 10 лет назад концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях.

Сначала традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики», где опубликована в данном номере первая часть работы под названием «Ретроспективный анализ проблем развития теории потребительского выбора и спроса». Её подготовил Тебекин Алексей Васильевич, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, Почетный работник науки и техники Российской Федерации, профессор кафедры менеджмента Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России, (г. Москва, Российская Федерация). Алексей Васильевич уже знаком Вам как автор [см., например: 1; 2; 3]. В новой работе им с позиций ретроспективного анализа (до середины XX века) рассмотрены этапы развития теории потребительского выбора и спроса. Установлено, что проблемы развития теории потребительского выбора и спроса в рассматриваемый период были связаны со следующими основными дилеммами: с поиском наилучшего варианта между кардиналистским и ординалистским подходом к оценке полезности благ; с поиском взаимосвязи между индивидуальным и групповым (рыночным) спросом с учетом их взаимного влияния; с противоречиями изменения спроса при увеличении цены товара. Показано, что классическая теория потребительского выбора и спроса, сформировавшаяся в доиндустриальную эпоху и в начале индустриальной эпохи (для которых в условиях ненасыщенного рынка характерна рыночная доминанта продавца над потребителем) не учитывает особенности потребительского выбора и спроса в современных условиях насыщенного рынка.

Затем Вашему вниманию представляется рубрика «Конференция в ЯГТУ ...». В данном номере в этой рубрике мы знакомим Вас с материалом под названием «Когнитивная экономика в условиях цифровизации». Автор – уже выступавшая у нас [см.: 4] Апатова Наталья Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Бизнес-информатика и математическое моделирование» ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» (г. Симферополь, Российская Федерация). Когнитивная экономика, отмечает Наталья Владимировна, представляет собой теоретическое направление, исследующее процессы производства знаний, их экономические характеристики, материализацию в производственных, управленческих и социальных инновациях. Зарубежные экономисты, в основном, французские, как показано в статье, рассматривали поведенческие аспекты когнитивной экономики, проблемы индивидуального и коллективного принятия решений. С распространением же компьютерной сети Интернет и переходом некоторых видов экономической деятельности в виртуальное пространство когнитивная экономика расширила исследовательский инструментарий за счет многоагентных моделей и информационных технологий, компьютерного обучения и электронной коммерции. Интернет участвует в создании сетевого интеллекта, новых производительных сил, основанных на знаниях. Процессы цифровизации с передовыми технологиями передачи и обработки данных, формирующих новое знание, считает Н.В. Апатова, способствуют развитию когнитивной экономики.

В следующей рубрике - «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» - публикуется в этом номере два материала. Во-первых, статья под названием «Закон вертикальной интеграции и тенденции интеграции бизнеса в условиях капитализма: критический анализ (часть 1)». Её написал Котляров Иван Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент департамента финансов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация). В статье выполнен анализ закона вертикальной интеграции, гласящего, что наиболее эффективной формой организации многопередельных производств является вертикальная интеграция с нулевой прибылью промежуточных переделов. Предложен обзор отечественной литературы, посвященной этому закону. Выявлены проблемы, присущие этому закону с точки зрения его соответствия современному состоянию экономической теории. Описаны

пробелы в методологии, лежащей в его основе. Показано, что в современной хозяйственной практике доминирует не вертикальная интеграция, а вертикальная координация.

Затем в этой рубрике со статьей под названием «Анализ  $\beta$ -конвергенции региональных среднедушевых потребительских расходов в Российской Федерации» выступает впервые в нашем журнале Копотева Анна Владимировна, кандидат технических наук из ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», филиал в г. Березники, доцент кафедры «Общенаучные дисциплины», (г. Березники, Пермский край, Российская Федерация). Повышение уровня жизни и снижение доли бедных граждан проявляется в том числе в увеличении потребительских расходов и снижении межрегиональных различий их уровней. Интенсивность данного процесса характеризует показатель  $\beta$ -конвергенции, что и определяет актуальность данного исследования. Целью работы было выявить наличие и оценить динамику сближения среднедушевых потребительских расходов в 83 регионах Российской Федерации по официальным данным Федеральной службы государственной статистики об их значениях за период с 2010 по 2018 гг. Для этого посредством анализа панельных данных были проверены гипотезы о значимости показателей безусловной и условной  $\beta$ -конвергенции и оценены их скорости. Установлено наличие медленной статистически значимой сходимости расходов населения России в разных регионах как на общегосударственном уровне, так и в общностях, сгруппированных на основании коэффициента пространственной автокорреляции.

Далее мы представляем Вашему вниманию рубрику под названием «Современные проблемы мировой экономики». В данном номере мы знакомим Вас с тремя материалами этой рубрики. Во-первых, статья под названием «Специальные права заимствования: нереализованный потенциал наднациональных денег». Её подготовил Кузнецов Алексей Владимирович, доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор Департамента мировых финансов ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», (г. Москва, Российская Федерация). Он известен Вам, уважаемый читатель, и как член редколлегии, и как автор нашего издания [см., например: 5 и 6]. В представленной статье обсуждаются перспективы использования специальных прав заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда, в том числе как средства преодоления последствий мирового кризиса, вызванного ковид-пандемией. Проведен анализ развития денежных функций СПЗ в мировой валютной системе. Определены факторы, ограничивающие использование СПЗ в качестве валюты международных депозитов, кредитов, займов и инвестиций. Рассмотрены преимущества создания полноценной наднациональной валюты на базе СПЗ. Обобщены условия превращения искусственного резервного актива МВФ в реальный механизм урегулирования дисбалансов мировой экономики и мировых финансов с пропорциональным участием развитых стран и стран с формирующимися рынками в разделении выгод и издержек глобализации.

Во-вторых, в этой рубрике представлена статья с названием «Международный компаративный анализ поддержки экономик в условиях пандемии». Её написали новые для нас авторы из центра региональных компаративных исследований ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук» (г. Екатеринбург, Российская Федерация): Андреева Елена Леонидовна, доктор экономических наук, профессор; Ратнер Артем Витальевич, кандидат экономических наук, и Захарова Виктория Владимировна. Цель статьи – поиск сходств и отличий в реакции разных государств на снижение экономической активности, вызванное пандемией коронавируса. В качестве методов исследования применяются: систематизация мер поддержки в условиях пандемии коронавируса в разных экономиках; статистический анализ объемов поддержки в странах (расчет отношений между объемами поддержки и ВВП); компаративный анализ между экономиками – качественный и количественный. Анализ показал: значимость для современных экономик и готовность государства к поддержке таких форм (выражений) экономического функционирования, как кредитование, малый и средний бизнес; выделение категорий субъектов экономики, имеющих наибольшую потребность



в поддержке. Качественное сходство мер поддержки в разных странах отражает гармонизацию стандартов. Анализ позволяет предположить: больший спектр мер поддержки наблюдаем в более крупных экономиках – как развитых, так и развивающихся; различия в размерах мер поддержки в отношении к ВВП связаны с размером экономик и развитостью промышленного производства, объемом финансового и институционального потенциала экономик, степенью их социальной направленности, выраженностью и ожиданиями эффекта от фактора пандемии.

Завершает данную рубрику статья под названием «Технические барьеры в торговле и их влияние на импорт: сущность и эффекты». Её написали Сапир Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и статистики ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», (г. Ярославль, Российская Федерация), и Васильченко Александр Дмитриевич, бакалавр этой кафедры. Второй соавтор выступает у нас впервые, а Елена Владимировна не только активный автор [см., например: 7 и 8], но и член редколлегии нашего сетевого издания. В последние годы, отмечают они, в исследовательском пространстве заметно большее внимание стало уделяться нетарифному регулированию торговли как более гибкому и эффективному инструменту реализации торговой политики государств. Наиболее распространенным и обладающим наибольшим влиянием на торговые потоки классом мер нетарифного регулирования являются технические барьеры в торговле. Само слово «барьеры» в названии данной категории представляет предмет дискуссии: несмотря на доказанное негативное влияние на уровень цен импортируемой продукции, данные меры создают множество других благоприятных экономических эффектов, начиная с обеспечения безопасности здоровья и жизни конечных потребителей продукции, заканчивая расширением возможностей компаний страны-импортера по комплексному и более глубокому включению в глобальные цепочки создания стоимости. Целью данной работы является уточнение сущности и двойственной природы технических барьеров в торговле, а также количественная оценка их влияния на импорт стран с использованием эконометрического моделирования.

В следующей рубрике, «Творчество молодых исследователей», публикуется тоже три работы. Во-первых, статья «Дистанционное обучение: подарок судьбы или катастрофа века». Её автор – уже выступавшая у нас [см.: 9] Варламова Валерия Александровна, студентка ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», (г. Москва, Российская Федерация). Научный руководитель автора - Альпидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, член редколлегии нашего журнала. Сегодня, отмечается в статье, весь мир охватила ужасная эпидемия вируса, обнажившая проблемы современной действительности. Не исключением стала и отечественная система образования, стоящая, по мнению автора, на пороге тотального уничтожения. Целью данной работы является исследование эффективности цифровой формы обучения населения и анализ возможности ее применения на всех стадиях образования. Результаты исследования позволяют нам по-новому взглянуть на ценность уходящей системы, формировавшейся на протяжении нескольких столетий. Сейчас мы имеем реальную возможность предотвратить грядущую катастрофу, последствия которой приведут к полнейшей деградации всего населения современной России.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется статья «Государственная промышленная политика в России: анализ, проблемы, перспективы». Её подготовил тоже студент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», (г. Москва, Российская Федерация), Рязанцев Станислав Константинович, впервые публикующийся в нашем издании под тем же научным руководством. Государство, отмечает автор, имеет решающее влияние на развитие промышленного сектора, который является материальной основой для функционирования современной экономики. Целью данной работы является анализ действующей промышленной политики, отражённой в нормативных документах, а также её оценка на основе статистических данных. Результаты данного

исследования позволят предложить возможные направления развития, а также оценить устойчивость отечественного промышленного сектора перед актуальными кризисными явлениями.

Завершает эту рубрику и номер в целом статья под названием «Сущность, элементы и характеристики кадрового потенциала организации», которую написал Дяковский Павел Николаевич, аспирант ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», (г. Ярославль, Российская Федерация). Это тоже новый для нашего журнала автор. Цель статьи – определение сущности понятия «кадровый потенциал». Показана взаимосвязь между производительностью труда и кадровым потенциалом организации. В статье проведен анализ взглядов различных авторов, раскрывающих сущность кадрового потенциала организации. Дано авторское толкование кадрового потенциала и взгляд на типы и элементы кадрового потенциала и их взаимосвязь. Для каждого элемента кадрового потенциала для оценки его уровня автором определены и обоснованы соответствующие характеристики.

Таково основное содержание материалов представленного девятого (шестьдесят девятого) номера. Как видите, они, действительно, продвигают-поднимают развитие теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в экономических исследованиях, чем мы и занимаемся в нашем сетевом издании вот уже десять лет.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тебекин А.В. Проблемы развития современной политэкономии [Текст] / А.В. Тебекин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 1. – С. 11-28. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

2. Тебекин А.В., Тебекин П.А., Егорова А.А. Выбор подхода к формированию стратегии, обеспечивающей выход из глобального социально-экономического кризиса 2020 года [Текст] / А.В. Тебекин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 5. – С. 44-67. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

3. Тебекин А.В. Оценка качества взаимосвязи составляющих триады управления социально-экономическими системами «цель-измеримость-практическая реализация» [Текст] / А.В. Тебекин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 7. – С. 11-21. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

4. Апатова Н.В. Формирование прибавочной стоимости в компьютерных сетях [Текст] / Н.В. Апатова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. – № 5. – С. 8-13. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://theoreticaleconomyystu.ru>

5. Кузнецов А.В. Отзыв на статью Е.В. Горголы, С.А. Монины «О реальном месте экономики России в мировой таблице о рангах вопреки популярным западным рейтингам и доморощенной либеральной общественности» [Текст] / А.В. Кузнецов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 3. – С. 105-109. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

6. Кузнецов А.В. Отзыв на статью Примышева И.Н. «Факторы и современные модели экономического роста и развития» [Текст] / А.В. Кузнецов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 7. – С. 91-95. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

7. Сапир Е.В. Этика в экономике: геоэкономический синтез [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. – № 6. – С. 12-18. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

8. Сапир Е.В., Карачев И.А. Геоэкономическая природа региона: потенциал для роста российской



экономики [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. – № 5. – С. 44-52. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

9. Варламова В.А. Социально-экономическая латентность России в погоне за цифровым миром [Текст] / В.А. Варламова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 7. – С. 85-90. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

# РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА И СПРОСА

Тебекин Алексей Васильевич

доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор,  
Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России,  
кафедра менеджмента,  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: Tebekin@gmail.com

**Аннотация:** с позиций ретроспективного анализа (до середины XX века) рассмотрены этапы развития теории потребительского выбора и спроса. Установлено, что проблемы развития теории потребительского выбора и спроса в рассматриваемый период были связаны со следующими основными дилеммами: с поиском наилучшего варианта между кардиналистским и ординалистским подходом к оценке полезности благ; с поиском взаимосвязи между индивидуальным и групповым (рыночным) спросом с учетом их взаимного влияния; с противоречиями изменения спроса при увеличении цены товара. Показано, что классическая теория потребительского выбора и спроса, сформировавшаяся в доиндустриальную эпоху и в начале индустриальной эпохи (для которых в условиях ненасыщенного рынка характерна рыночная доминанта продавца над потребителем) не учитывает особенности потребительского выбора и спроса в современных условиях насыщенного рынка.

**Ключевые слова:** ретроспективный анализ, проблемы развития, теория потребительского выбора и спроса.

JEL: A11, B21

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE THEORY OF CONSUMER CHOICE AND DEMAND

Tebekin Alexey Vasilievich,  
doctor of technical Sciences, doctor of Economics, Professor,  
honorary worker of science and technology of the Russian Federation, Professor of the Department of management of the  
Moscow state Institute of international relations (University) Russian foreign Ministry,  
Moscow, Russian Federation

**Abstract:** the stages of development of the theory of consumer choice and demand are considered from the perspective of retrospective analysis (up to the mid-twentieth century). Found out that the problem of development of the theory of consumer choice and demand in the period under review was associated with the following key dilemmas: finding the best option between cardinal and ordinal approach to evaluating the utility of wealth; finding the relationship between the individual and the group (market) demand, taking into account their mutual influence; with the contradictions of changing demand by increasing the price of the goods. It is shown that the classical theory of consumer choice and demand, formed in pre-industrial and early industrial era (for which there is a untapped market typical of a market dominant seller over the consumer) does not take into account the peculiarities of consumer choice and demand in modern conditions of a saturated market.

**Keywords:** retrospective analysis, development problems, theory of consumer choice and demand.

## Актуальность исследований

Социально-экономический кризис 2020 года [68] с новой силой обнажил проблемы развития экономики в целом [63] и микроэкономики в частности [60]. Среди множества проблем развития микроэкономики как основы развития экономики всех уровней (от экономики домашних хозяйств и предприятий, до национальной и мировой экономики), многократно обостряющихся в условиях кризиса [62], следует выделить проблемы развития теории потребительского выбора и спроса как

важной составляющей научной базы практической микроэкономики, в которой изучается вопрос о том, какой товар или набор товаров выбирает потребитель при заданных ограничениях.

### **Цель исследований**

Целью представленных исследований является изучение на основе ретроспективного анализа проблем развития теории потребительского выбора и спроса как составляющей научной базы микроэкономики в интересах преодоления протекающего масштабного социально-экономического кризиса.

### **Методическая база исследований**

Методическую базу исследования проблем развития теории потребительского выбора и спроса составили работы таких авторов как Р. Аллен [66], А. Боули [17], Л. Вальрас [34], Т. Веблен [41], Г. Госсен [9], Ж. Дебре [42], У.С. Джевонс [44], Ж. Дюпюи [45], А. Курно [2], Х. Лейбенштайн [47], К. Макконнелл [48], А. Маршалл [33], К. Менгер [50], Дж. Нейман, О. Моргенштерн [51], В. Парето [40], П. Самуэльсон [54], Е. Слуцкий [55], Дж. Стиглер [16], М. Фридмен [23], Дж.Р. Хикс [65], Т. Шульц [14], Ф. Эджуорт [39] и др.

Методическую базу также составили ранее проведенные авторские исследования по проблемам развития экономической теории [69].

### **Основные результаты исследований**

В данном исследовании вопросы развития теории потребительского выбора и спроса рассматриваются с позиций ретроспективного анализа динамики решения проблем развития данной теории.

Исследование проблем выбора товаров индивидуального потребителя с позиций теории потребительского выбора и спроса направлено на формирование индивидуальной функции спроса. При этом ставится задача установить устойчивые зависимости между ценовыми и неценовыми факторами предлагаемой продукции и рыночным спросом на нее. Отметим, что среди неценовых факторов рыночного спроса традиционно выделяют: вкусы, потребности и предпочтения покупателей; доходы потребителей; накопленное потребителем имущество (богатство), потребительские ожидания будущих периодов; цены на сопряженные товары, число покупателей и др.

При рассмотрении проблем развития теории потребительского спроса в качестве отправной точки рассматривались положения классической экономической школы, основоположниками которой являлись А. Смит [56] и Д. Рикардо [5]. При этом следует отметить, что в классической школе не уделялось серьезного внимания процессу потребительского выбора.

Такой подход, на наш взгляд был связан с ненасыщенностью рынка, когда изучение ценностных ориентиров потребителей не имело существенного значения, а ценность товара определялась затратами труда на его создание. Указанный подход был возможен, поскольку вопросы развития теории потребительского спроса рассматривались в условиях ненасыщенного рынка (можно даже сказать в условиях существенно ненасыщенного рынка), то есть в условиях доминирования производителя и продавца над потребителем [58].

Таким образом, согласно положениям классической школы потребительского спроса, считалось, что в условиях ненасыщенного рынка основные отношения – это отношения в сфере производства, а потребление как конечная цель является производным (поскольку рынок не был насыщен товарами приблизительно до середины XX века [59]).

Если рассматривать маржиналистскую школу [32], основные этапы которой представлены в табл.1, то следует отметить, что в ней на теорию потребительского выбора было обращено существенно большее внимание. При сохранении одноцелевого методологического подхода в маржиналистской школе по сравнению с классической школой в части потребительского спроса изменился вектор

оценки, где по аналогии с «собственным интересом» предпринимателя стал учитываться потребитель, стремящийся к «собственному удовольствию». То есть в маржиналистской школе на передний план стал выходить суверенитет потребителя.

Таблица 1 – Основные этапы развития маржиналистской школы

Этап	Эпоха	Период времени	Представители	Основные положения
I	Древняя Греция	IV век до н.э.	Аристотель [21]	Анализ субъективного начала в экономической мысли. Осознание экономического принципа полезности.
II	Эпоха Просвещения	XVII – XVIII века	Беккариа Ч. [22], Бернулли Д. [24], Верри П. [52], Галиани Ф. [26], Карли Дж.-Р. [46], Кондильяк Э. [25], Ло Дж. [29], Тюрго А. [38] и др.	Осознание экономического принципа полезности и предельного характера полезности
III	Эпоха прото-маржинализма	XIX век	Вальрас О. [7], фон Германн Ф., Дестют де Трасти А.-Л.-К. [43], Дженкин Ф. [10], Изнар А.-Н., Канар Н.Ф. [4], Ллойд У., Лонгфилд С. [30], Маклеод Г. [57], Мангольдт Г. [31], Рау К.Г., Рей Дж. [35], Сениор Н. [36] и др.	Развитие методов анализа, основанных на приросте полезности и определении ее предельного значения
IV	Эпоха маржинализма	XIX век	Вальрас Л. [34], Госсен Г. [9], Джевонс У.С. [44], Дюпюи Ж. [27], Курно А. [20], Менгер К. [50], Тюнен И. [18] и др.	Исследование явления предельной полезности с точки зрения максимизации собственного удовлетворения отдельного хозяйствующего субъекта (направление «субъективной школы экономики»)

Следует отметить, что значительное развитие положения теории потребительского спроса получили в неоклассической экономической теории, основные постулаты которой по Е. Вейнтраубу [19] приведены на рис.1.

Согласно неоклассической экономической теории под потребительским спросом в широком смысле слова понимается такое количество благ, которое потребители готовы купить и в состоянии это сделать по некоторой цене (из возможных вариаций цен) в течение определенного ограниченного периода времени. Таким образом, спрос на продукцию рассматривается в неоклассической экономической теории как платежеспособная потребность покупателей на товар, представленный на рынке, то есть потребность, подлежащая удовлетворению их запросам, обеспеченная имеющимся у потребителя денежным эквивалентом. Иначе говоря, исследуется потребность, представленная на

рынке желаемым товаром. При этом (при неизменности прочих условий) исследуется и существование обратной связи между величиной потребительского спроса на различные блага и ценой этих благ, что именуется законом спроса. При этом необходимо отметить, что исключением из закона спроса является рост цен на предлагаемые блага при одновременном повышении спроса на них (товары Р. Гиффена [8] (рис.2)).

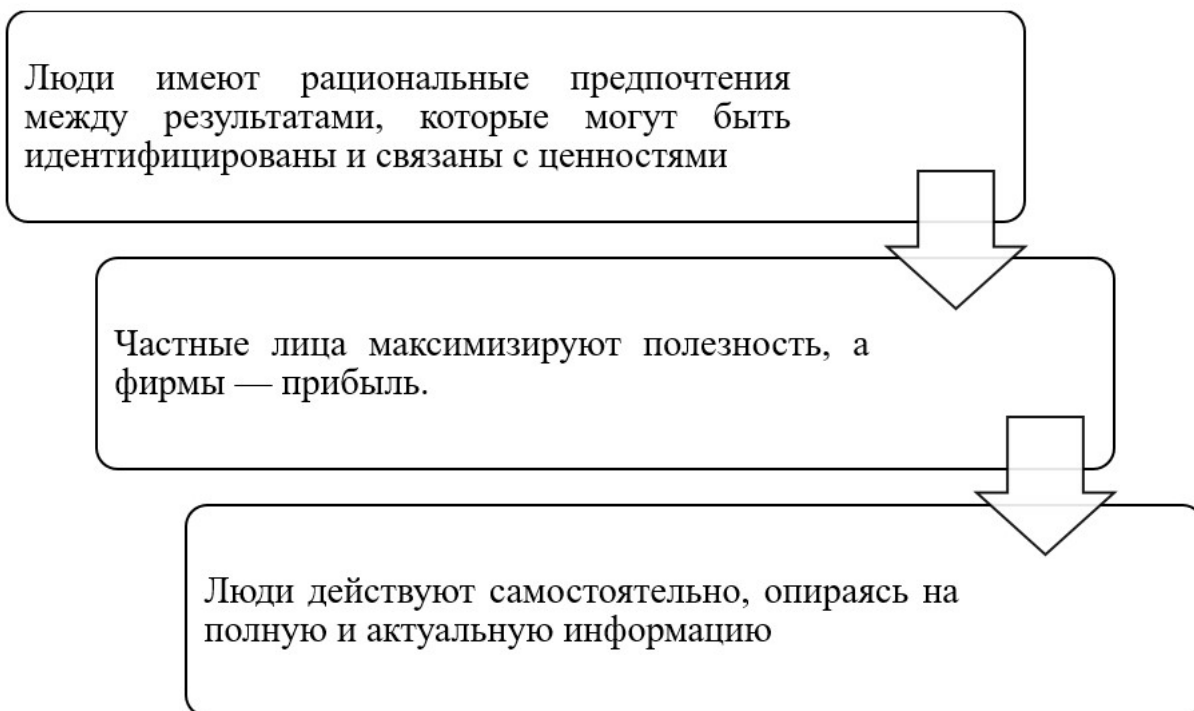


Рисунок 1 – Основные постулаты неоклассической экономической теории

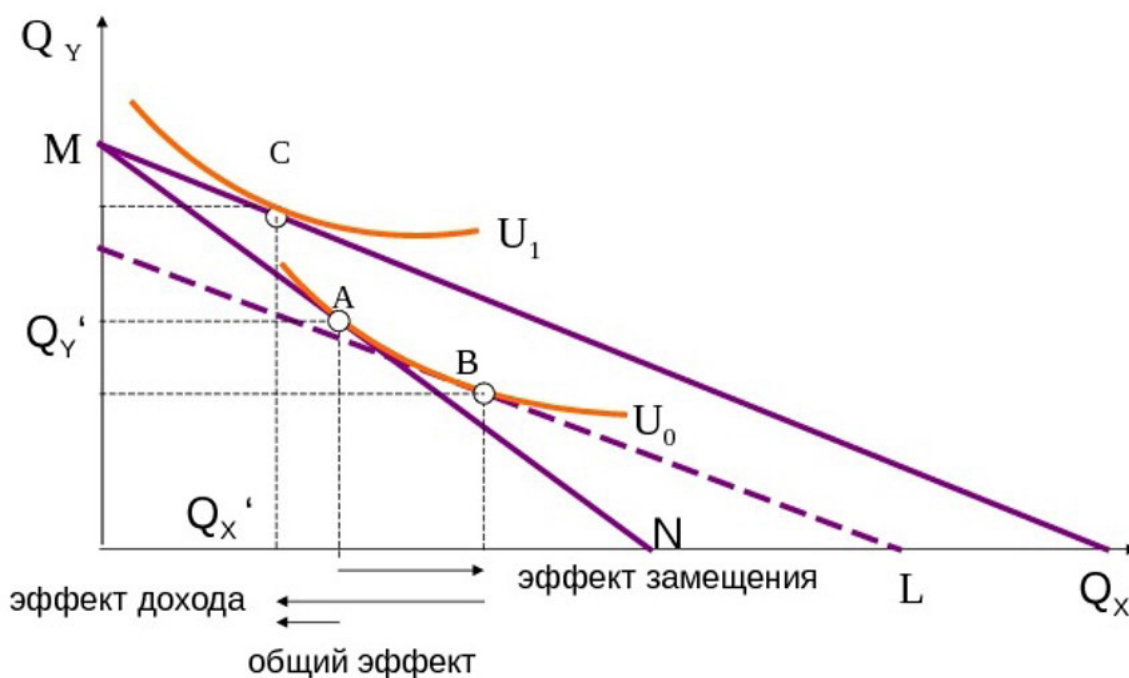


Рисунок 2 – Товары Р. Гиффена [11]

Под товаром Р. Гиффена [8] в общем случае понимается товар, объемы потребления которого растут при повышении цены на него и сокращаются при снижении цены на этот товар. Обычно такая тенденция движения цен связана с тем, что эффект замещения при изменении цены на товар перевешивается действием эффекта дохода. При соблюдении прочих равных условий (в первую очередь стабильного уровня дохода потребителей) динамика потребления товаров Р. Гиффена отражается положительным наклоном кривой спроса.

Парадокс Р. Гиффена [8] заключается в том, что, если для большинства товаров при повышении цены снижаются объемы их потребления (например, при повышении цен на мясо население покупает меньше мяса, заменяя его, например, рыбой, грибами ит.д.), для товаров Гиффена происходит всё с точностью до наоборот. Например, при росте цен на картофель люди начинают покупать больше картофеля, но меньше, например, макарон.

Особенность товаров Р. Гиффена как категории товаров заключается в их малой ценности. То есть к товарам Р. Гиффена относятся товары первой необходимости, которые традиционно занимают, если не всегда значительное, то всегда стабильное место в потребительской корзине и для которых абсолютно равнозначный товар-заменитель, как правило, отсутствует. Закономерность товаров Гиффена [8], когда при повышении цен на определённые виды товара растет его потребление за счёт экономии на других товарах, в определенной степени подобна эффекту Т. Веблена [64], когда при росте цен на предметы роскоши цена на них возрастает.

Возвращаясь к проблеме развития теории потребительского спроса, необходимо отметить, что в основе современной теории потребительского выбора лежит неоклассическая теория, яркими представителями которой явились Л. Вальрас [34], У.С. Джевонс [44], Дж. Кларк [28], А. Маршалл [1], А. Пигу [3], И. Фишер [67] и др.

Если в трудах экономистов, представляющих классическую экономическую школу при рассмотрении теории потребительского спроса делался акцент на таких объективных категориях классической экономики как заработная плата, прибыль, рента и т.д., характеризующих производственный процесс и определяющих главным образом предложение товаров, то представители маржиналистской школы (Л. Вальрас [34], У.С. Джевонс [44], К. Менгер [50] и др.) в качестве центральной проблемы теории потребительского спроса рассматривали формирование цены или ценности товара. Тем самым в теории потребительского выбора смещался акцент рассмотрения в сторону индивидуального потребителя, подчеркивая тем самым значение удовлетворения запросов потребителя для формирования цены товара через обеспечение необходимой его ценности для покупателя. В рамках неоклассической теории получила развитие идея, согласно которой при выборе приобретаемого товара потребитель исходит из максимизации его полезности, то есть из обеспечения максимального психологического удовлетворения от использования того или иного блага. При этом в отношении приобретаемого потребителем блага действует принцип убывания предельной полезности, впервые сформулированный Госсеном Г. [9], согласно которому полезность потребляемого блага убывает по мере увеличения объемов его потребления.

Таким образом, идеи предельной полезности, сформулированные в рамках неоклассической теории, позволили объяснить закон спроса, который базируясь на принципе убывания предельной полезности (при учете определенных допущениях) позволяет объяснить на уровне индивидуального потребления – почему при снижении цены на данный товар потребитель будет склонен купить следующую единицу товара.

Необходимо отметить, что возникновение понятия «полезности товара» как основы мотивации потребителя привело к проблеме измерения уровня полезности. Здесь следует упомянуть, что представители школы маржинализма не стремились фокусировать свое внимание именно на этой проблеме. Так Л. Вальрас [34] изначально рассматривал полезность на качественном бинарном уровне – товар либо обладает полезностью, либо нет. Даже когда под влиянием А. Пуанкаре [53] Л. Вальрас



признал, что полезность является количественной величиной, он продолжал считать ее неизмеримой [34]. Качественную (а не количественную) основу в полезности видел и другой яркий представитель школы маржинализма К. Менгер [50], считая, что она связана с психологией и психофизикой человека. И лишь У.С. Девонс [44] предложил косвенный метод измерения полезности товара, оцениваемого количеством денег, которое потребитель готов заплатить за данный товар.

Именно метод измерения полезности товара У.С. Девонса [44] был взят за основу и усовершенствован А. Маршаллом [1], который опираясь на логическую целостность теории предельной полезности решал проблему ее верификации.

Следует отметить, что еще до постановки проблемы измеримости уровня полезности товара в экономической науке активно исследовались различные подходы к анализу поведения потребителей в количественном измерении.

Развитие этих подходов выразилось в формировании количественной теории полезности – кардинализме, представляющем собой микроэкономическую теорию, базирующуюся на исследованиях в области экономического анализа потребностей человека и предлагающую в качестве единицы измерения полезности блага условную единицу – ютиль (от англ. utility – полезность). При этом сторонники кардинализма (Л. Вальрас [34], К. Менгер [50] и др.) считали, что стоимость единицы блага должна сводиться к затратам труда (что было характерно для ненасыщенного рынка) и определяется степенью важности (ценности) той потребности, которая удовлетворяется при помощи этой единицы полезности.

Таким образом, количественная измеримость полезности, с одной стороны, позволяет потребителю измерить полезность любой дополнительной единицы блага (предельную полезность) и оценить величину общей полезности рассматриваемой совокупности благ. С другой стороны, кардинализм в вопросах количественного измерения полезности опирается на субъективные оценки, отражающие субъективное отношение конкретного человека к оценке полезности конкретного блага.

В качестве наиболее перспективного подхода к анализу поведения потребителей в количественном измерении рассматривалось прямое измерение полезности товара на основе фундаментального закона психофизики Вебера-Фехнера, согласно которому интенсивность ощущения чего-либо (в данном случае ощущения потребителя) прямо пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя [12] (в данном случае товара).

Таким образом, применительно к теории полезности психофизический закон Вебера-Фехнера демонстрирует интенсивность реакции потребителя на тот или иной предлагаемый товар. Не случайно сама теория предельной полезности на протяжении достаточно длительного времени рассматривалась сторонниками маржинализма и их последователями как область прикладной психологии, именуемая «психологической теорией ценности» [15].

Однако в последующем психологическая теория ценности не стала рассматриваться экономистами в качестве основы объяснения теории предельной полезности и способа прямого измерения уровня полезности товара. Главная причина отказа от психологической теории ценности как базовой основы объяснения теории предельной полезности состояла в том, что субъективизм психофизической оценки отдельного потребителя не имеет прямой и однозначной связи с объективными фактами экономической реальности, определяющими характер потребления.

Если рассматривать методы не прямого, а косвенного измерения полезности, то следует отметить, что А. Маршалл [1], развивая подход У.С. Девонса [44], утверждал, что полезность товара можно измерить суммой денег, которую потребитель готов за него отдать, чтобы стать его обладателем. Опираясь также на понятие потребительского излишка, введенное в экономическую науку предшественником маржинализма Ж. Дюрюи [45], А. Маршалл стремился создать операционную модель (метод) измерения полезности товара.

Следует отметить, что под потребительским излишком при этом понималась разность между

суммой денег, которую потребитель готов отдать за определенное количество товара, и той суммой денег, которое он заплатил за это же количество товара фактически.

Однако операционный метод измерения полезности товара А. Маршалла не получил широкого распространения в силу существенной ограниченности области его использования, главным из которых допущение о неизменности предельной полезности дохода. Если же исходить из указанного допущения, то получается, что операционный метод измерения полезности товара А. Маршалла может быть применен (и то лишь с известной долей приближения) только к таким незначительным изменениям цены товара, которые не оказывают значительно воздействия на реальный доход потребителя. Тем самым практическая ценность операционного метода измерения полезности товара фактически сводится к минимуму.

Дальнейшие исследования А. Маршалла [1], основанные на принципе убывания предельной полезности и возможности давать количественные оценки уровня полезности, привели к формированию закона спроса. В соответствии с законом спроса формулировалось условие равновесия для потребителя, соответствующее равенству предельных полезностей и цен всех рассматриваемых благ. Это означало, что при снижении цены  $i$ -го товара из рассматриваемого их множества  $m$ , для сохранения условия равновесия необходимо адекватное (пропорциональное) уменьшение предельной полезности  $i$ -го товара. В свою очередь, согласно принципу убывания предельной полезности, адекватное уменьшение предельной полезности  $i$ -го товара возможно только при дополнительных покупках этого же товара.

Таким образом, предложенный подход привел к тому, что, с одной стороны (со стороны спроса), теория ценности получила законченное выражение, поскольку закон спроса стал опираться на теорию потребительского выбора. Но, с другой стороны, процесс убывания предельной полезности (согласно одноименному принципу) можно было оценить только на основе субъективных оценок отдельных потребителей, а не на основе объективных экономических закономерностей. Кроме того, условия равновесия для потребителя, сформулированные А. Маршаллом [1], предполагали наличие инструментария измерения полезности на всем диапазоне ее изменения, в то время как метод измерения полезности, предложенный самим А. Маршаллом, характеризовался работоспособностью только в очень узком диапазоне изменения цены товара.

Несмотря на то, что предпринимаемые в рамках кардинализма попытки использовать для количественного измерения уровня полезности прямого метода, основанного на психофизическом законе Вебера-Фехнера, и косвенного метода У.С. Джевонса [44] и А. Маршалла [1], основанного на измерении суммы денег, который потребитель готов выделить для приобретения товара, обладающего желаемой полезностью, не получили распространения в экономике в силу субъективизма оценок, в экономической науке пришло понимание того, что невозможность измерять полезность не является препятствием для развития подходов к анализу потребительского выбора с точки зрения принципа максимизации полезности. Основанием для такого вывода послужил тот факт, что потребитель, осуществляя выбор среди рассматриваемых товаров, так или иначе их ранжирует, сравнивая между собой, чтобы определить наиболее предпочтительный вариант. При таком подходе для изучения технологий потребительского выбора на основе принципа максимизации полезности количественного измерения последней не требуется.

В результате сформировался ординалистский (порядковый) подход к определению уровня полезности товара, заключающийся в определении потребительского выбора путем сравнения между собой различных товаров или товарных наборов.

Основоположниками (идеологами) данного подхода выступили Вильфредо Парето [40] и Фрэнсис Эджуорт [39], использовавшие для определения потребительского выбора графо-аналитический подход в виде кривых безразличия (рис.3).

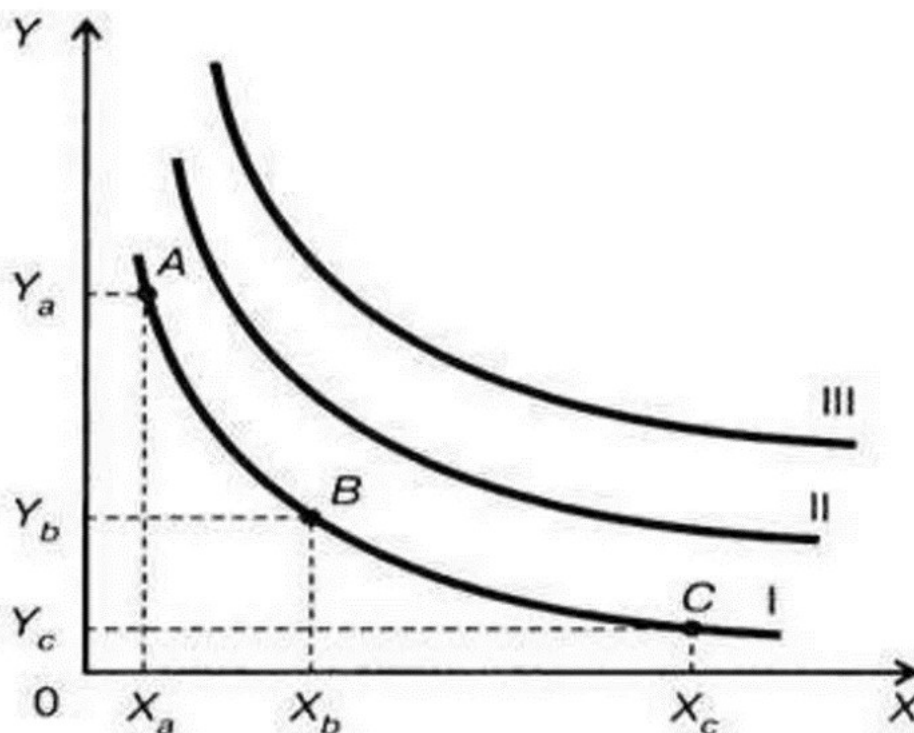


Рисунок 3 – Графоаналитическое представление кривых безразличия

Графически кривая безразличия представляет собой линию, объединяющую множество точек, характеризующих наборы (комбинации) двух товаров ( $X$  и  $Y$ ), имеющих для потребителя одинаковую полезность (ценность) – то есть по отношению к выбору которых он безразличен.

Аналитически кривые безразличия обеспечивают возможность описания и объяснения потребительского выбора без количественного измерения уровня полезности благ.

Основные гипотезы, на которых базируется ординалистическая теория полезности, представлена на рис.4.

Другим аналитическим инструментом определения потребительского выбора в рамках ординалистского подхода является использование индексных функций полезности, в которых значения функции отражают ранжирование потребителем своих предпочтений в отношении тех или иных наборов товаров.

При этом необходимо отметить, что одним из ограничений возможностей использования ординалистского подхода к оценке полезности явилась невозможность эмпирического установления принципа убывания предельной полезности, поскольку для подтверждения указанного принципа простого сравнения между собой альтернативных вариантов рассматриваемых товаров по принципу более полезные-менее полезные – недостаточно. То есть, для установления принципа убывания предельной полезности необходимо дополнительно иметь возможность сравнивать изменения в полезности определенного блага, связанные с изменением в объемах его потребления, учитываемых с помощью линейных преобразований функции полезности, а не только монотонных их оценок. В последнем случае утрачивается теоретическая основа для подтверждения принципа убывания предельной полезности, поскольку помимо сравнений полезности различных альтернатив благ, не обеспечивается сравнение изменений полезности в парном случае – при переходе от одной альтернативы товара к другой, когда для исследования требуется возможность взятия не только первой, но и второй производной функции полезности. При этом отрицательное значение второй производной функции полезности и является математическим выражением принципа убывания

предельной полезности.

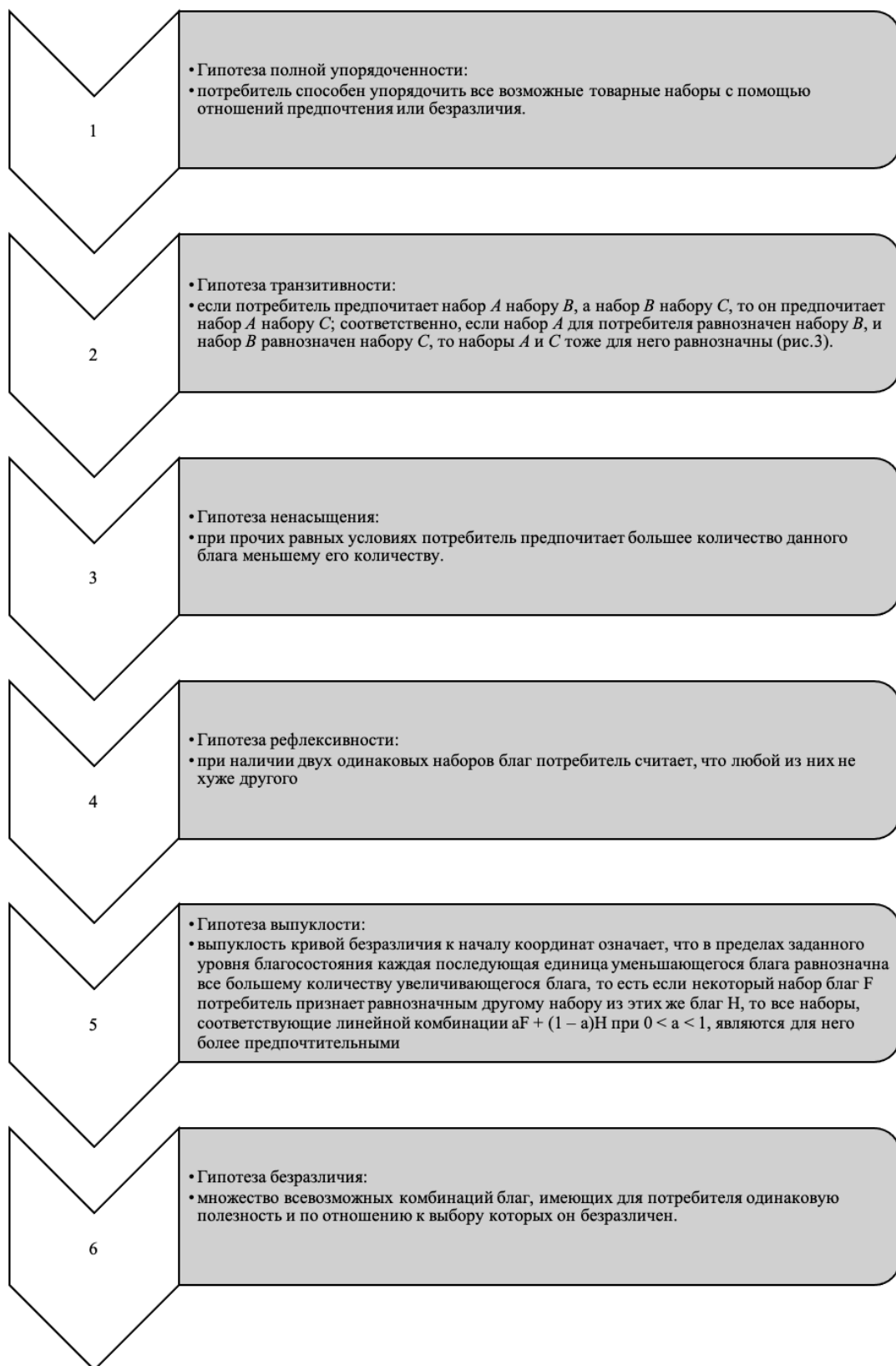


Рисунок 4 – Основные гипотезы, на которых базируется ординалистическая теория полезности

Таким образом, ординалистская теория полезности благ привела к необходимости отказаться как от измерения их полезности, так и от принципа убывания предельной полезности, то есть именно

от тех условий, на основе которых Маршаллом А. [1] было определено равновесие потребителя и на его основе выведен закон спроса.

Как уже отмечалось, объяснение закона спроса с помощью ординалистской теории полезности осуществлялось посредством использования кривых безразличия (рис.3), позволяющего анализировать поведение потребителя при изменении цены товара, приводящего к двум последствиям:

- во-первых, это изменение реального дохода потребителя при изменении цены товара;
- во-вторых, это стимулирование потребителя замещать относительно подорожавший товар относительно подешевевшим.

Выделяемые два последствия получили в экономике название «эффект дохода» и «эффект замещения» соответственно.

Открытие этих эффектов Слуцким Е.Е. [36] в последующем получило развитие в трудах Дж. Р. Хикса [65] и Р. Дж. Аллена [66]. При этом принято считать, что решение задачи разложения изменения цены на эффекты дохода и замещения на основе статистических данных целесообразно осуществлять по Слуцкому Е.Е. [36], а решение аналогичной задачи в общем виде – по Дж. Р. Хиксу [65].

Если рассматривать операцию разложения изменения цены на эффект дохода и эффект замещения, например, по Дж. Р. Хиксу [65], то необходимо воспользоваться следующим алгоритмом.

Во-первых, на карте кривых безразличия изменение цены товара выражается путем перемещение бюджетной линии вдоль оси, представляющей товар, на который изменилась цена (рис.3).

Во-вторых, для определения эффекта замещения получаемая бюджетная линия перемещается до той кривой безразличия, на которой находился потребитель до изменения цены. Таким образом, фиксируется полезность товара до и после изменения цены и выделяется эффект замещения. Поскольку в новом положении бюджетная линия, хотя и касается той же кривой безразличия, но представляет уже другое соотношения в потреблении двух товаров (благ) в результате изменение потребления того из них, цена которого изменилась, что и представляет эффект замещения.

В-третьих, для определения эффекта дохода из общего изменения спроса вычитается рассчитанный эффект замещения.

Если же рассматривать операцию разложения изменения цены на эффект дохода и эффект замещения по Слуцкому Е.Е. [36], то различие заключается в том, что при определении эффекта замещения новая бюджетная линия перемещается не на прежнюю кривую безразличия, а до точки, обеспечивающей прежнее потребление обоих товаров (благ).

В последующем ординалистская теория стала нередко обозначаться аббревиатурой, сформированной из фамилий ее создателей Парето(Р)-Слуцкого(С)-Аллена(А)-Хикса(Н)-PSAH.

Таким образом, ординалистский подход явился шагом вперед по сравнению с кардиналистским подходом, поскольку позволил доказать закон спроса, с одной стороны, и продемонстрировать его функционирование при более мягких допущения, не требующих измерения уровня полезности блага, с другой стороны. При этом в рамках порядкового подхода товары (блага) стали классифицироваться по направлению и величине эффекта дохода при изменении их цены (рис.5).

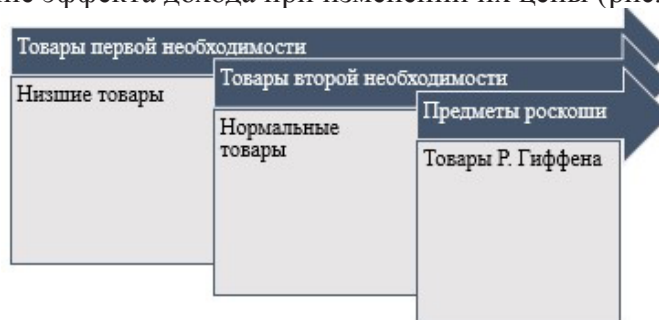


Рисунок 5 – Классификация товаров в рамках порядкового подхода



Согласно ординалистскому подходу, зависимость между изменением реального дохода потребителя и потреблением групп товаров, представленных на рис.5, следующая:

- для первой группы товаров (товаров первой необходимости) – зависимость положительная (снижение реального дохода потребителя стимулирует потребление низших товаров);
- для второй группы товаров (товаров второй необходимости) – зависимость отрицательная (снижение реального дохода потребителя сокращает потребление нормальных товаров);
- для третьей группы товаров (предметов роскоши) – зависимость отрицательная (снижение реального дохода потребителя сокращает потребление товаров Гиффена, но отрицательный эффект дохода перекрывает эффект замещения, что приводит к положительной зависимости между изменением цены и спроса).

Последующий возврат от ординалистского подхода к кардиналистскому в теории полезности произошел в середине XX века во многом благодаря работе Дж. Неймана, О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [51], продемонстрировавшей возможности качественного учета неопределенностей и количественной оценки рисков при принятии управленческих решений [61].

Применительно к теории потребительского поведения это позволило перейти от решения относительно узкой проблемы выбора среди определенных альтернатив к более широкой проблеме – выбора среди неопределенных альтернатив, поскольку потребитель, приобретая товар, в большинстве случаев не знает точно, какую именно полезность он ему принесет. Кроме того, существует ряд товаров (например, лотерейный билет), полезность которых как таковая носит вероятностный характер. Очевидно, что ординалистский подход малопригоден, поскольку может давать противоречивые результаты, поскольку в зависимости от абсолютных значений полезности при сохранении произвольно заданного порядка (ранга) благ потребитель будет склоняться либо в сторону случайного выбора, либо в сторону неслучайного выбора, что само по себе и создает противоречие в теории потребительского поведения.

Как следствие возникло использование количественной меры полезности (кардиналистского подхода), применимой для анализа потребительского выбора среди неопределенных альтернатив, тогда как актуальность порядкового (ординалистского) подхода сохранилась для случая однозначной связи между выбором и последствиями.

П. Самуэльсон показал, что допущения, принимаемые в рамках ординалистского подхода, хотя и существенно мягче тех, которые принимаются при кардиналистском подходе, страдают тем же недостатком, что и количественный подход [54]. Самуэльсон П. утверждал, что в объективной окружающей реальности невозможно наблюдать четкую шкалу предпочтений. По мнению П. Самуэльсона, кривые спроса могут быть выведены исключительно на основе выявленных индивидуальных предпочтений, а теорию индивидуального спроса можно сформировать только на основе наблюдения фактов окружающей реальности. При этом единственным допущением является транзитивность предпочтений потребителя [54].

В этом смысле выявление потребительских предпочтений объясняется тем, что потребитель, повторно делая выбор между различными альтернативами благ, выявляет свои предпочтения в условиях константы множества альтернатив. В этих условиях потребитель делает выбор из нескольких доступных альтернатив, демонстрируя предпочтение выделенной альтернативы остальным.

Изменение цен на рассматриваемые блага относительно друг друга обеспечивает новую информацию о шкале предпочтений потребителя. Вероятность изменения предпочтений потребителя увеличивается, когда изменяется не только соотношение цен благ, но и состав набора рассматриваемых альтернатив (изменяется ассортиментный ряд рассматриваемых благ). При этом изменение условий анализа альтернатив (соотношения цен и ассортимента) может выявить нетранзитивность предпочтений потребителя. В случае же нетранзитивности потребительское поведение считается нерациональным, а, следовательно, не подлежит научному анализу, и не обеспечивает эмпирическую



базу для научного обоснования функции индивидуального спроса.

Не меньшей проблемой в развитии теории потребительского поведения и спроса является вопрос переноса результатов исследования индивидуального спроса на групповой (рыночный) спрос. Основным препятствием в этой проблеме является неаддитивность индивидуальных спросов при их переносе на рыночный спрос. То есть попытка построения функции рыночного спроса путем простого суммирования функций индивидуального спроса является некорректной. Неаддитивность индивидуальных спросов при их переносе на рыночный спрос объясняется взаимозависимостью между различными потребителями.

Постановке и решению этой проблемы была посвящена работа Х. Лейбенштейна «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» [47], который пытался построить модель рыночного спроса, опираясь на идею демонстративного потребления Т. Веблена [41] (рис.6).

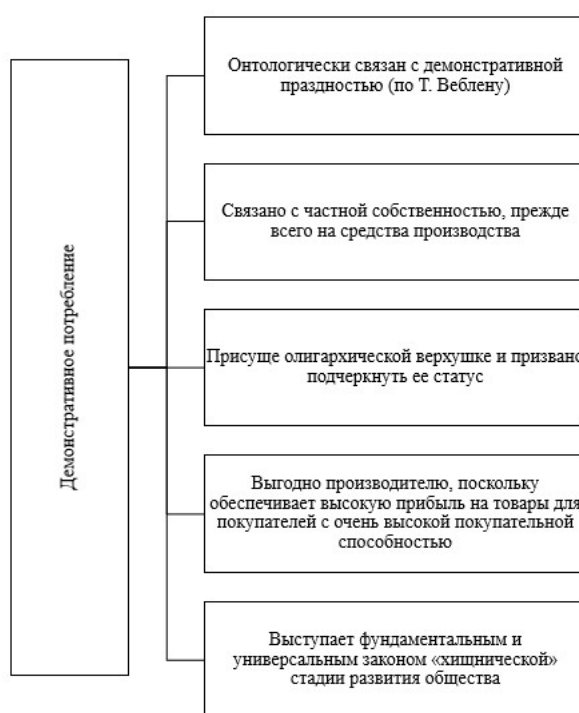


Рисунок 6 – Существенные положения концепции демонстративного потребления Т. Веблена

С одной стороны, Х. Лейбенштейн [47] использовал в своей теории эффект присоединения к большинству, когда потребитель покупает то, что покупают другие потребители (стадное чувство). Тем самым Х. Лейбенштейн показал, что индивидуальный спрос зависит от рыночного.

С другой стороны, Х. Лейбенштейн [47] использовал в своей теории эффект демонстративного потребления (эффект Т. Веблена [41]), который заключается в том, что отдельные состоятельные потребители покупают товар, недоступный в связи с высокой ценой для большинства обычных потребителей, ради демонстрации своего богатства. Таким образом, основным мотивом приобретения благ для таких потребителей (снобов) является не объективная (насущная) потребность в данном товаре, а субъективное стремление продемонстрировать свои превосходящие финансовые возможности, свою исключительность как индивида. При этом наблюдается нарушение закона спроса в традиционном его понимании, когда повышение цены блага приводит не к понижению, а к повышению цены спроса на него среди снобов как состоятельной группы покупателей.

Результаты обобщения (разумеется, далеко не полного) вклада различных ученых в развитие теории потребительского спроса, выполненного на основе ретроспективного анализа приведены в

табл.2.

Таблица 2 – Результаты обобщения вклада различных ученых в развитие теории потребительского спроса, выполненного на основе ретроспективного анализа

Вклад различных ученых в развитие теории потребительского спроса	Авторы, годы
Формулирование теории спроса	А. Курно [2] (1838)
Идентификация на основе анализа полезности кривой спроса с кривой предельной полезности	Ж. Дюпюи [45] (1844)
Определение условий максимизации полезности	Г. Госсен [9] (1854)
Формирование основ маржиналистского подхода к теории потребительского спроса – экономическая ценность товара зависит от оценки, которую потребители дают его предельным единицам	К. Менгер [50], (1871), У.С. Джевонс [44], (1871), Л. Вальрас [34] (1874)
Введение понятия кривых безразличия, введение функции общей полезности	Ф. Эджуорт [6,39] (1881)
Отделение теории обмена от теории потребления, основанное на предположении об аддитивности полезности.	А. Маршалл [1,33,49] (1890)
Опора на системный подход в экономике, где и спрос (потребление), и предложение (производство) рассматриваются как элементы равновесия в экономике. Рассмотрение общей полезности в качестве отправной точки анализа.	В. Парето [13] (1906)
На основе анализа влияния на спрос изменения в доходе индивида, а также в ценах на товар, строит кривую доход-потребление и кривую цена-потребление.	Джонсон (1913)
Рассмотрение вопросов максимизации полезности, компенсированного изменения цены и т.д.	Слущкий Е.Е. [55] (1915)
Всесторонняя математическая трактовка теории потребительского спроса	А. Боули [17] (1925)
Замена понятия полезности предельной нормой замещения. Разделение влияния изменения цены на спрос на эффект дохода и эффект замещения. Формирование стандартной ординалистской теории потребления.	Дж. Хикс, Р. Аллен [66] (1934)
Формирование теории выявленного предпочтения (именуемой также слабой аксиомой выявленного предпочтения), утверждающей, что почти все ограничения функции спроса, которые происходят в результате условной максимизации функции ординалистской полезности, могут также вызываться, исходя из простого предположения о когерентности в поведении потребителя (бихевиористский подход к исследованию потребительского спроса).	П. Самуэльсон [54] (1938)
Аксиоматическая трактовка потребительского предпочтения	Дж. Нейман, О. Моргенштерн [51] (1944), Маршак (1950), Хоутаккер (1950), Арроу (1951).

Вклад различных ученых в развитие теории потребительского спроса	Авторы, годы
Приведение к современной стандартной форме неоклассической теории потребления, базирующейся на стремлении к полной спецификации предположений, точной формулировке заключений и строгости логических выводов аксиоматического исследования.	Саппес-Винет (1955), Ж. Дебре [42] (1959), (1959), Шипмен (1960), Люке-Така (1964).
Демонстрация высокой степени подобия ординалистского и бихевиористского подходов к исследованию потребительского спроса.	Арроу (1959), Узава (1960), Рихтер (1971)

Таким образом, исходя из проведенного ретроспективного анализа можно заключить, что к середине XX века фактически сформировалась современная базовая теория потребительского выбора и спроса (табл.2). В то же время, следует признать, что рассмотренная базовая теория потребительского выбора и спроса, сформировавшаяся в доиндустриальную эпоху и в начале индустриальной эпохи в условиях ненасыщенного рынка, не учитывает особенности потребительского выбора и спроса в современных условиях насыщенного рынка.

### Обсуждение результатов и выводы

Резюмируя результаты ретроспективного анализа процессов развития теории потребительского выбора и спроса целесообразно выделить следующие аспекты.

1. Анализируя проблемы развития теории потребительского выбора и спроса необходимо отметить, что они были связаны со следующими основными дилеммами:

– во-первых, с поиском наилучшего варианта между количественным (кардиналистским Л. Вальраса, Г. Госсена, К. Менгера и др.) и качественным (ординалистским В. Парето, А. Маршалла, Ф. Эджуорта) подходом к оценке полезности благ;

– во-вторых, с поиском взаимосвязи между индивидуальным и групповым (рыночным) спросом с учетом их взаимного влияния;

– в-третьих, с противоречиями изменения спроса при увеличении цены в их общем представлении (убывающая функция), с одной стороны, и противоположной тенденцией (возрастающая функция) – парадокс Р. Гиффена для дешевых товаров и эффект Т. Веблена для дорогих товаров.

2. Следует признать, что к середине XX века фактически закончилось формирование базовой теории потребительского выбора и спроса в ее сегодняшнем понимании.

3. В то же время, необходимо отметить, что рассмотренная базовая теория потребительского выбора и спроса, сформировавшаяся в доиндустриальную эпоху и в начале индустриальной эпохи (для которых в условиях ненасыщенного рынка характерна рыночная доминанта продавца над потребителем) не учитывает особенности потребительского выбора и спроса в современных условиях насыщенного рынка. Указанное обстоятельство требует более детального исследования проблем дальнейшего развития теории потребительского выбора и спроса в условиях постиндустриальной экономики, для которой характерна доминанта на рынке потребителя над продавцом, на основе текущего и перспективного анализа.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Alfred Marshall. The pure theory of foreign trade and the pure theory of domestic values, L., 1879,
2. Antoine Augustin Cournot. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris, 1838.
3. Arthur Cecil Pigou. The Economics of Welfare, 1920.
4. Canard N.-F. Principes d'économie politique – Paris: F. Buisson, 1801, in-8, 236 p.

5. David Ricardo. Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock, 1815.
6. Edgeworth f. y., barribtee-at-law m.a. mathematical psychics an essay on the application of mathematics to the moral sciences. london c. kegan paul & co., 1 paternoster square 1881.
7. Gaston Leduc, Introduction biographique sur la vie et les travaux d'Auguste Walras. 1938.
8. Giffen R. Economic Inquiries and Studies, 1904.
9. Gossen H. H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. – Braunschweig: Friedrich Vieweg & Sohn, 1854.
10. Henry Charles Fleeming Jenkin. «The Graphical Representation of the Laws of Supply and Demand, and their Application to Labour,» in Alexander Grant, ed., Recess Studies, ch. VI, pp. 151–85. Edinburgh. 1870.
11. Jensen R., Miller N. «Giffen behavior. Theory and evidence. 24.04. 2009. Wayback Machine.
12. Mackay, D. M. Psychophysics of perceived intensity: A theoretical basis for Fechner's and Stevens' laws. // Science: journal. – 1963. – Vol. 139. – P. 1213–1216.
13. Pareto V. Manuale di economia politica, 1906.
14. Schultz T.W. The Economic Value of Education. – New York: Columbia University Press, 1963.
15. Staddon, J. E. R. Theory of behavioral power functions.// Psychological Review: journal. – Vol. 85. – P. 305–320.
16. Stigler G. J. The Theory of Price, 1946.
17. The Mathematical Groundwork of Economics. by A. L. Bowley. Review by: Allyn A. Young. Journal of the American Statistical Association, Vol. 20, No. 149 (Mar., 1925), pp. 133-135.
18. Thünen J.H. Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluß, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben. – Hamburg: Perthes, 1826.
19. Weintraub E. Can neoclassical economics be social economics? A comment// Forum for Social Economics. – 1996-01. – Т. 26, vol. 1. – p. 39–40.
20. Аникин А. В. Глава шестнадцатая. «Школа Сэя» и вклад Курно // Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1975. – С.313-319. – 384с.
21. Аристотель. Сочинения. В 4 т. (Серия «Философское наследие»). М.: Мысль, 1975—1983.
22. Беккария Чезаре // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890—1907.
23. Бёргин Э. Глава 5. Феномен Милтона Фридмена // Великая революция идей: возрождение свободных рынков после Великой депрессии. – Мысль, 2017. – С.177—214. – 328с.
24. Бернулли // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890—1907.
25. Бирюкова Н. Б. Принцип тождества в логике Э. Б. де Кондильяка // XI Международная конференция: Логика. Методология. Философия науки. М.: Обнинск, 1995.
26. Блауг М. Галиани, Фердинандо // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикус, 2008. – С.77—79. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
27. Блауг М. Дюпюи, Жюль // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикус, 2008. – С.104—106. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
28. Блауг М. Кларк, Джон Бейтс // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикус, 2008. – С.134-137. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
29. Блауг М. Ло, Джон // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикус, 2008. – С.169—171. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
30. Блауг М. Лонгфилд, Самуэль Монтифор // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономикус, 2008. – С.178-180. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
31. Блауг М. Мангольдт, Ганс Карл Эмиль фон // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.:

- Экономикус, 2008. – С.195-197. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
32. Блауг М. Маржиналистская революция. // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – С.275-305. – XVII, 627с
33. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – С.306-394. – XVII, 627с.
34. Блауг М. Общее равновесие по Вальрасу // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. – М.: Дело, 1994. – С.527—540. – XVII, 627с.
35. Блауг М. Рэй Джон. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономика, 2008. – С. 258-259. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
36. Блауг М. Слуцкий, Евгений Евгеньевич // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб.: Экономика, 2008. – С.277—278. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42)
37. Блауг М. Сениор, Уильям Нассау // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономика, 2008. – С.266-268. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42).
38. Блауг М. Тюрго, Анн Роберт Жак // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономика, 2008. – С.304—305. – 352с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42)
39. Блауг М. Эджуорт, Фрэнсис Исидор // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: Экономика, 2008. – С.336-339. – 352с.
40. Блюмин И. Г. Теория Парето // Критика буржуазной политической экономии: В 3 томах. – М.: Изд-во АН СССР, 1962. – Т.1. Субъективная школа в буржуазной политической экономии. – С.826-865. – VIII, 872с.
41. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: «Дело», 2007. – 288 с.
42. Дебре Ж. Теория ценности: аксиоматический анализ экономического равновесия = Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. (1959) / пер. с англ. М.И.Левина и И.М.Агеевой: под науч. ред. М.И.Левина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 240 с.
43. Дестют де-Траси, Антуан-Луи-Клод // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890 – 1907.
44. Джевонс В.-С. Политическая экономия. – СПб., 1905.
45. Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М.Гальперина – СПб.: Экономическая школа, 2000—380 с. – С. 28 – 66.
46. Карли, Джованни-Ринальдо. // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890 – 1907.
47. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. СПб: Экономическая школа, 1999.
48. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – С.73 – 75. – 399с.
49. Маршалл А. Принципы экономической науки. Пер. с англ. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993.
50. Менгер К. Избранные работы. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496с.
51. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: Наука, 1970.
52. Плюшар А. Энциклопедический лексикон, том 9. – Типография А. Плюшара; С.-П., 1837 – с. 497 (Верри).
53. Пуанкаре А. Эволюция законов. – СПб., 1913.
54. Самуэльсон П. Э. Цены факторов производства и товаров в состоянии общественного равновесия // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006. – С.



391–409.

55. Слуцкий Е.Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя. // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, №4, 2016.

56. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / Вступит. статья и комментарий В.С. Афанасьева. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.

57. Струве П. Б. Маклеод, Генри Даннинг // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890—1907.

58. Тебекин А.В. Логистика. Учебник / Москва, 2020. (2-е издание, стереотипное).

59. Тебекин А.В. Мировые тенденции и национальные перспективы развития маркетинга и логистики как прикладных сфер управления. // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – Т. 2. №1. – С. 375-380.

60. Тебекин А.В. О глубине кризиса 2020-го года для мировой и национальной экономик и путях выхода из него. // Журнал экономических исследований. – 2020. – Т. 6. – №2. – С. 52-71.

61. Тебекин А.В. Принятие управленческих решений в условиях риска. Москва, 2018.

62. Тебекин А.В. Проблемы развития мировой экономики в условиях макроэкономической нестабильности. // Эпомен. – 2020. – №41. – С. 174-188.

63. Тебекин А.В., Тебекин П.А., Егорова А.А. Выбор подхода к формированию стратегии, обеспечивающей выход из глобального социально-экономического кризиса 2020 года. / А.В. Тебекин, П.А. Тебекин, А.А. Егорова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. – № 5. – С. 44-67. [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

64. Торстейн Веблен: Теория праздного класса. Глава III. Демонстративная праздность. <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/5890/5894>

65. Хикс Дж. Р., Реабилитация потребительского излишка // Вехи экономической мысли. Том 1. Теория потребления и спроса / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С.176–189 – 380с.

66. Хикс Дж. Р., Аллен Р. Дж. Д. Пересмотр теории ценности // Вехи экономической мысли. Том 1. Теория потребления и спроса / Под ред. В. М. Гальперина – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С.117–141 – 380с.

67. Шумпетер Й. Глава 8. Ирвинг Фишер (1867—1947) // Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. – М.: Издательство Института Гайдара, 2011. – С.306-327. – 400с

68. Экономический кризис 2020 – прогнозы... [Электронный ресурс] – Режим доступа к журн. свободный: <https://vsegoda.com/ekonomicheskij-krizis/>

69. Тебекин А.В. Современные проблемы развития экономической теории. // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. –2019. – №1. –С. 264-266.



# КОГНИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Апатова Наталья Владимировна

доктор экономических наук, профессор,  
 ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
 заведующая кафедрой «Бизнес-информатика и математическое моделирование».  
 г. Симферополь, Российская Федерация.  
 E-mail: apatova@list.ru

**Аннотация:** Когнитивная экономика представляет собой теоретическое направление, исследующее процессы производства знаний, их экономические характеристики, материализацию в производственных, управленческих и социальных инновациях. Зарубежные экономисты, в основном, французские, рассматривали поведенческие аспекты когнитивной экономики, проблемы индивидуального и коллективного принятия решений. С распространением компьютерной сети Интернет и переходом некоторых видов экономической деятельности в виртуальное пространство когнитивная экономика расширила исследовательский инструментарий за счет многоагентных моделей и информационных технологий, компьютерного обучения и электронной коммерции. Интернет участвует в создании сетевого интеллекта, новых производительных сил, основанных на знаниях. Процессы цифровизации с передовыми технологиями передачи и обработки данных, формирующих новое знание, способствуют развитию когнитивной экономики

**Ключевые слова:** когнитивная экономика, Интернет, цифровизация, поведенческая экономика, многоагентные модели.

JEL: B51

COGNITIVE ECONOMY IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Apatova Natalia Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor  
 Head of the Department of Business Informatics and Mathematical Modeling, FGAOU VO «V.I.Vernadsky Crimean Federal University»  
 Simferopol, Russian Federation

**Abstract:** Cognitive economics is a theoretical direction that studies the processes of knowledge production, their economic characteristics, and materialization in production, management and social innovations. Foreign economists, mainly French, considered the behavioral aspects of cognitive economics, the problems of individual and collective decision-making. With the spread of the Internet computer network and the transition of some types of economic activity to the virtual space, the cognitive economy has expanded its research toolkit through multi-agent models and information technologies, computer learning and e-commerce. The Internet is involved in the creation of networked intelligence, new knowledge-based productive forces. Digitalization processes with advanced data transmission and processing technologies that form new knowledge contribute to the development of a cognitive economy.

**Keywords:** cognitive economics, Internet, digitalization, behavioral economics, multi-agent models

## 1. Введение.

Прогресс науки и техники привел к качественным изменениям в общественной жизни, повлиял на систему хозяйствования и потребовал новых экономических теорий, позволяющих объяснить происходящие перемены и осуществить правильный прогноз дальнейшего развития. Поскольку более развитые в экономическом отношении страны первыми начали внедрять достижения научно-технического прогресса в производство и, благодаря рыночным условиям функционирования экономики, осуществили перестройку производственных процессов, то и ряд теоретических исследований был проведен, прежде всего, в этих странах. Становление экономики знаний с

превалирующим производством информационных продуктов и использованием информационных технологий, а также компьютерных сетей как средств производства, является актуальным, а связанные с этим процессом проблемы и пути их решения важны для России.

Когнитивная экономика первоначально изучала экономические характеристики знаний, их производство, распространение и стоимость. Объединив гносеологические подходы рационализма и эмпиризма, когнитивная экономика создала теории формализованного знания, нашедшую практическое применение в инженерии знаний, и неформализованного, исследующего процессы создания нового знания человеком в таком направлении научного прогнозирования, как Форсайт [1].

Основные идеи современной когнитивной экономики связаны с рассмотрением технической базы информационной экономики – Интернет, коммуникаций и информационных технологий, а также – с рациональным поведением индивидуумов и групп в новых экономических условиях.

Своим появлением когнитивная экономика обязана развитию и распространению информационных технологий и телекоммуникаций. Она является теорией, необходимой для понимания экономических аспектов функционирования и развития всемирной компьютерной сети Интернет, а также цифровых технологий в новом, информационном обществе. Как одно из направлений экономической теории, когнитивная экономика представляет собой комплексный подход, возникший в рамках теории индустриальной экономики для объяснения и прогнозирования экономических процессов и явлений, которые наблюдаются в настоящее время в области Интернета, и в экономике развитых стран, в которых формируется информационное общество.

## 2. Ретроспективный анализ

Исследованию нового феномена – экономике компьютерных сетей и информатизации - посвящены работы многих ученых, среди которых следует выделить коллективную монографию американских исследователей Л.В.МакНайт и Ж.П.Бэйли [2]. Авторы подчеркивают, что экономика Интернет, а также ее социальный, организационный и технологический феномен, будет объектом исследований наступившего тысячелетия. Интернет-экономика изучает, прежде всего, рынок предоставляемых в Интернет услуг, появилось новое понимание компьютерной сети, не только как технической или коммуникационной, но и как экономической системы. Проблемы экономического анализа процессов, протекающих в Интернет, возрастают одновременно с ростом масштабов и размеров сети, ее влияния на глобальные экономические процессы. В монографии особое внимание уделяется вопросам ценообразования, особенно для информационных продуктов, чувствительных к ценам. К такой информации относятся данные о доходах, занятости, товарообороте, инновациях, найденных месторождениях полезных ископаемых, изменениях в высшем руководстве и предложениях о поглощениях.

Когнитивная экономика изучает также институциональные аспекты информационного общества, изменяющиеся под воздействием распространяющихся новых технологий и «цифровой парадигмы», принимая в расчет новые, специфические экономические характеристики. Некоторые из них возникли еще в шестидесятые годы, например, «сетевые» агенты. Теория сетей Петри, например, была разработана для компьютеров с параллельными вычислениями и применялась для отдельно взятого компьютера, теперь же эта теория успешно используется при разработке компьютерных сетей, изучении динамики их функционирования. Продолжают также развиваться новые исследовательские средства, которые, частично модернизируясь из других научных направлений, в частности, индустриальной экономики, являются инструментами экономики когнитивной. К ним относятся, например, стратегические характеристики переменных и понятия информационной асимметрии.

Одним из инструментов когнитивной экономики является теория многоагентных систем, которые используются, чтобы оценить индивидуальные и коллективные результаты.

По определению Б.Валлизе, когнитивная экономика может рассматриваться на двух уровнях:

индивидуальном и коллективном [3].

На индивидуальном уровне когнитивная экономика изучает ожидания, предпочтения и процессы принятия решения, которые управляют экономическим выбором (включая технические средства и организационные аспекты). Это своего рода когнитивистская программа, которая влияет на процессы восприятия, определяет решения и поведение агентов.

На коллективном уровне изучаются результаты общественного воздействия на образование агрегированных экономических величин и на появление и регулирование организационных, институциональных и технических форм, которые прямо или косвенно следуют из индивидуальных действий. Это - эволюционистская программа, влияющая на процессы адаптации агентов к окружающей их среде, в частности, внутри сетей или внутри специфических структур взаимодействия.

Данные два уровня взаимосвязаны, так как коллективное решение является результатом когнитивного процесса принятия решения коллегиальным органом, который предопределяет личный выбор и, согласно которому, личный выбор при этом должен быть достаточно непротиворечив.

Когнитивная экономика изучает процессы обучения и принятия решений в многоагентных системах. Для этой составляющей новой науки развиваются следующие направления:

1) построение многоагентных моделей и формализация индивидуального и коллективного восприятия;

2) изучение индивидуального рационального поведения;

3) сетевое взаимодействие агентов, принятие решений в сети, информационные структуры коллективного пользования;

4) функционирование рынков в сети Интернет, моделирование сетевого сервиса, изучение технологических и контрольных траекторий движения информационных продуктов в сетях.

Первое направление развивает моделирование «многоагентных моделей», связанных виртуальной реальностью («искусственной жизнью»). Эти модели используют два подхода: эволюционистский, изучающий социальные взаимодействия, и «когнитивистский», поддерживающий принятие решений. Агентами могут выступать и данные, распределенные в различных базах данных. Данные аспекты рассмотрены в работах Д.Лане [4], С.Лангтона [5], М.И.Забежайло [6]. Речь идет об информационном моделировании агентов и структуры, в которой они взаимодействуют. Агенты могут представлять собой как физические лица, так и некоторые данные, перемещающиеся в сети и подчиняющиеся правилам искусственного интеллекта. Когнитивность обуславливается разумными действиями агентов, обладающих некоторым мировоззрением и поведенческой целью. Взаимодействуя между собой, агенты обладают определенными когнитивными возможностями, связанными, например, с их образованностью и осведомленностью. В моделях присутствует ряд ограничений, связанных с требованиями реалистичности поведения. Это связано, главным образом, с попыткой избежать парадокса бесконечной рекурсивности, а также встречаемых спекуляций агентов, подчеркнутых Дж. Кейнсом в знаменитой главе 13 «Общей теории стоимости, процента и денег» [7].

Многоагентные системы, таким образом, рассматриваются как коллективы индивидуумов, наделенные памятью и разумом, в которых предпочтение отдается коллективному взаимодействию.

Изучение индивидуального рационального поведения связано с рассмотрением нескольких уровней рациональности агентов по отношению к окружающей среде, а также возможностью моделировать экономическую реальность. П.Буржин различает следующие типы агентов: реактивные, гедонистические и обучающиеся [8]. Реактивные агенты, как правило, не обучаются на предыдущем опыте, они обладают низким уровнем естественного или искусственного, в зависимости от моделируемой ситуации, интеллекта и реагируют постоянным образом на информацию, поступающую из окружающей среды. Гедонистические агенты практически автоматически изменяют свое поведение для увеличения «удовольствия» или непосредственной выгоды. Они обладают более высоким уровнем развития и способны на «гедонистические» антипатии и медленной адаптации к историческому опыту.

Обучающиеся агенты обладают самым высоким уровнем развития, они способны моделировать окружающую среду, что предполагает возможность образовывать символические представления, а также имитировать последствия воздействия ряда факторов на окружение.

Один из создателей теории когнитивной экономики, французский экономист Б.Валлизе, предлагает следующую типизацию процессов обучения, основанную на теории равновесия и теории игр. Он различает четыре типа агента (игрока рынка), каждый из которых располагает различными когнитивными способностями и, соответственно, различными обучающимися возможностями. Игроки располагаются в порядке убывания своих способностей:

1) хорошо обучающийся игрок (в процессе взаимодействия эти игроки способны имитировать действия или характеристики других игроков, что, в свою очередь, ведет к равновесию системы);

2) адаптирующийся игрок (в процессе взаимодействия он пересматривает свои шаги относительно стратегий других игроков, используя для этого доступную ему информацию

3) гедонистический игрок (его действия основаны на собственно прошлом опыте, результатах своих предыдущих действий);

4) развивающийся игрок (реактивный агент, поведение которого пропорционально прибыли, полученной на предыдущем шаге).

Агенты, обладающие различными когнитивными возможностями, могут изменяться внутри одной группы, рассматриваемой в модели как единый объект или коллектив, их поведение можно программировать в рамках заданных характеристик. Детерминированность поведения относится, в основном, к развивающимся и обучающимся агентам. Эти особенности моделирования мультиагентных систем отражены в работе В.Банерже [9].

Наряду с индивидуальным обучением агентов, обладающих различными когнитивными возможностями, когнитивная экономика изучает вопросы коллективного обучения пользователей в различных информационных структурах и системах связи. В данном случае учитываются социальный выбор и образование мнений. Вопросам коллективного обучения и его моделированию уделяли внимание многие авторы, в том числе М.Аоки [10] и Д.Форай [11]. Изучение таких взаимодействий и их последствий, сказывающихся на рыночных процессах, является отдельной областью исследований, без учета индивидуальной обучаемости агентов результаты моделирования получаются более приблизительными, а модели – менее адекватными.

Также исследователи когнитивной экономики подчеркивают значимость доступной информации и степень информированности агентов в процессах функционирования рынка и рекомендуют изучать структуру коммуникаций в этих информационных потоках, в частности, уделять внимание стохастическим информационным связям. Сетевые диалоги, их организация, а также семантика сообщений, способны, под воздействие обучения, изменять существующие структуры, определять лидеров представляемых процессов. Благодаря формализации и моделированию коммуникационных процессов, осуществляется лучшее понимание рынка, а каналы связи способны структурировать рынок, совершенствовать его организацию.

Четвертое направление когнитивной экономики включает три исследовательские программы, посвященные компьютерной сети Интернет. Они связаны с разработкой и использованием многоагентного программного обеспечения, имеющего многоцелевое назначение.

Целью первой исследовательской программы является моделирование сервиса в компьютерной сети и разработка модели тарификации, учитывающей сетевые экстреналии и новые экономические условия, не укладывающиеся в рамки традиционной неоклассической модели. В разрабатываемых моделях действуют гедонистические и оптимизированные агенты, в том числе предприятия-монополисты и конкурирующие предприятия. Рассматриваются различные взаимодействия агентов, в том числе, с учетом общего социального и общественного влияния, локального общественного влияния, и нейронная сеть с возможностями обучения агентов и изменения учитываемых внешних



воздействий. Поскольку авторами программ являются французские исследователи, то апробация моделей проходила на компьютерной сети «Минитель» (Франция), появившейся исторически раньше, чем Интернет, но практически поглощенной последней. Данная программа позволила изучать более детально и практически подтверждать результаты второго направления когнитивной экономики – обучения коллективного пользования экономическим ресурсом.

Вторая программа изучает виртуальные рынки, распределенные в компьютерных сетях. В ней также рассматриваются проблемы дистанционного обучения и электронной коммерции. Дистанционное обучение изучается в комплексе с компьютерным обучением, сопоставляется по формам и эффективности с классическим.

Электронная торговля развивается настолько интенсивно и порождает новые формы обмена, что теория здесь значительно отстает от практики. Особенно это касается вопросов ценообразования, организации торгов ценными бумагами, биржевые сделки в реальном масштабе времени и других. Появляются и развиваются модели автономных агентов, способных осуществлять децентрализованные сделки. Такие агенты могут вести переговоры о ценах, выполнять заказы, они располагают определенными механизмами автономности, что обеспечивает их деловую активность и мобильность. Появление электронной торговли создает, таким образом, новые перспективы для организации торговых обменов, порождая также новые технические, экономические и социальные проблемы. Благодаря компьютерным сетям и информационным технологиям, рынки становятся виртуальными и распределенными.

Моделирование действий агентов в компьютерных сетях открывает новые перспективы в области экономико-математических моделей, применяемый аппарат имитационного моделирования позволяет изучать как физических, так и программных мульти-агентов, прогнозировать их поведение и рассматривать индивидуальные и коллективные воздействия на экономическую систему в целом. Примером такой модели является система SWARM, созданная Ф.Луна и Б.Стефанссоном [12].

Третья исследовательская программа направлена на получение алгоритмов действия агентов, как индивидуумов, так и коллективов, в новых технологических условиях. Она призвана заменить вероятностное описание рыночных процессов на алгоритмические, с получением более конкретных оценок и рекомендаций. Моделирование технологических траекторий формирования локальных рынков должно стать основным объектом исследования. При этом рекомендуется применять модульный подход, позволяющий сделать результаты более реалистичными. Одним из первых результатов данной программы является эволюционистская модель Л.Кауффмана [13].

### **3. Цифровизация и экономика знаний.**

Теории когнитивной экономики посвящено большое количество зарубежных научных публикаций, из отечественных работ последних лет следует отметить труды Б.В. Салихова [14], К.С. Окрут [15], О.И. Лозиной [16], А.Л.Лазутиной, Т.Е. Лебедевой и О.Е. Андреева [17], Е.Н.Клочко и В.М.Смоленцева [18], в которых раскрываются методология, факторы, тенденции становления и развития экономики знаний.

Б.В.Салихов поднимает проблему общей гуманизации современной науки, отмечая, что «под экономикой гуманизма резонно понимать общественную форму отношений между людьми в сфере воспроизводства благ, на деле обеспечивающих всестороннее развитие человека» [14, с. 8], при этом ведущая роль отводится интеллектуальному капиталу, а также многоуровневому доверию. При этом «среда должна стать фактором расширенного воссоздания индивидуального, корпоративного и общенационального оптимизма, то есть уверенности в своих силах и творчески-трудовых возможностях» [14, с. 8]. Б.В. Салихов подчеркивает необходимость в обеспечении качества знаний у экономических агентов, обеспечивать их созидательную направленность и междисциплинарность, мотивировать к постоянному самообучению, нацеленность на совершенствование механизмов и



способов обеспечения достойной жизни человека.

Знания становятся основным фактором новой, когнитивной экономики. К.С.Окрут пишет: «Основным ресурсом для экономики знаний выступает интеллектуальный капитал со своей системой отношений, возникающей в процессе производства, воспроизводства и отчуждения различных результатов деятельности интеллекта среди владельцев интеллектуальных данных (знаний) и будущих потенциальных потребителей» [15, с. 28]. Несмотря на то, что знания остаются с их создателем, многие другие, «потребившие» эти знания, становятся их владельцами и, при развитии полученных фактов, могут образовывать новые связи между ними и тем самым создавать новое знание. Если первоначальный владелец решил получить патент на те или иные знания и их информационный продукт, то он получает документ, который не всегда дает право на дальнейшее распоряжение этими знаниями. Правообладателем может стать организация или другое частное лицо и фактически происходит отчуждение данных знаний у владельца. В этом заключается парадокс отчуждения у работника созданного им материального продукта и разработчика новой идеи.

О.И.Лозина считает модель человека «методологическим ядром» экономической науки, позволяет использовать ее для исследования любых проявлений человеческой экономической деятельности [16]. В сравнении моделей неоклассического экономического человека и современного, институционального, используются параметры цели, рациональности, мотивов, информации, внешней среды и институтов. Для параметра «цель» противопоставляются денежная выгода и общее благосостояние, для «мотивов» - экономические предпочтения и учет психологических и когнитивных факторов, «институты» - как фактор ограничений для экономического человека и как фактор возможностей для институционального.

В условиях разработки и внедрения новых технологий происходит развитие производительных сил, причем не только в традиционной экономике, но и в виртуальной среде, что является принципиально новым явлением. На это обращают внимание в своем исследовании Е.Н. Ключко и В.М. Смоленцев. Они пишут: «В основе шестого технологического уклада заложена виртуализация всех общественных отношений, активное развитие нано- и биотехнологий, робототехники, искусственного интеллекта ... определено, что виртуализация представляет собой эволюционное движение, переход из одной формы в другую с наибольшим потенциалом» [18, с. 158]. При этом «новые производительные силы формируются в секторах, связанных с созданием знаний и человек становится продуцентом и сопроизводителем товаров и услуг, что позволяет вывести его из производительной цепочки и рассматривать в качестве отдельного элемента капитала организации» [18, с. 159].

Основными технологиями, изменяющими производительные силы, становятся: мобильные устройства, облачные сервисы, социальные сети, анализ данных и Интернет как развивающаяся инфраструктура, охватывающие предыдущие четыре технологии.

Особенностью современного этапа социально-экономического развития, помимо процессов виртуализации и технологических прорывов, является, как отмечает А.В.Подопригора, следующее: «привычные модели не работают в информационном обществе и цифровой экономике: внимание потребителя становится дороже денег, товары и услуги могут быть ценными, но бесплатными, контроль над цифровыми платформами – важнее владения промышленными активами; объемы ВВП мало о чем говорят, а избирательные компании больше не выигрываются огромными телевизионными бюджетами, зато бесплатные твиты и big data могут решить судьбу значительного политика или транснациональной корпорации» [19, с. 29]. О роли технологий big data в политических процессах также пишет Д.Р.Мухаметов: «Формируются основные риски и угрозы, связанные с технологиями big data в политических процессах: воронка недоверия к политическим институтам и технологиям, размывание принципов плебисцитарной демократии, конфиденциальность персональных данных, использование коммерческих данных в политических целях, последствия когнитивных ограничений алгоритмов и принятия решений на их основе» [20, с. 143].

В когнитивной экономике возрастают информационные потоки, на основе которых формируются знания индивидуума, организации и общества в целом. Возникают и новые феномены, к которым следует отнести «экономику внимания» (attention economy) [20]. Индивидуум, который подвергается постоянному шквалу информации, не способен и не имеет физической возможности ее анализировать, что приводит к отсутствию связей между отдельными сведениями. Это относится и к рыночной информации, поэтому продавцами прилагаются усилия, чтобы захватить внимание потребителя, осуществить выборочное стимулирование его к покупке, в связи с этим внимание потребителя становится объектом конкуренции, а сведения, которые он оставляет на посещаемых сайтах и социальных сетях – объектом купли-продажи. Анализ «цифрового следа» пользователя позволяет продавцам рассылать таргетированную рекламу товаров и услуг, просмотренных пользователем в Интернет или аналогичную просмотренным. Собираемые о пользователях Большие данные позволяют производить анализ каждого пользователя по таким показателям, как открытость новому опыту, экстраверсия, сознательность, доброжелательность и нейротизм (склонность к негативным эмоциям). Если ранее психометрия была доступна только при посещении психолога или психиатра, сейчас она приобретает совершенно другие масштабы, используется в экономических целях. Базой служат многочисленные интернет-опросы, анкетирование, группы в социальных сетях, многочисленные блоги и аккаунты пользователей.

Таким образом, когнитивная экономика насыщается не только знаниями, но и доступными для анализа многочисленными и разнородными данными, сведениями о рациональном и иррациональном состоянии индивидуумов и целевых групп. Поведенческая экономика изучает иррациональное поведение индивидуума, эмоциональную составляющую его реакции на экономические сигналы. Также в зоне ее интересов находится коллективный выбор, принятие решений.

Н.А.Стефанова и А.Д.Котычева выделяют следующие направления исследования поведенческой экономики: 1) эвристика (творческое и неосознанное лежит в основе принимаемого решения); 2) фрейм (решение принимается в некоторых смысловых рамках); 3) рыночная неэффективность (решение ошибочно и приводит к рыночным аномалиям) [22]. Направление «Эвристика» относится к рассуждению «Если ..., то ...», но часто потребитель строит неверные рассуждения, основываясь на своем жизненном опыте: так, событие, которое произошло ранее при определенных обстоятельствах вовсе не должно повториться при схожих обстоятельствах. Направление «Фрейм» позволяет формировать стереотипы поведения, которые могут повторяться в схожих ситуациях. Направление «Рыночная неэффективность» относится к принятию решений в условиях неопределенности, когда, например, на финансовых рынках, бывает сложно учесть все факторы движения цены.

Из приведенных исследований можно сделать вывод, что одной из главных задач когнитивной экономики является формирование интеллектуального капитала с учетом рациональной и иррациональной компоненты.

Для развития когнитивной экономики важен как интеллектуальный капитал, так и интеллектуальный потенциал общества, образующие интеллектуальные ресурсы И.Е.Илякова пишет: «На макроэкономическом уровне совокупности элементов интеллектуального потенциала и капитала формируют интеллектуальные ресурсы экономики» [23, с. 2]. В когнитивной экономике в интеллектуальный капитал включают человеческую и информационно-интеллектуальную компоненты, последняя имеет технологический характер. Обе эти компоненты требуют затрат со стороны государства для поддержки их на уровне макроэкономической конкурентоспособности. Так, в 2018 г. затраты на исследования и разработку (НИОКР) в Российской Федерации составили 1,0% от уровня ВВП, в США – 2,56%, Финляндии – 3,09%, Германии – 2,38% [24].

Всемирным Банком разработана методика оценки человеческого капитала, результаты в 2018 г. показаны на рисунке 1.

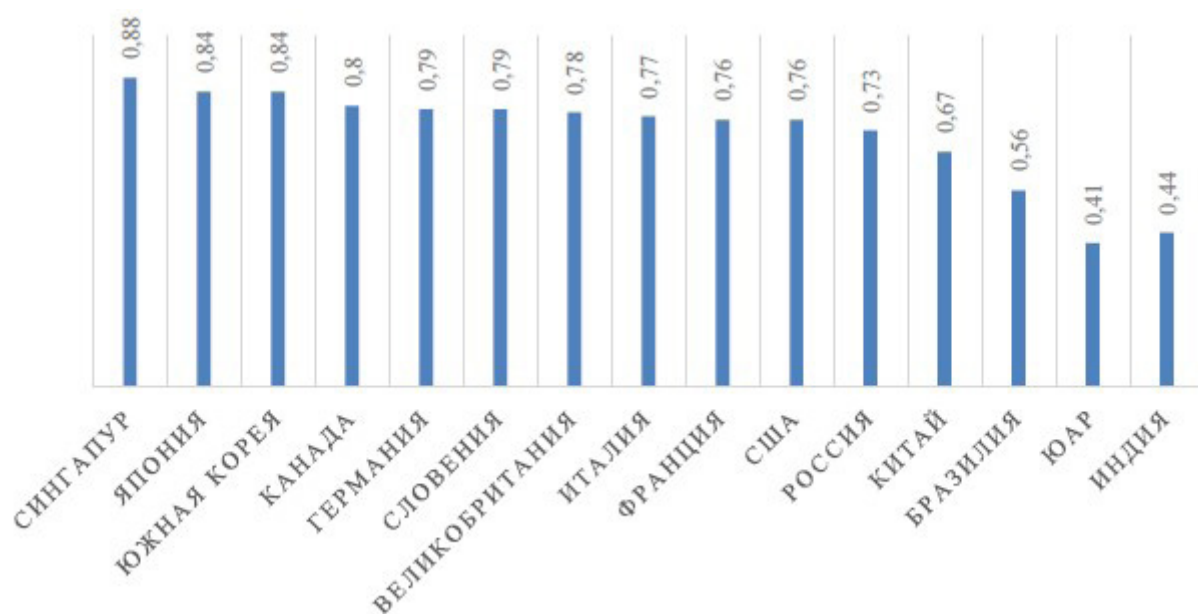


Рисунок 1 – Индекс человеческого капитала в ряде стран [24]

Показанный на рисунке 1 индекс человеческого капитала измеряется от нуля до единицы, Россия занимает 34 место из 157, значение индекса 0,73, что на 0,03 ниже, чем в США, но на 0,06 выше, чем в Китае.

Основой человеческого капитала является образование. На рисунке 2 показаны расходы на образования в процентах от ВВП в 2017 г. в России и странах «Большой семерки» (G7).

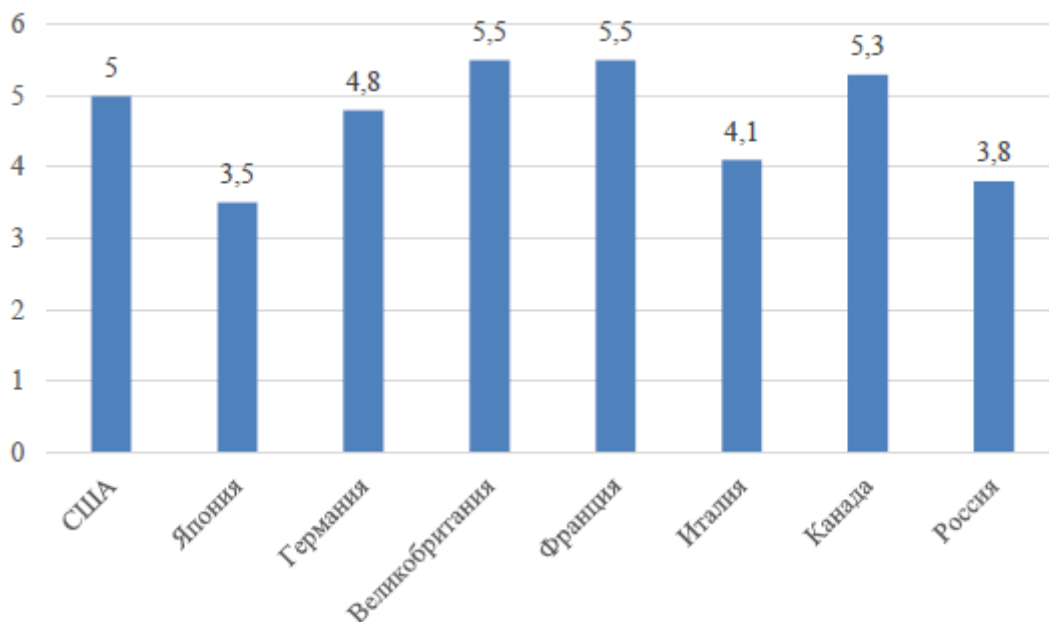


Рисунок 2 – Расходы на образование в 2017 г. (в % от ВВП) [25]

В когнитивной экономике возрастает роль образовательных учреждений, особенно университетов. Анализ эволюции концепции университетского образования показывает, что первоначально миссия университета заключалась в формировании фундаментальных знаний и поиска талантов, затем – в формировании компетенций и практического опыта для эффективной работы в экономике знаний, новое видение «Университета 3.0» состоит в реализации модели генерирования новых идей, «концентрации талантов, рынков и B2B. Фактически университеты начинают выступать в качестве экономических агентов

крупных компаний, которые способны контролировать результаты интеллектуальной деятельности и хорошо осведомлены о принципах работы новых рынков» [26, с. 154]. Россия нуждается в реализации данной концепции, поскольку, занимая 4-е место по объему человеческого капитала, она находится на 42-ом по реальному использованию приобретенных в процессе обучения навыков в реальном секторе экономики и других видах трудовой деятельности, а также по индикатору «непрерывное образование» [27]. Для усиления своих позиций России необходимо, чтобы университеты не только генерировали новые научные идеи, но и воплощали их в практику, коммерциализировали, доводили до реальных инновационных продуктов, конкурентоспособных на рынках товаров и услуг.

Опыт ведущих стран показывает, что для достижения таких целей используются технопарки, в которых имеются как научные, так и производственные лаборатории, создаются малые инновационные предприятия, производящие опытные образцы продукции и реализующие их в своем регионе.

В последние годы получает широкое распространение обучение с использованием проектов, что позволяет видеть решение задачи в комплексе, применять различные подходы и методы, получать практический результат, а также формировать системное мышление [28]. Данный подход показывает свою эффективность в условиях когнитивной экономики, поскольку позволяет применять полученные теоретические знания, а также получать новые, включая «тихие», неформализованные знания и практический опыт. Этому также способствуют электронные библиотечные ресурсы и системы имитационного моделирования, виртуальная дополненная реальность [29].

#### 4. Выводы.

1. Когнитивная экономика изучает процессы производства и распространения знаний, их экономические модели, включающие многоагентные системы и принятие решений индивидуумом и коллективом. Теория выбора связана с поведением экономических агентов, в том числе, их обучением.

2. Распространение Интернет способствовало развитию когнитивной экономики, поскольку сеть является средой экономической деятельности и создания сетевого интеллекта. В качестве агентов стали рассматривать данные, распределенные в различных базах данных. Обработка Больших данных позволяет получить новые знания в виде закономерностей и применять их в системах искусственного интеллекта.

3. Цифровизация привнесла новые технологии во все сферы жизни общества, способствуя увеличению интеллектуального капитала за счет скорости передачи и обработки данных, а также рациональной и иррациональной компонент поведения потребителя. В виртуальной среде происходит развитие новых производительных сил и производственных отношений.

4. Поскольку когнитивная экономика исследует прежде всего знания, а их формирование зависит от системы образования, то на первый план выходит развитие человеческого капитала, генерирование и коммерциализация новых идей, что ставит новые задачи перед обществом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Апатова Н.В. Проблема индивидуального знания в цифровой экономике // Друкеровский вестник. – 2019. – № 2. – С. 14-21.
2. McKnight L. W., Bailey J.P. Internet Economics. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 2000. – 525 p.
3. Walliser B. L'économie Cognitive ; Odile Jacob, Paris, 2000. –257 p.
4. Lane D. Artificial worlds and Economics part I & II // Journal of Evolutionary Economics, 1993, v. 3. pp.89-107, pp.177-197.
5. Langton C.G., (ed.) Artificial life : an overview. Coll. Complex adaptive systems// MIT Press, Cambridge, 1995. – 146 p.
6. Забежайло М.И.. Data Mining & Knowledge Discovery in Data Bases: Предметная область,

задачи, методы и инструменты // Шестая Национальная конференция по искусственному интеллекту с международным участием, Пушкино, 5-11 октября 1998 – Пушкино. Том 2. с. 592 – 600.

7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс ; [пер. с англ. Гребенников и др.]. - Москва : ЗАО «Бизнеском», 2013. – 402 с.

8. Bourguine P. Models of autonomous agents and of their coevolutionary interactions. *Entretiens Jacques Cartier*, Lyon, 1993. – 152 p.

9. Banerjee, Weibull Evolutionary Selection and Rational Behavior ; in Kirman A., Salmon M. (eds.) *Learning and Rationality in Economics* ; Blackwell, Oxford. 1995. pp. 76 – 93.

10. Aoki M. *New Approaches to Macroeconomic Modeling : Evolutionary Stochastic Dynamics, Multiple Equilibria and Externalities as Field Effect*. Cambridge University Press. 1996. pp. 125 – 134.

11. Foray D., *L'économie de la connaissance*. La Découverte, Paris, 2000. – 124 p.

12. Luna F., Stefansson B. *Economic Simulations in Swarm: Agent-Based Modelling and Object // Advances in Computational Economics*, 2000. V. 14 Kluwer Academic Publishers. Pp. 47 – 61.

13. Kauffman, Levin. *Towards a General Theory of Adaptive Walks on Rugged Landscape // Journal of Theoretical Biology*, 1997, v.128. – Pp.11-45.

14. Салихов Б.В. Методология системной парадигмы и когнитивные аспекты гуманизации современной экономики // *Вестник Московского университета им. С.Ю.Витта. Серия 1. Экономика и управление*. – 2019. – № 2 (29). – С. 7-15.

15. Окрут К.С. Знание как фактор становления новой экономики // *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2019. № 6 (137). С. 26-37.

16. Лозина О.И. Траектория развития модели человека в современной экономике // *Инновации и инвестиции*. – 2019. – № 12. – С. 45-50.

17. Лазутина А.Л. Экономическая наука: теоретико-методологические аспекты становления и развития / А.Л. Лазутина, Т.Е. Лебедева, О.Е. Андреев // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. – 2019. – № 1 (35). – С. 179-185.

18. Ключко Е.Н. Развитие производительных сил на основе новых технологических укладов / Е.Н. Ключко, В.М. Смоленцев // *Вестник Академии знаний*. – 2018. – № 3 (26). – С. 156-161.

19. Подопригора А.В. Информация и сознание: как работает «генератор реальности» // *Научный ежегодник Центра анализа и прогнозирования*. – 2019. – № 1 (3) – С. 29-44.

20. Мухаметов Д.Р. Технологии BIG DATA в политических процессах – возможности и риски // *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. – 2019. – Т. 9. – № 6 (42). – С. 143-149.

21. Deulkar D., Gupta P. A Study on Usage of Online Personal Information by Data Brokers // *International Research Journal of Engineering and Technology*. – 2018. – №5 (5). – Pp. 3522–3527.

22. Стефанова Н. А. Поведенческая экономика / Н.А. Стефанова, А.Д. Котычева // *Актуальные вопросы современной экономики*. – 2010. – № 1. – С. 693-698.

23. Илякова И.Е. Воспроизводство интеллектуального капитала национальной экономики в условиях формирования нового технологического уклада // *Вестник евразийской науки*. – 2019. – Т. 11. – № 5. – С. 56.

24. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики в РФ [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/14477>.

25. Проект развития человеческого капитала // Официальный сайт Всемирного банка [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33324RU.pdf?sequence=13&isAllowed=y>.

26. Кряклина Т.Ф., Реттих С.В. Теория и практика трансфера знаний «Университета 3.0» / Т.Ф. Кряклина, С.В. Реттих // *Язык и культура*. – 2019. – № 48. – С. 154-165.

27. *The Global Human Capital Report 2017. Preparing people for the future of work // WEF\_Global\_Human\_Capital\_Report\_2017.pdf*



28. Проектное мышление - методологические основы / В.В. Товмасын, А.П. Шихвердиев, Н.А. Оганезова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. –2019. – № 3. – С. 26-35.

29. Лычагин А.М. Предметные знания или ... знания предмета: информационно-когнитивное моделирование и его роль в экономике знаний // Креативная экономика. – 2009. – № 8 (32). – С. 15-21.

# ЗАКОН ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КАПИТАЛИЗМА: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ (ЧАСТЬ 1)

Иван Дмитриевич Котляров

кандидат экономических наук, доцент,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,  
департамента финансов,  
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация.  
E-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

**Аннотация:** в статье выполнен анализ закона вертикальной интеграции, гласящего, что наиболее эффективной формой организации многопередельных производств является вертикальная интеграция с нулевой прибылью промежуточных переделов. Предложен обзор отечественной литературы, посвященной этому закону. Выявлены проблемы, присущие этому закону с точки зрения его соответствия современному состоянию экономической теории. Описаны пробелы в методологии, лежащей в его основе. Показано, что в современной хозяйственной практике доминирует не вертикальная интеграция, а вертикальная координация. Данная статья представляет собой первую часть исследования, посвященного критическому анализу закона вертикальной интеграции и выявлению закономерностей интеграции бизнеса в современных условиях.

**Ключевые слова:** вертикальная интеграция, координация, новая индустриализация.

JEL: L23, L42, P12

THE LAW OF VERTICAL INTEGRATION AND TRENDS OF BUSINESS INTEGRATION UNDER CAPITALISM: A CRITICAL ANALYSIS (PART 1)

Ivan Dmitrievich Kotliarov,  
Cand. Sc. (Economics),  
Associate Professor Department of Finance, National Research University Higher School of Economics (St. Petersburg)  
St. Petersburg, Russian Federation

**Abstract:** the paper contains an analysis of the law of vertical integration that implies that the most effective form of organization of multi-level production is the vertical integration with no profits for intermediary stages. A review of the Russian economic literature dedicated to this law is proposed. The contradictions between this law and the modern state of economic theory are identified. The methodological gaps of this law are described. It is demonstrated that vertical coordination is more typical for modern business than the vertical integration

The present paper is the first part of the research dedicated to the critical analysis of the law of vertical integration and the regularities of the business integration in modern conditions.

**Keywords:** vertical integration, coordination, new industrialization.

## Введение

Закон вертикальной интеграции (далее для краткости ЗВИ) представляет собой постулируемую в работах главного редактора журнала «Экономист» С. С. Губанова [10-12] закономерность хозяйственной деятельности, согласно которой наиболее эффективной формой организации многопередельного производства является вертикальная интеграция, в рамках которой прибыль промежуточных звеньев равна нулю, а вся прибыль сосредотачивается в последнем переделе.

Это означает, что наибольшая эффективность функционирования капиталов, объединенных в рамках многопередельного производства, достигается, если они выступают в качестве единого капитала. Под эффективностью понимается скорость воспроизводства капитала. В трудах С. С. Губанова [10-12] и его сторонников [3] утверждается, что этот закон подкреплён как модельными расчётами (т. е. выведен теоретически), показывающими, что в случае дезинтегрированного производства необходимость включать в себестоимость прибыль предшествующих переделов ведёт к лавинообразному нарастанию совокупных затрат, так и эмпирическими данными (в частности, практикой американской алюминиевой компании Alcoa, в которой, по утверждению С. С. Губанова, передача продукции от нижних переделов к более высоким происходит по себестоимости).

Сделанная в работах С. С. Губанова заявка на новый экономический закон представляет, на наш взгляд, несомненный интерес, и должна стать предметом тщательного теоретического анализа и эмпирической проверки. Насколько нам известно, такого анализа пока выполнено не было, более того, можно сказать, что этот закон остался фактически не замеченным большей частью отечественного научного сообщества.

Ниже мы попытаемся провести критический анализ ЗВИ. Укажем, что предлагаемое исследование представляет собой концептуальную, теоретическую работу. Эмпирические данные нами не привлекаются, практические примеры носят иллюстративный характер.

#### **Место закона вертикальной интеграции в системе марксистской политической экономии**

ЗВИ, по мнению С. С. Губанова, носит стадияльно-специфический характер [15], т. е. относится к стадии государственно-корпоративного капитализма (и служит инструментом его формирования, а также создает условия для перехода к государственному капитализму). Благодаря ЗВИ возникает и функционирует высший капитализм с вертикально интегрированным капиталом (именно вертикальная интеграция отличает, по мнению С. С. Губанова, высший капитализм от низшего, дезинтегрированного) [12]. Это стадияльное ограничение выступает в качестве методологического достоинства ЗВИ (хорошо известно, что признаком любой научной концепции является наличие у нее ограничения сферы применимости).

Сразу следует оговориться, что закон вертикальной интеграции выступает у С. С. Губанова не сам по себе, как еще одна закономерность функционирования экономических систем (такая, как, например, предложенный Р. Коузом закон минимизации транзакционных издержек), а как неотъемлемая часть концепции перехода к государственному капитализму, впоследствии перерастающему в социализм (и, в частности, служит теоретическим обоснованием стратегической национализации – отчуждения ключевых отраслей в пользу государства). Сам же этот закон соответствует принципу приоритета высшей, народнохозяйственной рентабельности, над низшей рентабельностью – рентабельностью отдельного предприятия [12].

Отметим, что ЗВИ представляет собой (или, точнее, может представлять) значительный шаг в развитии марксистской политической экономии (именно она является теоретической основой работ С. С. Губанова). Он конкретизирует выявленную классиками тенденцию к концентрации капитала, указывая на оптимальное направление реализации этой тенденции и давая для нее количественное описание. Кроме того, как было сказано выше, стремление к выстраиванию вертикально интегрированных структур (ВИС) в конечном счете представляет собой еще одну тенденцию – тенденцию к формированию новой стадии капитализма – капитализма государственного (при которой доминирующим способом организации хозяйственной деятельности будет ее функционирование в рамках ВИС). Оба эти вывода, несомненно, имеют большое значение как для теории политической экономии, так и для практики, поскольку позволяют определить наиболее эффективную модель национальной экономики (не случайно С. С. Губанов формулирует чеканную двуединую формулу развития России – неоиндустриализация и вертикальная интеграция [12, с. 10], явно апеллируя к

столь же чеканной ленинской формуле коммунизма).

### Обзор литературы

Как уже отмечалось выше, ЗВИ остался практически незамеченным. Возможно, это связано с тем, что в российской экономической среде доминирующим является либеральный подход, на гносеологическом уровне отрицающий исторические перспективы социализма, а на методологическом уровне направленный на обеспечение эффективности функционирования отдельных хозяйствующих структур, но не всей национальной экономики в целом (в полном соответствии с хорошо известным тезисом, что единственной обязанностью предприятия является прирост благосостояния его собственников). Тем не менее, проблематика вертикальной интеграции является одной из «вечных» исследовательских тем, и можно было бы ожидать, что представители немарксистского экономического лагеря все же обратят внимание на ЗВИ (особенно с учетом того, что он описан в работах, опубликованных в журнале «Экономист», хорошо известном и пользующемся популярностью у представителей самых разных течений российской экономической мысли).

Интересно, однако, что заметной реакции на ЗВИ и основанную на нем концепцию реиндустриализации российской экономики не было и в марксистском лагере – в частности, в трудах лидера отечественной школы критического марксизма А. В. Бузгалина этот закон упоминается вскользь, без подробного разбора [6, 7].

Напротив, в работах сторонников С. С. Губанова (и, прежде всего, в публикациях в возглавляемом С. С. Губановым журнале «Экономист» [8]; однако есть статьи и в других изданиях [29, 36]) этот закон принимается за аксиому и исследование экономической реальности происходит уже на его основе. Как нам представляется, обе эти реакции несправедливы по отношению к ученому и к его идеям – очевидно, что как пренебрежение и замалчивание, так и некритическое принятие одинаково опасны для развития науки.

Основное внимание специалистов привлекает не ЗВИ сам по себе, а основанная на нем концепция «новой индустриализации» России (ее элементом является выстраивание национальной экономики по принципу вертикальной интеграции). В зависимости от того, к какому лагерю относит себя исследующий эту проблематику экономист (условно можно выделить два лагеря – либеральный и государственнический), эта концепция либо беспощадно критикуется и отвергается, либо воспринимается в более или менее хвалебных тонах. Что важно подчеркнуть, чаще всего как критики, так и сторонники данной концепции базируют свое отрицательное (положительное) мнение о ней не на ее теоретическом и эмпирическом анализе, а на ее соответствии своим собственным ценностям, т. е. на своих представлениях о том, какая экономическая модель является априори правильной.

Внимание к «новой индустриализации» намного превосходит то внимание, которого удостоился ЗВИ. С одной стороны, это понятно – «новая индустриализация» затрагивает проблемы экономического развития нашей страны, создания достойных условий жизни для населения, восстановления экономического роста, преодоления неравенства и занятия достойного места в мировой системе разделения труда. ЗВИ же может восприниматься только как теоретическая закономерность, и поэтому вызывает меньший интерес. Можно сказать, что в глазах научной публики ЗВИ меркнет по сравнению с концепцией «новой индустриализации», в основе которой он лежит. С другой стороны, без понимания природы этого закона и механизма его реализации нельзя ни эффективно обосновать «новую реиндустриализацию», ни аргументированно опровергнуть целесообразность ее проведения.

В отечественных журналах нам удалось найти только два примера попыток содержательного разбора ЗВИ в отечественной экономической литературе. В первой из них, сделанной на страницах журнала «Вопросы экономики» Б. В. Корнейчуком, ЗВИ рассматривается в исключительно негативном ключе, – как теоретическое орудие неприемлемой для автора доктрины «новой индустриализации» [25]. Строго говоря, именно опровержению этой доктрины и посвящена данная работа, развернутый

анализ самого ЗВИ в ней не проводится. Единственное возражение относительно собственно ЗВИ, содержащееся в работе Б. В. Корнейчука, заключается в том, что С. С. Губанов абсолютизирует предложенный им закон, т. е. методологически некорректно интерпретирует его, не учитывая сложность происходящих в реальной экономике явлений. Интересно, что по этой причине Б. В. Корнейчук, насколько можно судить по тексту его статьи, ставит С. С. Губанова ниже Е. А. Преображенского (которого Б. В. Корнейчук считает автором закона первоначального социалистического накопления), поскольку последний принимал во внимание многообразие современной ему советской экономики [25].

Вторая попытка принадлежит перу С. А. Кожевникова, который опубликовал серию статей, посвященных проблематике вертикальной интеграции [21-23]. Однако в своих работах он анализировал не столько сам ЗВИ, сколько преимущества и недостатки вертикальной интеграции как формы организации хозяйственной деятельности. При проведении этого анализа были использованы как идеи С. С. Губанова, так и результаты, полученные другими направлениями экономической мысли. Автор приходит к выводу о большей эффективности вертикальной интеграции по сравнению с другими формами хозяйственного взаимодействия, что позволяет ему говорить и о справедливости ЗВИ, и о возможности его дальнейшего использования в качестве методологической базы своих исследований [21, 22], но детального рассмотрения аргументов в его пользу или против него не проводит.

### **Закон вертикальной интеграции: методологический анализ**

С методологической точки зрения можно указать, по нашему мнению, на следующие проблемы:

1. Незавершенность самого понятия «интеграция». С. С. Губанов указывает на то, что вертикальной интеграции соответствует состояние, при котором несколько капиталов функционируют как единый капитал, однако не описывается, при помощи каких юридических и экономических инструментов обеспечивается это единство [11]. В случае владельческой интеграции механизм обеспечения такого единства прозрачен. Напротив, при независимых капиталах природа этого механизма неясна (во всяком случае, С. С. Губанов ее не раскрывает). Требование нулевой рентабельности промежуточных переделов является следствием единства, но не его экономической основой. Без объяснения и обоснования этого механизма ЗВИ остается незавершенным.

Рассмотренный в работах С. С. Губанова пример компании Alcoa ситуацию не проясняет, поскольку в рамках этой структуры сосуществуют разные юридические лица, состав и структура собственников которых может не совпадать. Таким образом, основополагающее понятие, задействованное в самом названии закона, остается без четкого определения. Поскольку в экономической литературе под интеграцией могут пониматься совершенно различные способы организации взаимодействия хозяйствующих субъектов (как предполагающие сохранение их самостоятельности, так и основывающиеся на ее утрате), наличие такого определения представляется необходимым (это, в частности, позволило бы однозначно очертить сферу применимости данного закона). Наиболее важным для нас представляется вопрос, являются ли объединяющиеся капиталы самостоятельными с владельческой точки зрения (т. е. находятся ли они в единой собственности) или нет. Ясного ответа на него в работах С. С. Губанова нет. Интеграцию он рассматривает как объединение последовательных переделов в рамках единой производственной цепочки (т. е. как технико-организационное явление), но при этом не указывает экономический механизм ее формирования. С одной стороны, поскольку речь идет о нескольких капиталах, функционирующих как единый капитал, можно предположить, что эти капиталы независимы. С другой стороны, с учетом того, что ЗВИ служит теоретическим обоснованием необходимости стратегической национализации (при которой, очевидно, все капиталы будут объединены под контролем одного владельца), можно рассматривать эти капиталы как часть единого капитала. Кроме того, если эти капиталы юридически независимы в ситуации господства



частной собственности (что соответствует государственно-корпоративному капитализму), то крайне затруднительно обеспечить нулевую рентабельность промежуточных капиталов (поскольку их владельцы, очевидно, не согласятся с нулевой рентабельностью своих инвестиций).

Мировой опыт показывает, что в составе тех структур, которые принято относить к вертикально интегрированным, присутствуют как капиталы, имеющие единого собственника, так и частично зависимые капиталы (состав собственников которых отчасти совпадает с составом собственников головной компании), а также независимые капиталы (с собственным составом собственников). Поэтому мировая практика ответа на вопрос, что подразумевается под вертикальной интеграцией в ЗВИ, дать не может;

2. В ситуации частной собственности на средства производства (а ЗВИ соответствует именно капиталистической формации) неясно, каким образом распределить возникающую в последнем звене производственной цепочки прибыль между входящими в эту цепочку капиталами (при условии их независимости). С точки зрения капиталистического собственника, вероятно, именно эта проблема является наиболее важной, поскольку он заинтересован в доходе на свой капитал. Обеспечить же одинаковую структуру корпоративного капитала для всех капиталов, входящих в эту цепочку (т.е. единый состав собственников и унифицированные доли владения), представляется едва ли возможным. В противном случае такая вертикальная интеграция обернется откачиванием прибыли из низших переделов в высшие. Эта проблема, в частности, описана в работах специалистов по экономике сельского хозяйства, указывающих на необходимость нарастить долю производственных сельскохозяйственных предприятий в совокупной прибыли агропродовольственной производственно-сбытовой цепочки [14]. Отметим, что эта проблема важна и с методологической точки зрения: без распределения прибыли не обеспечить единства капитала, которое является одним из ключевых положений ЗВИ.

Отсюда же следует еще один вопрос – как при таком подходе мотивировать инвесторов к вложению в нижние переделы или как стимулировать владельцев нижних переделов (т.е. уже существующих производств) к полной передаче прибыли в верхний передел в случае формирования единой ВИС. Решаться такая проблема может только в случае единой юридической структуры собственности на всех уровнях производственной цепочки, но достижение такого единства представляется довольно сложной задачей, и оно не всегда оправдано с экономической точки зрения.

По сути дела, это означает, что ЗВИ полноценно реализуется только в условиях стратегической национализации, методологической основой которой он выступает, в ситуации же частной собственности и сосуществования независимых капиталов на разных стадиях производства применимость ЗВИ сильно ограничивается. Отметим, что даже в этом случае эффект от вертикальной интеграции может оказаться существенно ниже ожидаемого из-за высоких издержек управления и контроля. Иными словами, стратегическая национализация представляет собой не условия, в которых максимально полно реализуются преимущества, постулируемые ЗВИ, а условия, в которых минимизируются организационные трудности для выстраивания вертикально интегрированных производственных цепочек с единой собственностью. Очевидно, что с точки зрения ожидаемого для национальной экономики результата это принципиально разные виды условий. Таким образом, не ЗВИ выступает методологической основой стратегической национализации, а, напротив, стратегическая национализация создает условия для минимизации неудобств, связанных с организацией вертикальной интеграции (но не для максимизации эффекта от нее).

С точки зрения марксистской политической экономии это косвенное указание на необходимость стратегической национализации служит проявлением методологической целостности ЗВИ (т.е. выступает в качестве его достоинства, а не недостатка), поскольку показывает, что в условиях частной собственности преимущества ЗВИ и, шире, планомерности развития экономики (а ЗВИ указывает именно на планомерность – без нее его сложно реализовать) не могут быть достигнуты. Тем не менее,

описанный выше альтернативный подход к анализу соотношения между ЗВИ и стратегической национализацией позволяет говорить о возможном наличии логических проблем в ЗВИ даже в рамках марксистской политической экономии.

Кроме того, ЗВИ сформулирован именно для капиталистической экономики – следовательно, возможность его соблюдения должна существовать и для ненационализированных капиталов (что, однако, сталкивается, как мы показали, с большими организационными трудностями).

Отметим, что при выводе ЗВИ никак не учитывается возможность принадлежности капиталов на разных уровнях производственной цепочки разным владельцам (что и порождает проблемы, описанные в этом пункте). Как следствие, требование единой собственности (в рамках стратегической национализации) оказывается неявно заложено в этот закон;

3. С организационной точки зрения неясно, каким образом при сосредоточении прибыли в верхнем переделе будет осуществляться инвестирование в техническое перевооружение нижних переделов (при использовании независимых капиталов). У самих нижних переделов ресурсов для этого не будет, а перенос всех решений на верхний уровень может заметно снизить эффективность управленческого процесса (т. е. на планомерность возлагаются избыточные надежды);

4. Оставляя в стороне необходимость мотивировать капиталистов к вложениям в нижние переделы, укажем, что отсутствие прибыли в этих переделах, не позволит создавать самостоятельные (децентрализованные) фонды стимулирования для сотрудников, т. е. будет вести к снижению их заинтересованности в результатах труда, что неизбежно скажется на эффективности производства. Централизация же таких фондов (под контролем компании-интегратора) создаст значительные проблемы с точки зрения их администрирования. Также при централизации фондов может возникнуть риск того, что работники нижних переделов будут чувствовать себя отчужденными от конечных результатов своего труда;

5. Несмотря на то, что статья Б. В. Корнейчука написана с либерально-экономических позиций [25], она парадоксальным образом указывает на важную проблему, присущую ЗВИ с точки зрения марксистской методологии: его недиалектический характер. Вертикальная интеграция абсолютизируется как универсальный инструмент обеспечения эффективности многопередельных производств на текущей стадии эволюции капитализма, тогда как в реальной экономике концентрация производства и капитала одновременно сопровождается его децентрализацией и углублением специализации (в рамках отдельных производств). На это (разумеется, применительно к специфике более раннего этапа капитализма), в частности, указывал еще В. И. Ленин в его работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» [28]. Иными словами, существуют две разнонаправленные тенденции, но в ЗВИ учитывается только одна из них, что может указывать, как минимум, на необходимость его дополнения.

Эта недиалектичность во многом вытекает из того, что ЗВИ выведен из представления о необходимости минимизировать только один параметр, тогда как для предприятий (и для народного хозяйства в целом) значимыми могут быть и другие критерии оптимальности (в частности, издержки управления), причем эти критерии могут противоречить друг другу. Реальная практика хозяйственной деятельности основывается на многокритериальной оптимизации, на поиске компромисса между разнонаправленными тенденциями. Мы полагаем, что ЗВИ должен быть уточнен путем включения в рассмотрение противоположной тенденции децентрализации;

6. ЗВИ не содержит указаний на то, при каких условиях он справедлив. Безусловно, как было сказано выше, этот закон относится к определенной стадии развития капитализма, что само по себе ограничивает сферу его применения, однако это ограничение является конкретно-историческим. Однако ЗВИ выведен математически, что означает, что он опирается на определенные предпосылки, которые, что очевидно, выполняются только при определенных условиях (примером задания таких условий может быть теорема Коуза, включающая необходимость равенства транзакционных

издержек нулю). Но эти условия в ЗВИ нигде в явном виде не сформулированы, что ведет, по нашему мнению, к абсолютизации вертикальной интеграции как инструмента максимизации эффективности объединенных капиталов и к требованию обязательного равенства нулю прибыли промежуточных производств (тогда как добиться этого можно только при определенных условиях, одним из которых, вероятно, является одинаковая юридическая структура капитала на всех переделах).

### Закон вертикальной интеграции и современная экономическая теория

В настоящее время в мире накоплен большой опыт использования интеграционных объединений [16, 17] (что стало основой большого – и все время растущего – числа работ, посвященных исследованию функционирования таких структур). Различают вертикальную интеграцию (в этом случае объединяются предприятия, находящиеся на разных этапах единой производственно-сбытовой цепочки) и горизонтальную интеграцию (объединение фирм, относящихся к одному этапу производственной цепочки). Интеграция может быть как владельческой, при которой объединяющиеся предприятия имеют единых собственников, и контрактной – в этой случае речь идет скорее о долгосрочном партнерстве юридически формально самостоятельных предприятий в рамках совместной хозяйственной деятельности. Существует значительное число форм контрактной интеграции (координации или квази-интеграции) – аутсорсинг, франчайзинг и т. д. [13, 24, 32-34, 38, 43, 44]. В настоящее время контрактная интеграция может происходить на основе цифровых платформ [30, 41].

Преимущества и недостатки владельческой вертикальной интеграции представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки вертикальной владельческой интеграции.

Преимущества	Недостатки
Устранение проблемы внешней рентабельности (отсутствие «двойной маржинализации»)	Ослабление положительных эффектов специализации
Ослабление зависимости от рыночных факторов (благодаря контролю над закупочно-сбытовой цепочкой)	Рост издержек управления и контроля
Снижение издержек взаимодействия (благодаря отсутствию необходимости координировать деятельность независимых хозяйствующих субъектов)	Снижение эффективности управления (из-за удаления центров принятия решений от управляемых объектов и процессов)
	Снижение гибкости использования производственных ресурсов
	Высокие издержки формирования
	Снижение экономии на масштабе производства (собственный объем выпуска компании недостаточен для загрузки всех ее подразделений до объема, необходимого для получения экономии на масштабе производства)

Как показывает табл. 1, владельческая вертикальная интеграция обладает как важными преимуществами, так и значительными недостатками, что приводит к естественному выводу о том, что владельческая вертикальная интеграция является предпочтительной формой организации хозяйственной деятельности в том случае, если выгоды от нее перевешивают издержки, связанные с ее недостатками [5].

Особо следует указать на проблему транзакционных издержек управления. Рост размеров предприятия, усложнение его структуры, сочетание в нем разнородных видов деятельности и т. д. неизбежно повлекут за собой рост издержек управления и, с высокой степенью вероятности, ухудшение качества управления, что может уничтожить все преимущества вертикальной интеграции. Вертикально интегрированная структура (к тому же находящаяся в государственной собственности,

как это в конечном случае рекомендует С. С. Губанов) будет требовать больших издержек управления и контроля, и при этом обеспечить эффективный контроль всех процессов будет затруднительно (как это показала практика СССР). Интересно, что это было ясно и советским экономистам. В частности, А. В. Рыков предостерегал против избыточной концентрации управления хозяйственными системами в руках государства, поскольку оно не может входить во все детали [29]. Низовое управление, по его мнению, следовало передавать на места и за пределы государственной вертикали контроля, непосредственно к лицам, заинтересованным в соответствующих процессах.

В научном экономическом сообществе в целом существует консенсус относительно того, что вертикальная интеграция может быть оптимальной формой организации хозяйственной деятельности, но только в отдельных случаях и при соблюдении ряда ограничений [13, 27, 42, 44]. В частности, как показали исследования (выполненные, правда, в рамках неоклассической парадигмы), вертикальная интеграция эффективна только в случае взаимодействия монопольного поставщика с монопольным покупателем [40]. При этом в других ситуациях оптимальной формой будет не вертикальная интеграция, а иная модель партнерства. Более того, во многих случаях вертикальная владельческая интеграция – даже тогда, когда она обеспечивает максимальную эффективность – может быть замещена сотрудничеством независимых предприятий без ущерба для экономического эффекта [41]. Подчеркнем, что в рамках новой институциональной экономической теории нет понятия идеальной формы организации хозяйственной деятельности. Выбор оптимальной формы будет разным для разных типов и ситуаций хозяйственного взаимодействия [33, 44].

В условиях существования большого количества форм контрактной интеграции и доступности ее использования ряд специалистов указывает на ее предпочтительность по сравнению с классической (владельческой) интеграцией. Фирме рекомендуется не интегрировать в свой состав последующие и предшествующие переделы, а сосредоточиться на развитии той компетенции, которая для нее является ключевой [27], но при этом развивать свои связи с поставщиками, представителями последующих переделов и сбытовыми посредниками в рамках своей производственно-сбытовой цепочки.

Отметим, однако, что контрактные отношения возможны только в условиях «нормальной» экономики, т. е. в ситуации, когда партнеры могут заключать контракты. Если на заключение контрактов наложены ограничения (например, в виде международных санкций) вертикальная интеграция, т. е. полный контроль над собственной производственной цепочкой, может быть предпочтительной. Тем не менее, экономические рассуждения обычно ведутся в предположении о «нормальности» ситуации.

Наконец, эмпирические исследования показывают, что вертикальная интеграция не является оптимальным условием для экономического роста. В ситуации технологической неразвитости вертикальная интеграция действительно позволяет совершить экономический скачок. Это подтверждается тем фактом, что стратегия аграрного импортозамещения в нашей стране реализуется вертикально интегрированными холдингами [2] (которые, к тому же, демонстрируют в России большую устойчивость к внешним шокам по сравнению с другими формами организации хозяйственной деятельности [37]). Однако для технологически развитой экономики вертикальная интеграция может тормозить экономический рост [19, 20]. Большой научный интерес представляет вопрос (выходящий за рамки нашего исследования) о том, соответствуют ли эти выводы опыту СССР, который успешно реализовал программу индустриализации на основе вертикальной интеграции в 1930-е гг., но не смог выйти на новый уровень технологического развития после 1960-х гг.

Таким образом, ЗВИ в целом противоречит сложившимся в современной экономической науке представлениям. Однако, строго говоря, это не может служить опровержением данного закона. Во-первых, ошибочными могут быть сложившиеся представления, во-вторых, доминирующими ветвями экономической науки в настоящее время являются неоклассика и новая институциональная экономическая теория (которым ЗВИ противоречит), тогда как ЗВИ основывается на другой



экономической и методологической парадигме и по этой причине может отражать те аспекты экономической реальности, которые остаются неучтенными в господствующих сегодня отраслях экономической науки. В частности, критерием оптимальности в ЗВИ выступает не прибыль отдельных предприятий и не их издержки взаимодействия (транзакционные издержки), а скорость воспроизводства капитала и мультипликатор стоимости.

Следовательно, необходимо выполнить анализ ЗВИ с точки зрения его соответствия собственной методологической основе и хозяйственной практике, т. е. фактам экономической жизни. Если ЗВИ справедлив, то он должен проявляться в функционировании ведущих капиталистических интегрированных компаний, поскольку именно он (в соответствии с концепцией С. С. Губанова) может обеспечить им максимальную эффективность. Разумеется, как и любой закон, ЗВИ носит модельный характер, и поэтому его абсолютное соблюдение вряд ли возможно, речь идет о том, что ЗВИ в случае его справедливости должен выступать в качестве доминирующей тенденции.

### **Закон вертикальной интеграции: мировая практика бизнеса**

В соответствии с современной экономической теорией, вертикальная координация (или контрактная интеграция), при которой объединение капиталов происходит на основе договора, как правило, является более эффективной формой организации хозяйственной деятельности по сравнению с вертикальной интеграцией в ее владельческой форме. Вертикальная координация, с одной стороны, позволяет сгладить присущие владельческой интеграции недостатки (за счет меньшей жесткости структуры). С другой стороны, большая гибкость и мягкость отношений хозяйствующих субъектов в рамках такой координированной структуры не позволяет в полном объеме проявиться достоинствам, характерным для жестко интегрированных владельческих структур (эта проблема характерна для компромиссных, гибридных структур [32] – а вертикальная координация представляет собой компромисс между вертикальной интеграцией и юридической и хозяйственной независимостью). Однако существование различных форм координации позволяет гибко адаптировать их к потребностям участников хозяйственной деятельности и получить максимальный эффект от партнерства.

Этот вывод подтверждается практикой. Ключевой формой объединения (или, скорее, партнерства) капиталов в рамках многопередельных производств в настоящее время стали вертикальные производственные цепочки, основанные на аутсорсинге и субконтрактации (т. е. вертикальной координации). По модели вертикальной координации функционируют многие предприятия, которые рассматриваются в работах сторонников ЗВИ в качестве вертикально интегрированных – например, Boeing, который, на самом деле, фактически представляет собой только сборочное производство [21-23]. При этом, разумеется, поставки между участниками такой цепочки осуществляются не по себестоимости, поскольку каждый из них должен получать прибыль.

Более того, выстраивание таких координированных структур сопровождается дезинтеграцией [1, 9, 18, 35]. Подразделения крупных компаний выделяются в качестве самостоятельных компаний (для получения внешнего эффекта экономии на масштабе производства для этих подразделений и снижения общих издержек для материнской компании), и затем вступают со своим бывшим собственником в контрактные отношения (предполагающие использование цен с ненулевой рентабельностью для поставщика). Как вариант, крупные компании могут закрывать свои неэффективные подразделения и переходить к приобретению соответствующих услуг у внешних поставщиков. Таким образом, уже существующие ВИС целенаправленно замещаются различными формами вертикальной координации.

Отметим в этом связи, что, в отличие от постсоветского АПК (где, как было сказано выше, доминируют ВИС), мировое сельское хозяйство развивается по альтернативной модели вертикальной координации [4, 38]. При этом, что парадоксально, в отечественных вертикально интегрированных агрохолдингах для взаимодействия между подразделениями используются не внутренние цены с нулевой рентабельностью (как следовало бы ожидать исходя не только из ЗВИ, но и из общих целей



создания ВИС), а рыночные цены (для создания дополнительных стимулов для менеджмента к эффективной работе) [26].

Далее, данные хозяйственной практики не позволяют однозначно утверждать, что в вертикально интегрированных (координированных) структурах вся прибыль (или ее большая часть) сосредотачивается в верхнем переделе. Наоборот, рентабельность низших переделов зачастую оказывается выше, чем верхних [34]. Компании-интеграторы, координирующие производственную цепочку, могут соглашаться на более низкую рентабельность для возможности получения контроля над этой цепочкой (и обеспечивая себе тем самым высокую долю рынка и высокий объем валовой выручки [39]).

Подчеркнем, что на практике существуют модели, предполагающие сосредоточение прибыли на верхних уровнях производственной цепочки, состоящей из независимых капиталов [14]. Однако эти модели обеспечивают эффективность не всей цепочки, а только ее верхнего уровня, и, в полном соответствии с приведенными выше методологическими замечаниями, препятствуют развитию нижних переделов. Происходит откачивание прибыли на верхний уровень.

Таким образом, данные хозяйственной практики, наряду с указанием на наличие тенденции к формированию вертикальных структур, также позволяют констатировать, что ключевое требование ЗВИ – нулевая рентабельность промежуточных производств и сосредоточение всей прибыли в последнем переделе – в реальности не выполняется, а вместо вертикальной интеграции предпочтение отдается вертикальной координации.

### **Заключение**

Проделанный выше анализ показывает, что постулируемая ЗВИ предпочтительность вертикальной интеграции как оптимальной формы объединения капиталов в рамках многопередельных производств противоречит сложившимся в современной экономической теории представлениям, в соответствии с которыми предпочтительность вертикальной интеграции носит не универсальный, а ситуационный характер. Хотя у вертикальной интеграции есть ряд преимуществ, одновременно она обладает и значимыми недостатками. Кроме того, концепции ЗВИ присущи определенные методологические пробелы.

Практика мирового бизнеса также не подтверждает универсальный характер ЗВИ – вертикальная интеграция является лишь одной из форм организации хозяйственной деятельности. Кроме того, она активно замещается вертикальной координацией.

При этом не вызывает сомнения тот факт, что тенденция к организации вертикальных структур (однако на основе координации, а не вертикальной владельческой интеграции) действительно существует – но без нулевой рентабельности промежуточных производств и сосредоточения всей прибыли в последнем переделе.

Вероятно, будет справедливо предположить, что ЗВИ корректно описывает одну из тенденций хозяйственной деятельности – тенденцию к выстраиванию вертикальных структур для организации многопередельных производств. Однако сам механизм реализации этой тенденции на практике (в условиях капиталистической экономики) отличается от постулируемого ЗВИ. Это позволяет поставить вопрос о выявлении данного механизма.

Можно сформулировать данное утверждение несколько иначе. ЗВИ носит нормативный характер и предписывает определенную модель функционирования хозяйствующих субъектов (этот нормативный характер усиливается тем, что в ЗВИ нет указаний на условия, при которых этот закон справедлив). Было бы интересно попробовать придать ему более позитивистское, обеспечивающее более тесную связь с практикой звучание.

С другой стороны, у вертикальной интеграции с нулевой рентабельностью промежуточных производств есть своя сфера применения (которую ЗВИ чрезмерно абсолютизирует). Поэтому можно

попытаются выявить закономерности вертикальных объединений и механизмы их реализации. Это позволит идентифицировать ЗВИ как частный случай таких закономерностей.

Поиску путей решения этих задач будет посвящена вторая часть нашего исследования.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдикеев Н. М., Тютюкина Е. Б., Богачев Ю. С. Формирование цепочек воспроизводства добавленной стоимости в промышленности на основе бизнес-аудита / Н.М. Абдикеев, Е.Б. Тютюкина, Ю.С. Богачев // Экономика. Налоги. Право. – 2019. – Т. 12. – № 3. – С. 68-76.
2. Агафонов П. В. Импортзамещение за крупными сельскохозяйственными организациями // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 4. – С. 20-23.
3. Ахметжанов Б., Шохор М. О разнице в прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства / Б. Ахметжанов, М. Шохор // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 46-52.
4. Барсукова С. Ю. Дилемма «фермеры-агрохолдинги» в контексте импортозамещения // Общественные науки и современность. – 2016. – № 5. – С. 63-74.
5. Бозо Н. В. Парадоксы вертикальной интеграции в российском нефтегазовом секторе / Н.В. Бозо, В.В. Шмат // ЭКО. – 2007. – № 4. – С. 70-76.
6. Бузгалин А. В. Поздний капитализм и его пределы: диалектика производительных сил и производственных отношений (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы политической экономии. – 2018. – № 2. – С. 10-38.
7. Бузгалин А. В. Закат неолиберализма (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы экономики. – 2018. – № 2. – С. 122-141.
8. Васильев А. Рыбное хозяйство как объект интеграции (на примере Мурманской области) // Экономист. – 2015. – № 5. – С. 26-32.
9. Вертакова Ю. В., Бедакова М. С. Проявление дезинтеграционных процессов в промышленности: формы, типы, влияющие факторы / Ю.В. Вертакова, М.С. Бедакова // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2016. – № 1. – С. 58-62.
10. Губанов С. С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. – 2001. – № 1. – С. 35-49.
11. Губанов С. С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.
12. Губанов С. С. Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012. – 223 с.
13. Джермейн Р., Кротов К. В., Федотов Ю. В. Аутсорсинг и вертикальная интеграция: предложения для исследований на базе организационной теории / Р. Джермейн, К.В. Кротов, Ю.В. Федотов // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 2. – С. 93-108.
14. Еремеев В. И., Жуков Н. И. и Парфиненко Т. В. Парадоксы функционирования организационно-экономического механизма в молочнопродуктовом подкомплексе России / В.И. Еремеев, Н.И. Жуков, Т.В. Парфиненко // АПК: экономика, управление. – 2017. – № 5. – С. 11-20.
15. Зяблук Р. Т. Неиндустриализация экономики России: необходимость и возможность (обзор материалов круглого стола по неиндустриализации экономики России) / Р.Т. Зяблук, Н.И. Титова // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2016. – № 2. – С. 119-135.
16. Иванов А. Е. Классификация форм интеграционных объединений предприятий в российской промышленности // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 10. – С. 39-52.
17. Игнатъев Н. М. О понятии экономической интеграции хозяйствующих субъектов // Экономический журнал. – 2012. – № 3. – С. 99-104.
18. Клейнер Г. Б., Хайниш С., Баранов П., Ляпунов С. Развитие малого бизнеса на основе

реорганизации крупных предприятий / Г.Б. Клейнер, С. Хайниш, П. Баранов, С. Ляпунов // М.: ЗАО «Консэко», 1998. – 50 с.

19. Кнобель А. Ю. Вертикальная интеграция и экономический рост: эмпирическое исследование // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2009. – № 3-4. – С. 54-71.

20. Кнобель А. Ю. Вертикальная интеграция, технологическая связанность производств, оппортунистическое поведение и экономический рост // Экономика и математические методы. – 2010. – Т. 46. – № 1. – С. 117-132.

21. Кожевников С. А. Институциональные и экономические основы вертикальной интеграции // Проблемы развития территории. – 2015. – № 4. – С. 142-156.

22. Кожевников С. А. Формирование технологических цепочек добавленной стоимости в форме вертикальной интеграции // Вопросы территориального развития. – 2016. – № 3 (33). – С. 1.

23. Кожевников С. А. Управление формированием и развитием вертикально интегрированных структур в экономике России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 6. – С. 53-69.

24. Комаров В. М., Панюкова В. В. Франчайзинг как разновидность вертикальной интеграции на рынке модной одежды // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2013. – Т. 179. – С. 69-78.

25. Корнейчук Б. В. Теоретические и идеологические основы доктрины «новой индустриализации» // Вопросы экономики. – 2014. – № 3. – С. 141-149.

26. Лабыкин А. На рынке мяса грядет передел // Эксперт. – 2018. – № 37. – С. 24-27.

27. Лаптев Ю. В. Проблемы вертикальной интеграции в корпоративной стратегии российских компаний (на примере нефтегазовой и металлургической промышленности) // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2011. – № 4. – С. 32-67.

28. Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // В. И. Ленин. Полное собрание сочинений. Издание пятое. Т. 27. – М.: Издательство политической литературы, 1973. – С. 299-426.

29. Наймушин В. Г. Современные вертикально-интегрированные корпорации как основа возрождения и развития промышленности России // Экономическая наука современной России. – 2016. – № 1. – С. 55-61.

30. Орехова С. В., Заруцкая В. С. Интеграция бизнеса: эволюция подходов и новая методология // Журнал экономической теории. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 554-574.

31. Рыков А. И. Избранные произведения. М.: Экономика, 1990. – 496 с.

32. Уильямсон О. И. Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление цепями поставок // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 71-92.

33. Устюжанина Е. В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34-45.

34. Устюжанина Е. В., Евсюков С. Г., Комарова И. П. Сети создания стоимости: проблемы формирования и управления / Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков, И.П. Комарова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2019. – № 3. – С. 132-150.

35. Фархутдинов И. И. Реструктуризация промышленных предприятий на основе сорсингового маневра // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2013. – Т. 63. – № 1. – С. 77-84.

36. Хилько Н. А. Вертикальная интеграция – важнейшее направление корпоративной модернизации российской экономики / Н.А. Хилько, В.В. Каргинова // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7. – № 2-3. – С. 163-165.

37. Эпштейн Д. Б., Куртисс Я., Гагалюк Т., Унай Г. И. Восстанавливаемость сельскохозяйственных организаций и влияние на нее различных факторов и интеграционных процессов (по данным Северо-Запада России) / Д.Б. Эпштейн, Я. Куртисс, Т. Гагалюк, Г.И. Унай // АПК: экономика, управление. –

2018. – № 4. – С. 4-19.

38. Янбых Р. Г. Вертикальная координация малого бизнеса в сельском хозяйстве / Р.Г. Янбых, Е.А. Гагаулина // Экономист. – 2016. – № 8. – С. 78-87.

39. Baumol W. J. Business behavior, value and growth. Englewood Cliffs: Prentice Hall, Inc., 1959.

40. Blair R. D., Kaserman D. L. A Note on Bilateral Monopoly and Formula Price Contracts // The American Economic Review. – 1987. – V. 77. – No 3. – P. 460-463.

41. Constantiou I., Marton A., Tuunainen V. K. Four Models of Sharing Economy Platforms // MIS Quarterly Executive. – 2017. – V. 16. – No 4. – P. 231-251.

42. Machlup F., Taber M. Bilateral Monopoly, Successive Monopoly, and Vertical Integration // *Economica*, New Series. – 1960. – V. 27. – No 106. – P. 101-119.

43. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 2004. – V. 160. – P. 345-376.

44. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. – 1991. – V. 36. – No 2. – P. 269-296.

# АНАЛИЗ $\beta$ -КОНВЕРГЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СРЕДНЕДУШЕВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Копотева Анна Владимировна

кандидат технических наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», филиал в г. Березники,  
кафедра Общенаучные дисциплины  
г. Березники, Российская Федерация.  
E-mail: kopoteva\_av@mail.ru

**Аннотация:** Повышение уровня жизни и снижение доли бедных граждан проявляется в том числе в увеличении потребительских расходов и снижении межрегиональных различий их уровней. Интенсивность данного процесса характеризует показатель  $\beta$ -конвергенции, что и определяет актуальность данного исследования. Целью работы было выявить наличие и оценить динамику сближения среднедушевых потребительских расходов в 83 регионах Российской Федерации по официальным данным Федеральной службы государственной статистики об их значениях за период с 2010 по 2018 гг. Для этого посредством анализа панельных данных были проверены гипотезы о значимости показателей безусловной и условной  $\beta$ -конвергенции и оценены их скорости. Установлено наличие медленной статистически значимой сходимости расходов населения России в разных регионах как на общегосударственном уровне, так и в общностях, сгруппированных на основании коэффициента пространственной автокорреляции.

**Ключевые слова:** эконометрический анализ, панельные данные, потребительские расходы,  $\beta$ -конвергенция, пространственная автокорреляция, регионы Российской Федерации.

JEL: C23; O15; O52; R15

THE ANALYSIS OF AVERAGE REGIONAL CONSUMERS' EXPENSES  $\beta$ -CONVERGENCE IN RUSSIAN FEDERATION

A. V. Kopoteva  
Candidate of technical/engineering sciences  
Associate Professor, General Sciences Department  
Perm State National Research Polytechnical University, Berezniki department  
Berezniki, Perm region, Russian Federation

**Abstract:** Consumer welfare increasing and poverty alleviation resulted in average expenses rising and in reduction of interregional differences. Intensity of this process is evaluated with  $\beta$ -convergence index. Our aim was to uncover and estimate the convergence of consumers' average expenses in Russian Federation regions. We used spatial analysis of official statistical data for the period from 2010 to 2018 for absolute and conditional  $\beta$ -convergence statistical significance checking and its velocity calculation. We discovered that both absolute (for the entire country) and conditional (for region clusters grouped using spatial autocorrelation index) expenses convergence processes are statistically significant though very slow.

**Keywords:** econometrical analysis, panel data, consumers' average expenses,  $\beta$ -convergence, spatial autocorrelation, Russian Federation region.

## Введение

Достаточно интенсивно протекающие в настоящее время процессы глобальной интеграции сопровождаются постепенным сближением капиталистических и социалистических идей, восточных и западных культур. Данное явление в социальных науках получило название «конвергенция» [1]. В экономике процесс конвергенции проявляется в сближении экономик различных регионов. Объективное существование такого процесса подтверждается как отечественными, так и зарубежными



исследованиями. В частности, наличие слабой тенденции к выравниванию рождаемости по регионам Российской Федерации обосновывается в [2]. Авторы [3] изучают динамику межрегионального неравенства по уровню валового регионального продукта на примере субъектов Северо-Кавказского и Южного федеральных округов и констатируют статистическую значимость показателя конвергенции доходов выбранных регионов. Статистическое подтверждение наличия аналогичных процессов в европейских странах обосновывается авторами [4], в азиатских – авторами [5]. Глобальные процессы конвергенции и их последствия для производства и потребления продуктов питания моделируются в [6]. Различают безусловную и условную конвергенцию [7]: в безусловном случае считается, что все объекты со временем приходят к единому равновесному состоянию, в случае условной конвергенции при наличии существенного разброса характеристик объектов таких состояний может быть несколько. Базовым математическим методом исследования наличия процесса конвергенции является анализ панельных данных (пространственный анализ). Такие данные представляют собой сведения о совокупности объектов на протяжении нескольких последовательных периодов времени [8]. Преимущества использования пространственно-временной выборки заключаются в уменьшении статистически ошибки оценок в силу большого объема выборки; расширении прогностических возможностей соответствующих моделей; возможности учета индивидуальных характеристик исследуемых объектов и анализа их динамики; улучшении статистических характеристик моделей с коррелированными регрессорами и неучтенными релевантными факторами. К недостаткам панельных данных относят трудности сбора данных, которые могут быть нерегулярными и неполными, а также возможная несостоятельность оценок моделей в силу динамики показателей и их распределений с течением времени. Несмотря на имеющиеся недостатки, анализ панельных данных широко представлен как в отечественных, так и в зарубежных исследованиях разнообразных социально-экономических процессов. В частности, авторы [9] проводят пространственно-временной анализ показателей рождаемости и продолжительности жизни в России, а в [10] в рамках данного метода анализируются региональные инфляционные процессы. В [11] анализ панельных данных используется для оценки влияния интенсивности экспорта технологий на экономический рост, в [12] – для моделирования сценариев динамики производства в зависимости от эффективности используемых технологий.

Очевидно, что и теория конвергенции, и анализ панельных данных могут быть использованы для исследования самых разных показателей. Данная работа посвящена анализу конвергенции потребительских расходов в среднем на душу населения по данным субъектов Российской Федерации за 2010–2018 гг. Исследование выполнено в рамках теории конвергенции путем анализа панельных данных, что и определяет его концептуальную и методологическую актуальность. Объектом исследования является уровень средних потребительских расходов населения России, предметом – их конвергенция на протяжении последних 9 лет. Целью исследования является проверка гипотезы о наличии безусловной или условной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Для этого необходимо:

- собрать статистические данные о средних потребительских расходах жителей субъектов РФ за период с 2010 по 2018 гг.;
- проверить гипотезу о существовании безусловной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя;
- разделить регионы РФ на 4 группы на основании пространственной диаграммы рассеяния;
- проверить гипотезу о существовании условной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя по каждой из выделенных групп регионов.

### **1 Анализ среднего уровня потребительских расходов на душу населения в РФ**

Показатель среднедушевых потребительских расходов на душу населения (в месяц) является одним из важных социально-экономических показателей, сведения о которых имеются в открытом доступе на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики РФ и публикуются

в статистических ежегодниках. В соответствии с методическими пояснениями денежные расходы населения включают расходы на покупку товаров и оплату услуг, платежи за товары (работы, услуги) зарубежным поставщикам за безналичный и наличный расчет, включая сальдо трансграничной Интернет-торговли; расходы на оплату обязательных платежей и разнообразных взносов; прочие расходы населения. Среднедушевые потребительские расходы на душу населения (в месяц) исчисляются делением годового объема потребительских расходов на 12 и на среднегодовую численность населения.

Группировка средних значений показателя за период с 2010 по 2018 гг. по субъектам РФ по 4 уровням (рисунок 1, составлено автором по официальным данным Федеральной службы государственной статистики) не позволяет установить ярко выраженных закономерностей в распределении расходов населения РФ.

Проведенные расчеты показали, что средняя величина показателя в целом по стране за рассматриваемый период составляет 17,9 тыс. руб. при среднеквадратическом отклонении (СКО) в 7,2 тыс. руб. Наименьший средний по стране уровень расходов ожидаемо соответствует 2010 г. и составляет 11,0 тыс. руб. при СКО=4,1 тыс. руб. Наибольший уровень показателя имеет место в 2018 г., его величина составляет 23,1 тыс. руб. при СКО=7,4 тыс. руб. По регионам среднемесячная сумма расходов за рассматриваемый период минимальна для жителей республики Ингушетия – всего 6,5 тыс. руб. Максимальный уровень расходов у жителей г. Москва – 44,0 тыс. руб. Ясно, что уровень расходов существенно неоднороден как в пространственном, так и во временном разрезе.

## 2 Проверка гипотезы о наличии безусловной $\beta$ -конвергенции среднего уровня потребительских расходов на душу населения в РФ

Безусловная  $\beta$ -конвергенция предполагает существование единого устойчивого уровня показателя, которого со временем достигают все изучаемые объекты. Его наличие связывают со статистической значимостью регрессионного уравнения вида

$$\frac{1}{T} \cdot (\ln(y_{iT}) - \ln(y_{i0})) = \alpha + \beta \cdot \ln(y_{i0}) + \varepsilon_{iT} \quad (1)$$

где  $T$  – продолжительность анализируемого периода;

$i$  – номер объекта пространственной выборки,  $i=1, 2, \dots, n$ ;

$y_{i0}$  – значение исследуемого количественного признака объекта  $i$  на начало анализируемого периода;

$y_{iT}$  – значение исследуемого количественного признака объекта  $i$  на конец анализируемого периода;

$\alpha$  и  $\beta$  – параметры уравнения регрессии ( $\alpha$  – постоянная регрессии,  $\beta$  – коэффициент регрессии);

$\varepsilon_{iT}$  – случайная ошибка модели.

Отрицательный знак коэффициента регрессии  $\beta$  свидетельствует о наличии тенденции к сближению значений изучаемого показателя с течением времени, положительный знак – о наличии обратного процесса (дивергенции), т.е. нарастанию различий в значениях признака. Для подтверждения гипотезы о наличии безусловной  $\beta$ -конвергенции построенное регрессионное уравнение должно быть статистически значимым. Оценка скорости  $\beta$ -конвергенции выполняется по формуле  $\lambda = \ln(1 - \beta) / T$ . При этом справедливо правило 70: при сохранении сложившейся за данные  $T$  лет тенденции к сближению изучаемого показателя, межрегиональные различия его уровня сократятся вдвое через  $70/\lambda$  лет.

Общий вид регрессионного уравнения (1) для оценки наличия безусловной  $\beta$ -конвергенции по данным о 83 субъектах РФ за период с 2010 по 2018 гг. примет вид

$(\ln(y_{i2018}) - \ln(y_{i2010})) / 9 = \alpha + \beta \cdot \ln(y_{i2010}) + \varepsilon_{i9}$ , или, после оценки его параметров по соответствующим статистическим данным  $(\ln(y_{i2018}) - \ln(y_{i2010})) / 9 \approx 0,285 - 0,022 \cdot \ln(y_{i2010})$  (рисунок 2, составлено автором по

официальным данным Федеральной службы государственной статистики).

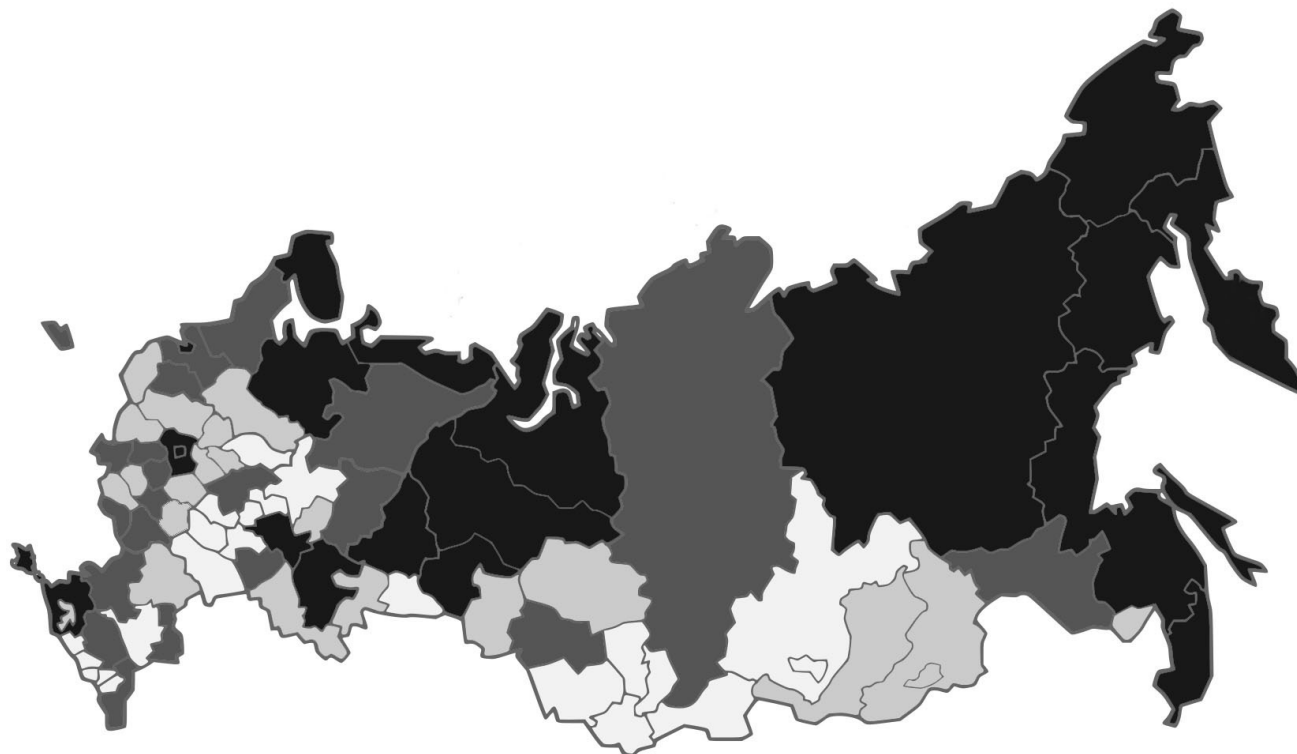


Рисунок 1 - Средние ежемесячные расходы населения РФ по регионам

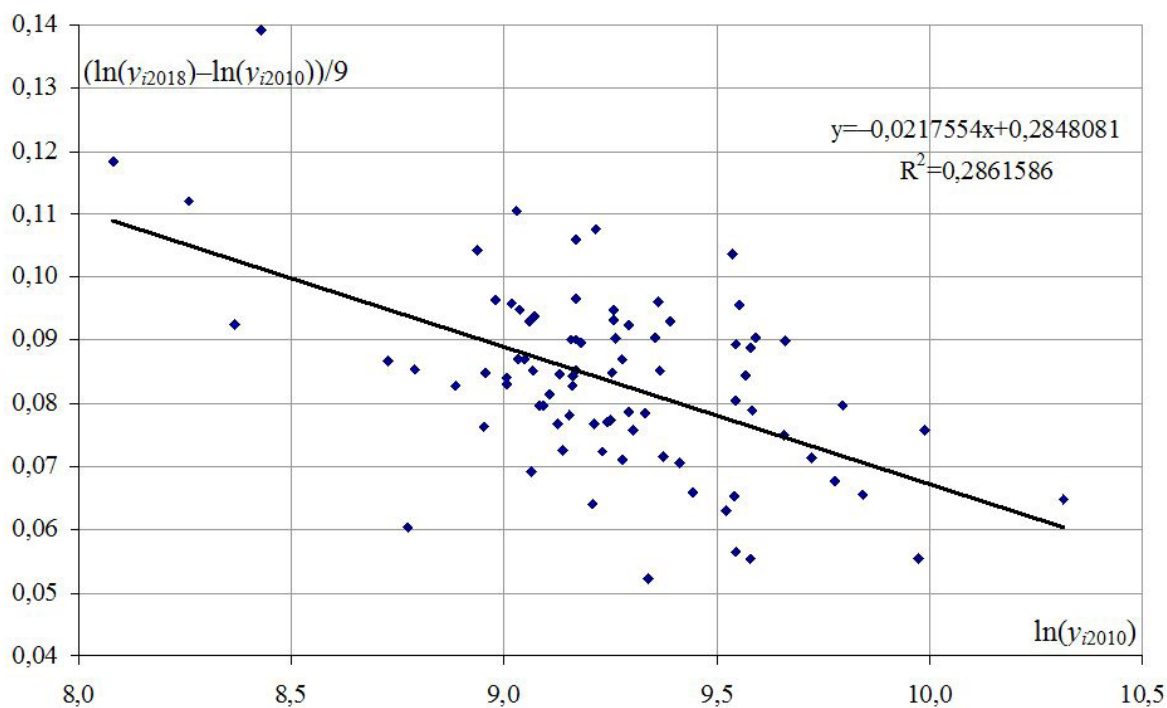


Рисунок 2 – Безусловная  $\beta$ -конвергенция средних потребительских расходов в РФ

Величина коэффициента детерминации на уровне 29% свидетельствует о низком качестве полученного регрессионного уравнения, однако отрицательный знак при коэффициенте  $\beta$  свидетельствует о наличии безусловной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Дополнительный

анализ качества модели позволяет утверждать, что построенное уравнение статистически значимо на уровне значимости 0,05, поскольку уровень р-значения для F-статистики составляет 0,000000189, что меньше заданного уровня значимости. Это позволяет принять гипотезу о наличии безусловной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Поскольку величина  $\beta = -0,2848081$ , то скорость  $\beta$ -конвергенции  $\lambda = \ln(1 - T \cdot \beta) / T = \ln(1 - 9 \cdot \beta) / 9 = \ln(1 + 9 \cdot 0,285) / 9 \approx 0,14$ . Это означает, что при сохранении сложившейся за период с 2010 по 2018 гг. тенденции к сближению среднедушевых расходов, межрегиональные различия уровня данного показателя сократятся вдвое через  $70/\lambda = 70/0,14 \approx 496$  лет. Таким образом, модель безусловной  $\beta$ -конвергенции несмотря на ее формальную статистическую значимость характеризуется весьма низкими коэффициентом детерминации и скоростью процесса сходимости. Это приводит к необходимости проверки существования условной  $\beta$ -конвергенции показателя среднедушевых расходов населения РФ.

### 3 Проверка гипотезы о наличии условной $\beta$ -конвергенции среднего уровня потребительских расходов на душу населения в РФ

Условная  $\beta$ -конвергенции признака предполагает кластеризацию регионов, например по пространственному признаку, и существование предельного значения изучаемого показателя для каждой выделенной группы. Группировку регионов по территориальной близости в отношении рассматриваемого признака характеризует индекс пространственной автокорреляции Морана

$$I = (n \cdot Z^T \cdot W \cdot Z) / (S_0 \cdot Z^T \cdot Z), \quad (2)$$

где  $Z = \{(x_1 - \bar{x}); (x_2 - \bar{x}); \dots (x_n - \bar{x})\}^T$  – вектор-столбец центрированных значений изучаемого признака размерности  $n$ ,  $Z^T$  – соответствующий вектор-строка;

$W$  – квадратная матрица такой же размерности,

$S_0$  – сумма элементов матрицы  $W$ .

Для рассматриваемой задачи в качестве  $W$  можно выбрать нормированную бинарную матрицу соседства. Исходная матрица соседства  $W_0$  представляет собой квадратную матрицу размерности  $n$ , номера строк и столбцов которой соответствуют изучаемым объектам – регионам РФ. Элемент матрицы =1, если регионы  $i$  и  $j$  имеют общую границу, в противном случае его величина равна 0; главная диагональ матрицы состоит из нулевых элементов. Для нормирования матрицы по строке каждый элемент каждой строки делится на сумму элементов данной строки. Сумма элементов нормированной

бинарной матрицы соседства равна ее размерности, т.е.  $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij}^0 = n = 83$  в рассматриваемой задаче.

Альтернативная форма записи формулы (2) имеет вид

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot (x_i - \bar{x}) \cdot (x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 / n} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot (x_i - \bar{x}) \cdot (x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \quad (2')$$

Если значение  $-1 \leq I < 0$  (отрицательно), то имеет место отрицательная пространственная корреляция (т.е. пространственно более удаленные точки более подобны в отношении анализируемого признака), если  $0 < I \leq 1$  (положительно), то имеет место положительная пространственная корреляция (т.е. пространственно более близкие точки более подобны в отношении анализируемого признака), если  $I = 0$ , то пространственная корреляция отсутствует.

Для целей данного исследования расчеты были выполнены по средним за рассматриваемый период значениям среднедушевых расходов по регионам, результирующий индекс Морана составил  $I = 0,315$ . Поскольку получившееся значение оказалось положительным, можно заключить, что имеет

место положительная пространственная корреляция уровня средних расходов на душу населения в РФ, т.е. более близкие регионы более подобны в отношении значений анализируемого признака.

Группировка регионов по показателю пространственной автокорреляции выполняется на основании пространственной диаграммы рассеяния, абсциссами точек которой являются компоненты стандартизованного вектора изучаемого признака  $Z_s = \{(x_1 - \bar{x})/s; (x_2 - \bar{x})/s; \dots (x_n - \bar{x})/s\}^T$ , а ординатами

– значения вектора  $W \cdot Z_s = \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot (x_j - \bar{x})/s$ , характеризующего пространственно-взвешенные

стандартизованные значения признака в соседних регионах. Такая диаграмма позволяет выделить группы объектов по координатным четвертям:

- первая координатная четверть (НН) отражает кластеризацию объектов с высокими значениями изучаемого признака в окружении объектов с высокими значениями изучаемого признака;
- вторая координатная четверть (ЛН) отражает кластеризацию объектов с низкими значениями изучаемого признака в окружении объектов с высокими значениями изучаемого признака;
- третья координатная четверть (ЛЛ) отражает кластеризацию объектов с низкими значениями изучаемого признака в окружении объектов с низкими значениями изучаемого признака;
- четвертая координатная четверть (НЛ) отражает кластеризацию объектов с высокими значениями изучаемого признака в окружении объектов с низкими значениями изучаемого признака.

При этом коэффициент регрессии, построенной по данным диаграммы рассеяния, совпадает с коэффициентом пространственной автокорреляции Морана. Индекс Морана статистически значим, если значимо соответствующее уравнение регрессии.

При отрицательных знаках коэффициентов регрессии  $\beta$  и статистической значимости уравнений регрессии, построенных по объектам квадрантов НН и ЛЛ, можно предполагать наличие условной  $\beta$ -конвергенции изучаемого признака. В квадрантах НЛ и ЛН теоретически происходит дивергенция изучаемого признака.

В случае рассматриваемого показателя среднедушевых расходов населения РФ (рисунок 3, составлено автором по официальным данным Федеральной службы государственной статистики) очевидно, что коэффициент наклона линейного тренда совпадает с коэффициентом пространственной автокорреляции Морана. Анализ статистической значимости соответствующего уравнения регрессии показал, что  $r$ -значение для  $F$ -статистики составляет 0,0000001392, что меньше выбранного уровня значимости 0,05, а значит, и само уравнение, и индекс Морана, статистически значимы.

Построенная диаграмма позволяет разбить все регионы РФ на 4 группы по координатным четвертям.

1. В первую координатную четверть (НН) попал 21 регион РФ: Амурская, Архангельская, Магаданская, Московская, Мурманская, Сахалинская, Свердловская и Тюменская области, Камчатский, Красноярский, Пермский, Приморский и Хабаровский края, Москва, Республики Башкортостан, Коми, Саха (Якутия), Ненецкий, Ханты-Мансийский Чукотский и Ямало-Ненецкий автономный округи. Уравнение условной  $\beta$ -конвергенции для данной группы субъектов РФ принимает вид  $(\ln(y_{i2018}) - \ln(y_{i2010}))/9 = 0,410 - 0,034 \cdot \ln(y_{i2010})$  при коэффициенте детерминации  $R^2 = 0,32$ . Величина коэффициента детерминации на уровне 32% свидетельствует о низком качестве полученного регрессионного уравнения, однако отрицательный знак при коэффициенте  $\beta$  свидетельствует о наличии условной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Дополнительный анализ качества модели позволяет утверждать, что построенное уравнение статистически значимо на уровне значимости 0,05, поскольку уровень  $r$ -значения для  $F$ -статистики составляет 0,008074, что меньше заданного уровня значимости. Поскольку величина  $\beta = -0,034$ , то скорость  $\beta$ -конвергенции  $\lambda = \ln(1 + 9 \cdot 0,034)/9 \approx 0,03$ . Это означает, что при сохранении сложившейся за период с 2010 по 2018 гг. тенденции к сближению



среднедушевых расходов, межрегиональные различия уровня данного показателя по группе сократятся вдвое через  $70/\lambda=70/0,03\approx 2\,336$  лет.

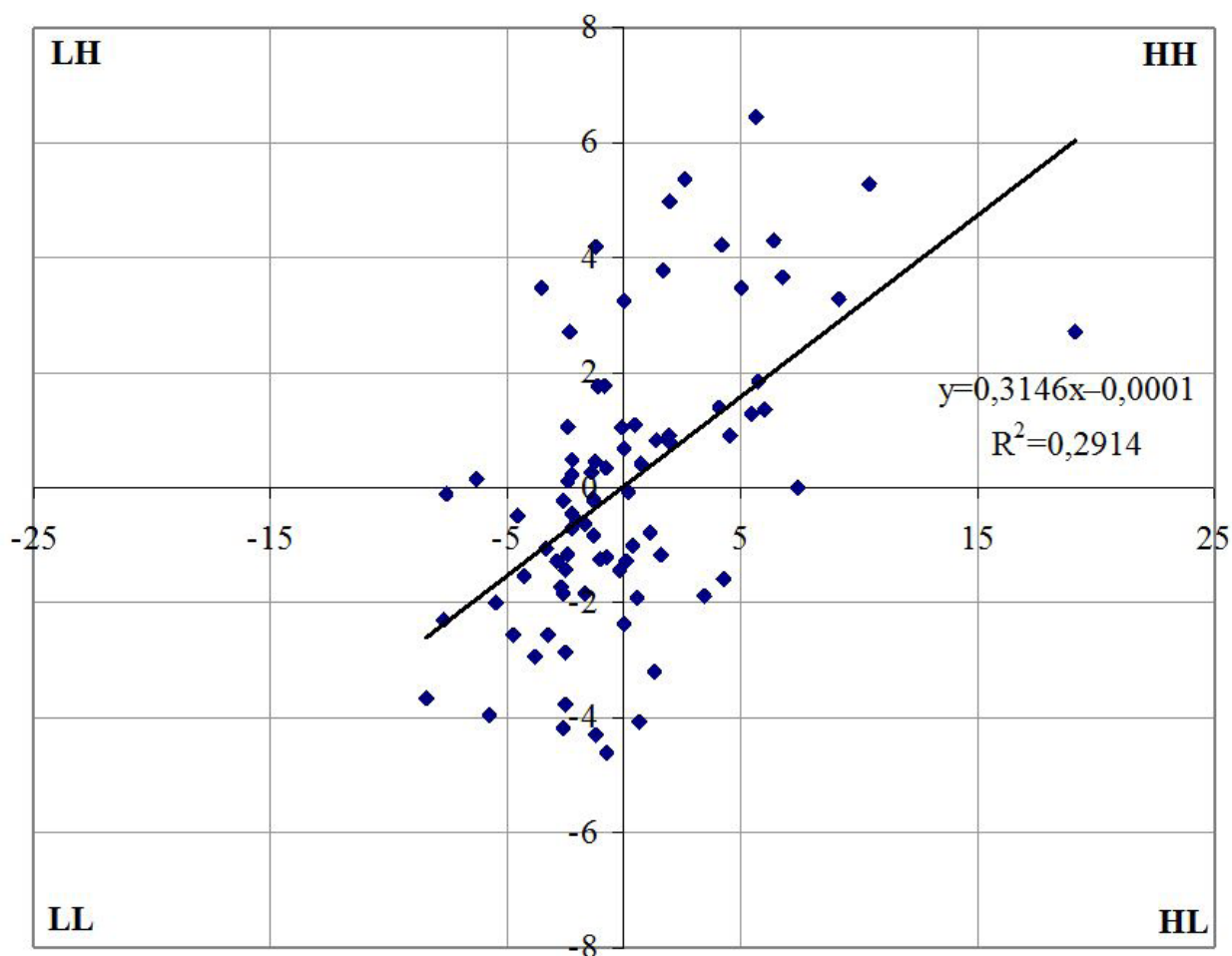


Рисунок 3 – Разброс средних расходов населения РФ относительно пространственного лага

2. Во вторую координатную четверть (ЛН) попали 16 регионов РФ: Владимирская, Калужская, Курганская, Ленинградская, Омская, Оренбургская, Смоленская, Томская, Тульская и Челябинская области, Еврейская автономная область, Забайкальский край, Республики Адыгея, Карачаево-Черкесия, Карелия и Удмуртия. Уравнение условной  $\beta$ -конвергенции принимает вид  $(\ln(y_{i2018})-\ln(y_{i2010}))/9=0,057+0,0027\cdot\ln(y_{i2010})$  при коэффициенте детерминации  $R^2=0,0007$ . Положительный знак при коэффициенте  $\beta$  свидетельствует о наличии дивергенции изучаемого показателя, т.е. имеет место не сближение, а «разбегание» регионов. Дополнительный анализ качества модели позволяет утверждать, что построенное уравнение статистически незначимо на уровне значимости 0,05, поскольку уровень  $p$ -значения для  $F$ -статистики составляет 0,92, что больше заданного уровня значимости.

3. В третью координатную четверть (ЛЛ) попали 34 региона РФ: Астраханская, Брянская, Волгоградская, Вологодская, Ивановская, Иркутская, Калининградская, Кемеровская, Кировская, Костромская, Курская, Орловская, Пензенская, Псковская, Рязанская, Саратовская, Тамбовская, Тверская, Ульяновская и Ярославская области, Алтайский и Ставропольский края, Кабардино-Балкарская и Чеченская Республики, Республики Алтай, Бурятия, Ингушетия, Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, Северная Осетия – Алания, Тыва, Хакасия и Чувашия. Уравнение условной  $\beta$ -конвергенции принимает вид  $(\ln(y_{i2018})-\ln(y_{i2010}))/9=0,402-0,035\cdot\ln(y_{i2010})$  при коэффициенте детерминации  $R^2=0,52$ . Величина коэффициента детерминации на уровне 52% свидетельствует о среднем качестве полученного регрессионного уравнения, а отрицательный знак при коэффициенте

$\beta$  свидетельствует о наличии условной  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Дополнительный анализ качества модели позволяет утверждать, что построенное уравнение статистически значимо на уровне значимости 0,05, поскольку уровень  $p$ -значения для  $F$ -статистики составляет 0,00000142, что меньше заданного уровня значимости. Поскольку величина  $\beta = -0,035$ , то скорость  $\beta$ -конвергенции  $\lambda = \ln(1+9 \cdot 0,035)/9 \approx 0,03$ . Это означает, что при сохранении сложившейся за период с 2010 по 2018 гг. тенденции к сближению среднедушевых расходов, межрегиональные различия уровня данного показателя по группе сократятся вдвое через  $70/\lambda = 70/0,03 \approx 2304$  года.

4. В четвертую координатную четверть (HL) попали 12 регионов РФ: Белгородская, Воронежская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Новосибирская, Ростовская и Самарская области, Краснодарский край, Республики Дагестан и Татарстан, а также Санкт-Петербург. Теоретически, в данной координатной четверти конвергенции наблюдаться не должно, однако уравнение условной  $\beta$ -конвергенции принимает вид  $(\ln(y_{i2018}) - \ln(y_{i2010}))/9 = 0,487 - 0,043 \cdot \ln(y_{i2010})$  при коэффициенте детерминации  $R^2 = 0,26$ . Величина коэффициента детерминации на уровне 26% свидетельствует о низком качестве полученного регрессионного уравнения, однако отрицательный знак при коэффициенте  $\beta$  свидетельствует о наличии  $\beta$ -конвергенции изучаемого показателя. Дополнительный анализ качества модели позволяет утверждать, что построенное уравнение статистически незначимо на уровне значимости 0,05, поскольку уровень  $p$ -значения для  $F$ -статистики составляет 0,088, что превышает заданный уровень значимости.

Таким образом, статистически значимая условная  $\beta$ -конвергенция средних расходов жителей РФ наблюдается в квадрантах HH и LL, т.е. формально происходит сокращение разрыва в расходах жителей «богатых» и «бедных» регионов, однако скорость сближения крайне низкая. В квадранте LH наблюдается статистически незначимая дивергенция расходов, в квадранте HL – статистически незначимая дивергенция.

### Заключение и выводы

На основании проведенного анализа можно утверждать следующее.

1. Показатель уровня среднедушевых расходов жителей РФ существенно варьирует как в пространственном, так и во временном разрезе. При этом визуально (рис.1) какой-либо ярко выраженной закономерности в пространственном их распределении не наблюдается.

2. Проверка гипотезы о наличии безусловной  $\beta$ -конвергенции, заключающаяся в построении уравнения регрессии (1) в целом по стране, в силу его статистической значимости позволяет сделать вывод о наличии тенденции к выравниванию средних уровней расходов населения в различных регионах. Такое сближение происходит крайне медленно: при сохранении текущей скорости процесса межрегиональные различия сократятся вдвое приблизительно через 500 лет.

3. Расчет коэффициента Морана позволил установить наличие положительной пространственной корреляции изучаемого признака, т.е. территориально близкие регионы более подобны друг другу по уровню расходов населения, чем территориально отдаленные. Анализ значимости соответствующего регрессионного уравнения (рисунок 3) позволяет утверждать, что индекс Морана статистически значим. Однако в силу относительно невысокой величины показателя ( $I = 0,315$ ) выявленная зависимость является слабой.

4. Проверка гипотезы о наличии условной  $\beta$ -конвергенции, заключающаяся в построении уравнений регрессии (1) по группам регионов, разделенных на основании индекса Морана, по нашему мнению, дала худший результат по сравнению с гипотезой о наличии безусловной  $\beta$ -конвергенции. Несмотря на значимость соответствующих уравнений регрессии для регионов квадрантов LL и HH, скорость сближения уровней показателя настолько мала, что сокращение разрыва вдвое следует ожидать приблизительно через 2 тысячи лет.

Таким образом, исходя из полученных результатов можно предположить наличие на территории

РФ тенденции к безусловному, хоть и достаточно медленному, сближению среднедушевых расходов населения. На наш взгляд это объясняется наличием системы районных коэффициентов, увеличивающих доходы (а значит и расходы) людей, проживающих в неблагоприятных природных условиях, а также целенаправленной федеральной политики по увеличению доходов пенсионеров, работников бюджетной сферы, многодетных семей и иных малообеспеченных групп населения. Выявление факторов, объясняющих данное явление, требует проведения дополнительного исследования и выходит за рамки данной работы.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кабилова С. А., Гюльвердиев Р. Б. Теория конвергенции / С. А. Кабилова, Р. Б. Гюльвердиев // НПЖ «Диалог». – 2016. – №1(2). – С.17-21. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-konvergensii> (дата обращения 05.06.2020)
2. Шубат О. М. Региональная конвергенция рождаемости в России / О. М. Шубат // Экономика региона. – 2019. – №3. – С.736-748. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnaya-konvergensiya-rozhdaemosti-v-rossii> (дата обращения 05.06.2020)
3. Гичиев Н.С. Региональная конвергенция экономического роста: пространственная эконометрика / Н.С. Гичиев // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – №1(448). – С.58-67. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnaya-konvergensiya-ekonomicheskogo-rosta-prostranstvennaya-ekonometrika> (дата обращения 05.06.2020)
4. Кузьминов А. Н., Джуха В. М. Экономическая конвергенция стран Европы: ценологический анализ / А. Н. Кузьминов, В. М. Джуха // Московский экономический журнал. – 2018. – №5(1). – С.181-192. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-konvergensiya-stran-evropy-tsenologicheskii-analiz> (дата обращения 05.06.2020)
5. G. M. Caporale, K. You, L. Chen. Global and regional stock market integration in Asia: A panel convergence approach / G. M. Caporale, K. You, L. Chen. // International Review of Financial Analysis. – 2019. – Vol.65. – Pp.1-21. – URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521918306665> (дата обращения 05.06.2020)
6. E. Fukase, W. Martin. Economic growth, convergence, and world food demand and supply / E. Fukase, W. Martin // World Development. – 2020. – Vol.132. – Pp. 1-12. – URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X20300802> (дата обращения 05.06.2020)
7. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода / Е.А. Туманова, Н.Л. Шагас. – М.: Инфра-М, 2004. – 400 с.
8. Ратникова Т. А. Введение в эконометрический анализ панельных данных / Т. А. Ратникова // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – №3. – С.267-316. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vvedenie-v-ekonometricheskii-analiz-panelnyh-dannyh-1> (дата обращения 05.06.2020)
9. Иноземцев Е.С., Кочетыгова О.В. Пространственный анализ рождаемости и продолжительности жизни в России / Е. С. Иноземцев, О. В. Кочетыгова // Известия Саратовского университета. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2018. – №3. – С. 314-321. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prostranstvennyy-analiz-rozhdaemosti-i-prodolzhitelnosti-zhizni-v-rossii> (дата обращения 05.06.2020)
10. Кириллов А. М. Инфляция цен на продовольственные товары в регионах России: пространственный анализ / А. М. Кириллов // Пространственная экономика. – 2017. – №4. – С.41-58. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsiya-tsen-na-prodovolstvennyye-tovary-v-regionah-rossii-prostranstvennyy-analiz> (дата обращения 05.06.2020)
11. A. P. Raiher, A. S. Souza do Carmo, A. L. Stege. The effect of technological intensity of exports on the economic growth of Brazilian microregions: A spatial analysis with panel data / A. P. Raiher, A. S. Souza do Carmo, A. L. Stege // *Economia*. – 2017. – Vol.18, Iss.3. – Pp. 310-327. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1517758016301060> (дата обращения 05.06.2020)

12. T. Tsukamoto. A spatial autoregressive stochastic frontier model for panel data incorporating a model of technical inefficiency / T. Tsukamoto // *Japan and the World Economy*/ – 2019. – Vol.50. – Pp.66-77. – URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0922142518300860> (дата обращения 05.06.2020)

# СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВА ЗАИМСТВОВАНИЯ: НЕРЕАЛИЗОВАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАДНАЦИОНАЛЬНЫХ ДЕНЕГ

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета по фундаментальной научно-исследовательской работе «Конкуренция валют в мировой валютной системе»

Кузнецов Алексей Владимирович

доктор экономических наук, старший научный сотрудник,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Департамента мировых финансов.  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: kuznetsov0572@mail.ru

**Аннотация:** В статье обсуждаются перспективы использования специальных прав заимствования (СПЗ) Международного валютного фонда, в том числе как средства преодоления последствий мирового кризиса, вызванного ковид-пандемией. Проведен анализ развития денежных функций СПЗ в мировой валютной системе. Определены факторы, ограничивающие использование СПЗ в качестве валюты международных депозитов, кредитов, займов и инвестиций. Рассмотрены преимущества создания полноценной наднациональной валюты на базе СПЗ. Обобщены условия превращения искусственного резервного актива МВФ в реальный механизм урегулирования дисбалансов мировой экономики и мировых финансов с пропорциональным участием развитых стран и стран с формирующимися рынками в разделении выгод и издержек глобализации.

**Ключевые слова:** мировая валютная система, наднациональная валюта, СПЗ, МВФ, ФРС США, международная ликвидность, мировой кризис, платежный баланс.

JEL: F01, F31, F33, F38, G01

SPECIAL BORROWING RIGHTS: UNREALIZED POTENTIAL OF SUPRANATIONAL MONEY

Alexey V. Kuznetsov  
Doctor of Economics, Senior Researcher, Professor, Department of World Finance,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation

**Abstract:** The article discusses the prospects for using the Special Drawing Rights (SDR) of the International Monetary Fund, including as a means of overcoming the consequences of the global crisis caused by the COVID-19 pandemic. The analysis of the development of monetary functions of SDRs in the international monetary system was carried out. The factors limiting the use of SDRs as the currency of international deposits, loans, borrowings and investments were identified. The advantages of creating a full-fledged supranational currency based on SDR were considered. The conditions for the transformation of an artificial reserve asset of the IMF into a real mechanism for resolving imbalances in the world economy and world finance with proportional participation of developed countries and countries with emerging markets in sharing the benefits and costs of globalization were generalized

**Keywords:** international monetary system, supranational currency, SDR, IMF, US Federal Reserve, international liquidity, world crisis, balance of payments

## Введение

В 2019 году исполнилось 50 лет со дня создания прототипа мировых наднациональных денег – специальных прав заимствования (СПЗ). Это знаменательное событие в развитии мировой валютной



системы (МВС) прошло незамеченным на фоне отмечаемого в прошлом году 75-летия МВФ [1]. Обсуждение проблем и перспектив использования наднациональных денег активизируется, как правило, во время очередного кризиса мировой экономики. В связи с тем, что в настоящее время внимание международного научного сообщества поглощено разработкой рекомендаций по выходу из глобального кризиса, обострившегося в связи с пандемией COVID-19, целесообразно рассмотреть возможности, предлагаемые СПЗ в данной связи.

Специальные права заимствования – это искусственная форма международной ликвидности (международных резервных средств), созданная в 1969 г. в условиях функционирования Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов с целью регулирования платежного баланса, пополнения официальных резервов и осуществления расчетов между странами-членами МВФ. Эмиссия СПЗ происходит в форме бесплатного и безусловного распределения пропорционально величине квот стран-членов МВФ в капитале Фонда. При получении СПЗ страны не должны обменивать их на национальные валюты, как это происходит при других операциях с МВФ, или обеспечивать их соответствующей продажей товаров и услуг. Такой механизм доступа к международной ликвидности фундаментально отличает СПЗ от других международных резервных валют.

Участниками системы СПЗ являются МВФ и его страны-члены, а также 16 других организаций. Эти другие организации могут приобретать и использовать СПЗ в сделках по договоренности и в операциях с МВФ и странами-членами. Однако они не могут получать СПЗ в рамках их распределений или использовать СПЗ в транзакциях, определенных Фондом. Тем не менее, если эти организации участвуют в пополнении общих кредитных ресурсов МВФ, они могут получать от Фонда процентные платежи и выплаты основной суммы в СПЗ [2, р. 104].

Следует отметить, что несмотря на поправку к Статьям соглашения МВФ о придании СПЗ статуса «основного резервного актива мировой валютной системы» (статья XXII), с момента создания и на протяжении дальнейшего развития МВС их доля в международных резервах оставалась небольшой.

Также не получило пока должного развития неоднократно обсуждаемое расширение роли СПЗ как валюты номинирования долговых обязательств, депозитов, кредитов и прочих финансовых инструментов государственного и частного сектора. Использование СПЗ в данном качестве пока ограничивается пилотным выпуском облигаций в Китае в 2016 г. на сумму 100 млн. СПЗ [3].

Недавние оценки МВФ показали, что, несмотря на недостатки, связанные с не всегда эффективно действующими механизмами адаптации к внешним шокам, периодически возникающими ограничениями ликвидности и побочными эффектами, вызванными крупномасштабным накоплением странами валютных резервов, нынешняя конфигурация МВС с ведущей ролью доллара США, как ключевой резервной валютой, демонстрирует значительную устойчивость.

При этом, однако, было признано, что потенциальное расширение роли СПЗ в МВС может быть связано с необходимостью обеспечения дополнительных буферов ликвидности, диверсификации инструментов страхования от рисков бегства капитала и других нарушений платежного баланса, а также стабилизации поступлений и платежей в международной торговле. Кроме того, роль СПЗ может возрастать по мере развития процессов многополярности мировой экономики, сопровождаемых неопределенностью относительно использования существующих международных валют и увеличением системных рисков обеспечения международной ликвидности. Также значимость СПЗ может повышаться в связи с непредсказуемыми последствиями повсеместного внедрения финансовых технологий (в частности, технологии распределенного реестра), потенциально повышающих волатильность международных потоков капитала [4].

### **Развитие денежных функций СПЗ**

Как резервное и заемное средство СПЗ впервые были введены в действие с 1 января 1970 г. В 1970–1972 гг. было выпущено немногим более 9,3 млрд. СПЗ. Далее наступила пауза в связи с

перенасыщением МВБ долларовой ликвидностью, вызванной ростом дефицита платежного баланса США. Следующее распределение СПЗ имело место в 1979–1981 гг., когда в год распределялось примерно по 4 млрд. СПЗ. Таким образом, после второй эмиссии общий объем распределенных СПЗ составил 21,4 млрд. единиц СПЗ, что соответствовало около 7% всех мировых валютных резервов (не включая золото). На долю промышленно развитых капиталистических стран приходилось  $\frac{2}{3}$  этой суммы, в том числе на США – 23% [5, с. 298–299].

Таким образом, в Бреттон-Вудской системе фиксированных валютных курсов страны с дефицитом собственных валютных резервов получили возможность обмена СПЗ на золото или доллары для последующей продажи последних на рынке для поддержания курса своих национальных валют и регулирования платежных дисбалансов. Однако с переходом в 1973 г. к системе плавающих валютных курсов и открытием странам доступа к международным рынкам капитала появилась альтернативная возможность накопления валютных резервов, что уменьшило их зависимость от СПЗ. В очередной раз спрос на СПЗ возник в разгар глобального финансового кризиса, когда в 2009 г. произошла третья и последняя их эмиссия в размере 182,7 млрд. Итак, в настоящее время совокупный размер эмитированных СПЗ составляет 204,1 млрд., что соответствует лишь 3% от общей суммы международных валютных резервов всех стран мира.

Первоначально стоимость СПЗ была определена как эквивалент 0,888671 г чистого золота. Золотое содержание единицы СПЗ было уравнено с золотым содержанием доллара США. Однако в отличие от доллара СПЗ никогда не были реально обеспечены золотом. После первой девальвации доллара в декабре 1971 г. его соотношение установилось на уровне 1,08571 долл. за единицу СПЗ. После второй девальвации доллара в феврале 1973 г. соотношение снизилось до 1,20635 долл. за единицу СПЗ. С прекращением действия Бреттон-Вудской системы с 1 июля 1974 г. был введен новый метод определения стоимости СПЗ на основе корзины из 16 валют, доли которых в 1968–1972 гг. в мировом экспорте товаров и услуг составляли в среднем более 1%. С 1 января 1981 г. число валют в корзине было сокращено до пяти наиболее значимых – доллара США, немецкой марки, французского франка, японской иены и фунта стерлингов. Такой состав корзины оставался неизменным до введения евро, которое снизило число валют в корзине до четырех. Однако с 1 октября 2016 г. число валют в корзине СПЗ снова возросло до пяти с включением в нее китайского юаня. Введение китайской валюты в корзину СПЗ повлекло за собой уменьшение относительной доли других валют: доллара США – на 0,17%, иены – на 1,07%, фунта стерлингов – на 3,21% и евро – на 6,46%.

В основу современного определения стоимости СПЗ положена ежедневная долларовая стоимость корзины из пяти валют по обменным курсам, котируемым в полдень на лондонском валютном рынке. Для адекватного отображения относительной значимости валют в мировой торговле и мировых финансах состав корзины СПЗ пересматривается каждые пять лет. Для принятия решения по изменению состава корзины требуется 85% голосов стран-членов МВФ. Следующий пересмотр запланирован на 30 сентября 2021 г.

Поскольку распределение СПЗ не привязано к объемам эмиссии валют, входящих в корзину СПЗ, теоретически размеры его выпуска ничем не ограничены. Статьи соглашения МВФ позволяют также изъятие ранее распределенных СПЗ, но это положение никогда не использовалось. МВФ осуществляет пересмотр решений о новом распределении или изъятии СПЗ раз в пять лет. В настоящее время действует одиннадцатый базовый период (2017–2022 гг.).

В качестве фиатных денег СПЗ служат источником мировой инфляции. Поэтому на СПЗ были распространены два ограничения: 1) они предназначались исключительно для регулирования сальдо платежного баланса; 2) в среднем за пятилетний период как минимум 30% выделенных стране СПЗ должны были находиться на счетах МВФ.

Таким образом, СПЗ являются необеспеченным искусственным резервным активом МВФ с ограниченными денежными функциями, который страны, тем не менее, согласились использовать

для обмена на конвертируемую валюту с целью осуществления международных платежей и займов.

### **Конкурентные позиции СПЗ**

Функционирование СПЗ в мировой валютной системе имеет целый ряд ограничений. Во-первых, они не могут использоваться для обслуживания международных расчетов в негосударственном секторе. Во-вторых, они не могут выполнять функцию средства платежа между странами, в том числе для урегулирования государственных долговых обязательств. В-третьих, остается неразрешенной проблема распределения дохода от эмиссии СПЗ. С учетом того, что доля страны в эмиссии СПЗ пропорциональна размеру ее квоты в Фонде, на США приходится наибольшая часть доходов (приблизительно 17,2% в настоящее время). В-четвертых, увеличение международной ликвидности за счет выпуска новых СПЗ с одной стороны увеличивает инфляцию, а с другой стороны – снижает доверие к доллару как к резервному активу.

В разгар глобального финансового кризиса КНР сделала официальное заявление в пользу укрепления роли СПЗ как средства международных расчетов, платежей и номинирования международных финансовых инструментов. Перед саммитом G-20 в Питтсбурге (2009 г.) глава Народного банка Китая (НБК) Чжу Сяочуань высказался о целесообразности замены доллара США наднациональной резервной валютой, приведя СПЗ в качестве возможной альтернативы [6]. Такая позиция Китая основывалась на стремлении положить конец глобальным финансовым и торговым дисбалансам, связанным с одновременным выполнением долларом США функций национальной и международной валюты.

Китайское предложение получило определенное развитие после того, как МВФ во главе с французом Домиником Стросс-Каном принял решение о новом распределении СПЗ. В то время даже рассматривалась возможность обмена на СПЗ всего золотого запаса МВФ. Одновременно КНР начала заключение двусторонних своп-соглашений для осуществления торговли в юанях, которое сопровождалось активной покупкой золота в официальные резервы НБК. В опубликованном в 2011 г. манифесте под названием «Более прочная финансовая архитектура для завтрашнего мира» [7] МВФ предлагал перейти на расчеты в СПЗ при поставках некоторых видов сырья, в том числе нефти и золота, и начать выпуск облигаций, номинированных в СПЗ [8]. На первом этапе эта инициатива была поддержана странами БРИКС, а также Великобританией, Францией, Японией и Германией. Строились планы провести тестирование коммерческого использования СПЗ, задействовав в нем крупный суверенный фонд Ливии. Тем не менее этот проект так и остался на бумаге после категорического протеста США, закончившегося ливийской революцией и арестом директора-распорядителя МВФ [9, с. 68–69].

Конкурентные позиции СПЗ в МВС ограничены не только позицией США, которые всеми доступными средствами поддерживают незыблемость статуса доллара как ключевой международной (а по сути мировой) валюты. В соответствии с определением МВФ, СПЗ не относятся ни к долговому обязательству, ни к валюте Фонда, а являются лишь потенциальным требованием на свободно используемые валюты. Существует два способа получения странами-членами Фонда свободно используемых валют взамен СПЗ: 1) путем добровольного обмена странами конвертируемых валют на СПЗ; 2) через принудительное (по указанию МВФ) приобретение СПЗ странами, имеющими положительное сальдо платежного баланса, у стран с дефицитом платежного баланса. Следовательно, данные юридические ограничения представляют существенные барьеры для широкого использования СПЗ в международном денежном обращении на рыночных принципах.

Создание полноценной наднациональной валюты на базе СПЗ имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, снимается проблема привязки управления международной денежной массой к национальной монетарной политике (как это имеет место с ФРС США при выполнении долларом функций мировой валюты). Во-вторых, эмиссия мировой валюты переходит от одной

страны к группе стран, которые обеспечивают номинирование в наднациональной валюте взаимного товарооборота, а также широкого набора финансовых инструментов и услуг (как это, например, практикуется в Еврозоне). В-третьих, устраняются расходы, связанные в валютнообменных операциях, осуществляемых при посредничестве банков, включая расходы на управление валютными рисками и их страхование [10, с. 20]. В-четвертых, в условиях полномасштабного перехода на цифровые технологии СПЗ могли бы быть превращены в полноценную мировую цифровую валюту, спрос на которую в мире очень высокий, о чем свидетельствует широкое распространение криптовалют, общее число которых составляет уже более 5000.

Наднациональная валюта могла бы существенно расширить возможности развивающихся стран в пополнении своих международных резервов. Данная проблема не стоит перед развитыми странами, которые пополняют свои международные резервы за счет займов на международном рынке капитала, где процентные ставки для развитых стран лишь незначительно выше доходности резервных активов. Поэтому развитые страны не испытывают необходимости в распределении СПЗ для пополнения резервов, хотя и хранят часть резервов в СПЗ с целью диверсификации портфеля.

Однако для заемщиков из стран с формирующимися рынками разница между процентной ставкой по их суверенным облигациям и доходностью резервных активов намного выше и значительно варьирует во времени. Таким образом, для большинства стран с формирующимися рынками стоимость приобретения и владения международными резервами является высокой и подвержена значительной неопределенности. Более того, для многих членов МВФ доступ к частным рынкам капитала практически является закрытым и соответственно они не имеют возможности заимствовать валютные резервы по аналогии с развитыми странами [11, р. 16–17]. Поэтому для развивающихся стран СПЗ представляют реальную дополнительную возможность по созданию доступа к международным ликвидным ресурсам.

### **Перспективы использования СПЗ в международном обороте**

По сути СПЗ представляют собой альтернативу доллароцентристской организации МВС и выступают потенциальным механизмом урегулирования дисбалансов международной торговли посредством многостороннего клиринга [12]. Однако для реализации этого потенциала необходимо изменить порядок доступа стран к СПЗ таким образом, чтобы СПЗ добавлялись на счета стран не в результате их спорадического распределения, а за каждую единицу экспорта и соответственно вычитались за каждую единицу импорта. При этом на страны должна быть возложена ответственность за поддержание баланса СПЗ близким к нулевому. Для этого необходимо обкладывать процентными платежами (возникающими в настоящее время исключительно в процессе обслуживания кредитов МВФ и займов на международном рынке капиталов) не только страны, у которых баланс сводится к дефициту, но и страны с положительным сальдо платежного баланса. Излишки СПЗ, накапливаемые странами, целесообразно переводить в специально созданный Резервный фонд. Подобный механизм мог бы служить сдерживающим фактором для таких стран, как США и Великобритания, с одной стороны, и Китая и Германии, с другой стороны, как мировых лидеров по объемам отрицательного и положительного сальдо торгового баланса соответственно. Таким образом, уплате «штрафов» подлежали бы как крупные чистые импортеры (такие, как США и Соединенное Королевство), так и крупные чистые экспортеры (КНР и Германия). Кроме того, все страны - обладатели резервных валют - были бы лишены своих «непомерных привилегий», за счет которых они в современных условиях имеют возможность без дополнительных издержек погашать свои чрезмерные торговые дефициты [13, р. 143–145]. Данные теоретические положения по урегулированию системы международных расчетов были обоснованы Дж. М. Кейнсом еще в начале 1940-х годов [14], но до сих пор так и не нашли практической поддержки со стороны остальных стран мира.

Пандемия COVID-19 (особенно ее возможная вторая волна) вполне вероятно может



послужить поводом для обсуждения новой эмиссии СПЗ в связи с необходимостью предоставления дополнительной ликвидности странам, наиболее сильно пострадавшим от коронавируса. В первую очередь речь идет о развивающихся рынках, которые столкнулись с серьезными проблемами финансирования сферы общественного здравоохранения. С конца января 2020 г. иностранные инвесторы стали выводить свои капиталы из этих стран в связи с возникшими сложностями страхования и управления рисками. Одновременное падение мировой торговли, снижение цен на сырьевые товары и прекращение туристических потоков привели к резкому снижению доходов от экспорта и, как следствие, снижению притока иностранной валюты. Таким образом, многие страны оказались в затруднительном положении при оплате импорта и обслуживании своих долларовых долговых обязательств, не говоря уже о возможностях финансирования чрезвычайных медицинских и экономических программ. За помощью к МВФ, как к кредитору последней инстанции, обратились правительства более 100 государств [15].

Коронавирус привел к серьезному оттоку капитала из стран с развивающимися рынками. За четыре месяца 2020 г. инвесторы изъяли из акций и облигаций этих стран 96 млрд. долл. [16, р. 3]. Бразильский реал, мексиканское песо и южноафриканский ранд потеряли почти четверть своей стоимости по отношению к доллару. Несмотря на то, что до сих пор о серьезности своих финансовых проблем публично заявило незначительное количество стран, по оценкам МВФ, для преодоления последствий пандемии развивающимся рынкам понадобится как минимум 2,5 трлн. долл. [17].

Часть этой помощи уже поступила от ФРС США, которая открыла для ряда центральных банков своп-линии, через которые они смогли занять около 400 млрд. долл., предоставив ФРС в качестве обеспечения свои валюты. Кроме того, ФРС также разрешил большинству центральных банков временно обменивать на доллары любые американские казначейские обязательства. Однако среди центральных банков развивающихся рынков только Бразилия, Мексика, Сингапур и Южная Корея были включены в эти своп-линии. Что касается бедных стран, то немногие из них располагают соответствующим запасом казначейских обязательств. Таким образом, большая часть финансового бремени ложится на МВФ, который, в отличие от ФРС, не может создавать доллары по желанию. Фонд заявил, что в его распоряжении находятся ресурсы в размере около 1 трлн. долл., из которых около одной пятой уже выданы странам-членам МВФ. Однако даже эти ресурсы могут оказаться недостаточными в том случае, если за помощью обратятся такие крупные экономики, как Нигерия, ЮАР или Турция. Другая проблема заключается в том, что большую часть ресурсов Фонд заимствует у своих членов, которые должны повторно официально подтвердить свою готовность выступить в качестве залогодателей в текущем году, что создает дополнительную неопределенность [18].

По мнению экспертов британского издания *The Economist*, МВФ следует осуществить новый выпуск СПЗ. В 2009 г. после глобального финансового кризиса Фонд создал новые СПЗ на сумму, эквивалентную 250 млрд. долл. Сегодня он может создать в два раза больше этого размера, перед тем как просить разрешения Конгресса США для дальнейшего продолжения выпуска СПЗ. В рамках создания новых СПЗ появилась бы возможность предоставить странам-членам безусловную помощь на недискриминационной основе, без существенного истощения резервов МВФ. Вместе с тем, процесс выпуска новых СПЗ не лишен противоречий, поскольку основная миссия Фонда заключается не в эмиссии ничем не обеспеченных денег, а в предоставлении обусловленных займов, обязательных к погашению. Поэтому согласование новой эмиссии СПЗ может занять много времени, чтобы получить необходимую поддержку – 85% голосов стран-членов МВФ. Как промежуточный вариант, богатые страны могли бы одолжить свои СПЗ тем странам, которые не имеют резервов международной ликвидности, что является более политически приемлемым шагом, чем их кредитование в долларах [19, р. 9–10].

### **Заключение**



В Бреттон-Вудской системе в условиях действия режима фиксированных валютных курсов и ограничений на движение капитала при помощи СПЗ страны могли приобретать доллары и золото и пополнять запасы собственных резервных активов для проведения валютных интервенций с целью регулирования курса национальных валют. Однако в условиях современной системы плавающих валютных курсов и открытого доступа стран к международным финансовым рынкам зависимость стран-членов МВФ от СПЗ как от резервного актива снизилась, поскольку отныне они могут накапливать резервы независимо от кредитных механизмов Фонда и в гораздо большем числе валют. Несмотря на это, во время глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. спрос на СПЗ резко повысился в связи с образованием дефицита международной ликвидности. Эскалация кризиса пандемии COVID-19 вызвала еще больший спрос на международную ликвидность, чем в 2009 году, в особенности среди развивающихся стран. Благодаря активному накачиванию мировой экономики долларовой ликвидностью к концу июля 2020 г. экономическая ситуация в странах с развивающимися рынками стабилизировалась, однако это не означает стабилизации стоимости самого доллара, которая в золотом эквиваленте достигла самого низкого в истории уровня (1985 долл. за тройскую унцию). Возрастающая кризисогенность мировой экономики дает основания для более серьезного обсуждения повышения роли СПЗ в МВФ в контексте их превращения в полноценные наднациональные деньги. Для этого теоретически целесообразно выполнение следующих условий [20, S. 203–204]:

Во-первых, МВФ должен стать независимым от денежных ассигнований своих членов (в первую очередь от США). Для этого необходимо провести законодательные изменения в Статье соглашения Фонда, в соответствии с которыми МВФ должен быть превращен в мировой центральный банк, наделенный исключительным правом эмиссии СПЗ. В свою очередь стоимость СПЗ должна быть отвязана от стоимости валют, входящих в настоящее время в состав его корзины. Таким образом, СПЗ может быть преобразован в реальный рыночный эталон стоимости, по отношению к которому свою стоимость смогут устанавливать и изменять другие валюты.

Во-вторых, необходимо достичь договоренность между странами-должниками (с дефицитом торгового баланса) и странами кредиторами (с профицитом торгового баланса) относительно симметричного распределения прав и обязанностей за создание дисбалансов в мировой экономике. В обязанность стран-кредиторов должно входить предоставление финансовой поддержки странам, испытывающим хронический дефицит торгового баланса. Такая финансовая поддержка может осуществляться в форме балансирующих кредитов по умеренным ставкам процента. Подобный механизм кредитования позволил бы МВФ осуществлять минимальную эмиссию СПЗ и не провоцировать развития инфляционных процессов.

В-третьих, на переходном этапе, пока СПЗ не станет полноценно действующей наднациональной валютой, страны должны перейти от регулирования номинальных к регулированию реальных валютных курсов, отображающих покупательную способность их национальных валют. Такое регулирование необходимо для упреждения получения странами-эмитентами действующих мировых валют «непомерных привилегий» при перераспределении добавленной стоимости. Корректировка номинального валютного курса должна происходить на разницу внутренних цен. Таким образом, проблема издержек выбора между безработицей и инфляцией будет до определенной степени нивелирована, что позволит странам проводить более независимую национальную политику в сферах экономики и финансов [21, с. 6–7].

В-четвертых, страны должны делегировать на наднациональный уровень полномочия по координации глобальной макроэкономической политики.

Подводя итоги, можно сказать, что теоретически глобальная экономика не может функционировать без глобальных денег. Однако, с момента создания СПЗ любые попытки обсуждения их более активного использования наталкиваются на едва преодолимую преграду со стороны

ведущих международных финансовых регуляторов, в первую очередь МВФ, находящегося в прямой зависимости от Федеральной резервной системы как эмитента де-факто (но не де-юре) мировой валюты – доллара США. Проблема эмиссии полноценных наднациональных денег (например, в форме модифицированных СПЗ) является сложной даже не столько в техническом плане, сколько с точки зрения принятия социальной ответственности и введения существенных финансово-экономических ограничений на международную деятельность развитых стран. Заинтересованность последних в проведении вышеозначенных реформ минимальна, поскольку в условиях установления ведущими национальными эмиссионными центрами процентных ставок близких к нулевым (а в ряде случаев даже отрицательных) проблема обеспечения развитых стран международной ликвидностью не стоит. Вместе с тем риски дальнейшей дезинтеграции мировой торговой и валютной систем, обусловленные возрастающей кризисогенностью глобального развития, усилением тенденций протекционизма и регионализма в среднесрочной перспективе могут актуализировать вопросы модернизации наднациональных механизмов валютно-финансового регулирования с более активным вовлечением в их разработку как развитых стран, так и стран с формирующимися рынками.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. МВФ отмечает свое 75-летие // *Финансы и развитие*. Июнь 2019. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2019/06/pdf/fd0619r.pdf> (accessed 01.08.2020).
2. Financial Organization and Operations of the IMF. IMF, 2001. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/pam/pam45/pdf/pam45.pdf> (accessed 01.08.2020).
3. Standard Chartered successfully issues SDR bonds in China // Reuters, October 26, 2016. URL: <https://www.reuters.com/article/uk-china-bonds-sdr/standard-chartered-successfully-issues-sdr-bonds-in-china-idUKKCN12Q0WJ> (accessed 01.08.2020).
4. Considerations on the role of the SDR. IMF policy paper, April 2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/11/pp030618consideration-of-the-role-the-sdr> (accessed 01.08.2020).
5. Валюты стран мира: Справочник / Редкол.: С. М. Борисов (гл. ред.) и др. – М.: Финансы и статистика, 1981.
6. 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 01.08.2020).
7. Strauss-Kahn D. A Stronger Financial Architecture for Tomorrow's World. IMF Blog, February 10, 2011. URL: <https://blogs.imf.org/2011/02/10/stronger-financial-architecture/> (accessed 01.08.2020).
8. Moghadam R. Enhancing International Monetary Stability – A Role for the SDR? IMF. January 7, 2011. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/010711.pdf> (accessed 01.08.2020).
9. Гишар Ж.-П. Китайская «партия-государство» и мультинациональные фирмы / Ж.-П. Гишар // – М.: Новый Хронограф, 2017.
10. Роженцова Е. В. Наднациональная валюта как синтез резервных и платежных средств: СДР и доллара США / Е.В. Роженцова // *Журнал экономической теории*. 2017. № 2. – С. 17–25.
11. Clark P. B., Polak J. J. International Liquidity and the Role of the SDR in the International Monetary System. IMF Working Paper WP/02/217. 31 p. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02217.pdf> (accessed 01.08.2020).
12. Кузнецов А. В. Наднациональное валютное регулирование: теоретические и практические подходы / А. В. Кузнецов // *Финансы и кредит*. 2018. Т. 24. №4. – С. 191–208. <https://doi.org/10.24891/fc.24.1.191>.
13. Steil B. The battle of Bretton Woods: John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the making of a New World Order / B. Steil // Princeton University Press, 2013.
14. Keynes J.M. Collected Writings, Vol. XXV. Activities 1940–1944: Shaping the Post-War World:

The Clearing Union. Moggridge Donald (Ed.). London: Macmillan, Cambridge University Press, 1980. pp. 42–66.

15. Serving Member Countries: COVID-19 Emergency Financial Assistance. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/COVID-Lending-Tracker> (accessed 01.08.2020).

16. Capital Flows Report Sudden Stop in Emerging Markets. Institute of International Finance, April 9, 2020. URL: [https://www.iif.com/Portals/0/Files/content/2\\_IIF2020\\_April\\_CFR.pdf](https://www.iif.com/Portals/0/Files/content/2_IIF2020_April_CFR.pdf) (accessed 01.08.2020).

17. \$2.5 trillion COVID-19 rescue package needed for world's emerging economies. UN News, 30 March 2020. URL: <https://news.un.org/en/story/2020/03/1060612> (accessed 01.08.2020).

18. The IMF's Response to COVID-19. IMF, April 17, 2020. URL: <https://www.imf.org/en/About/FAQ/imf-response-to-covid-19> (accessed 01.08.2020).

19. IMF: Break the glass. The Economist, April 11 2020. URL: <https://www.economist.com/leaders/2020/04/11/emerging-markets-are-in-turmoil-the-imf-must-step-in-to-help-heres-how> (accessed 01.08.2020).

20. Hankel W., Isaak R. Geldherrschaft: Ist unser Wohlstand noch zu retten? / W. Hankel, R. Isaak // Weinheim: Wiley-VCH Verlag & Co, 2011.

21. Звонова Е.А. Сценарии развития мировой валютно-финансовой системы: возможности и риски для России / Е. А. Звонова, А. В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 2. – С. 5–16. DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-2-5–16.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00806-А

## Андреева Елена Леонидовна

доктор экономических наук, профессор,  
ФГБУН Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,  
центр региональных компаративных исследований;  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,  
кафедра мировой экономики и внешнеэкономической деятельности;  
г. Екатеринбург, Российская Федерация.  
E-mail: elenandr@mail.ru  
SPIN-код: 1491-1347

## Ратнер Артем Витальевич

кандидат экономических наук,  
ФГБУН Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,  
центр региональных компаративных исследований;  
г. Екатеринбург, Российская Федерация.  
E-mail: ratner.av@uiec.ru  
SPIN-код: 9356-1090

## Захарова Виктория Владимировна

ФГБУН Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,  
центр региональных компаративных исследований;  
г. Екатеринбург, Российская Федерация.  
E-mail: zakharovavika@gmail.com  
SPIN-код: 4251-7844

**Аннотация:** Цель статьи - поиск сходств и отличий в реакции разных государств на снижение экономической активности, вызванное пандемией коронавируса. В качестве методов исследования применяются: систематизация мер поддержки в условиях пандемии коронавируса в разных экономиках; статистический анализ объемов поддержки в странах (расчет отношений между объемами поддержки и ВВП); компаративный анализ между экономиками – качественный и количественный. Анализ показал: значимость для современных экономик и готовность государства к поддержке таких форм (выражений) экономического функционирования, как кредитование, малый и средний бизнес; выделение категорий субъектов экономики, имеющих наибольшую потребность в поддержке. Качественное сходство мер поддержки в разных странах отражает гармонизацию стандартов. Анализ позволяет предположить: больший спектр мер поддержки наблюдаем в более крупных экономиках – как развитых, так и развивающихся; различия в размерах мер поддержки в отношении к ВВП связаны с размером экономик и развитостью промышленного производства, объемом финансового и институционального потенциала экономик, степенью их социальной направленности, выраженностью и ожиданиями эффекта от фактора пандемии.

**Ключевые слова:** фактор пандемии; меры поддержки экономик; малый и средний бизнес; финансовая поддержка; сходства и различия стран.

JEL: F63, I38, J38, E64

INTERNATIONAL COMPARATIVE ANALYSIS OF SUPPORT FOR ECONOMIES IN TERMS OF PANDEMIC

Elena Leonidovna Andreeva,  
doctor of Economics, Professor,  
Ural state university of economics,  
Institute of economics of the Ural branch of Russian academy of sciences;  
Ekaterinburg, Russian Federation

Artem Vitalyevich Ratner,  
candidate of Economics,  
Institute of economics of the Ural branch of Russian academy of sciences,  
Ekaterinburg, Russian Federation

Viktoriya Vladimirovna Zakharova,  
Institute of economics of the Ural branch of Russian academy of sciences,  
Ekaterinburg, Russian Federation

**Abstract:** The article's aim is the search of similarities and differences in reaction of states on the lowering economic activity caused by pandemic. As research methods were applied: systematization of support measures in terms of coronavirus pandemic in economies; statistical analysis of support volumes in countries; comparative analysis between economies – qualitative and quantitative. Analysis has shown: the relevance for modern economies and readiness of state to support such forms (expressions) of economic functioning as crediting, and small- and medium-sized business; revealing the categories of economy's subjects having the most need on support. Qualitative similarity of support measures in various countries reflects harmonization of standards. The analysis allows to suppose: the wider spectrum of support measures is observed in the bigger economies; differences in measures' volumes in relation to GDP are related to economies' scale and development level of industrial production, volume of financial and institutional potential of economies, extent of their social direction, expression and expectations of pandemic effect.

**Keywords:** pandemic factor; measures of economies' support; small- and medium-sized business; financial support; countries' similarities and differences.

## Введение

Пандемия коронавируса, вынудившая страны мира принимать меры по его нераспространению, существенно повлияла на функционирование их экономик: им пришлось начать использовать ресурсы поддержания устойчивости. При этом очевидно, что, несмотря на единый фактор, реакция на него у разных стран, развитых и развивающихся, разных размеров и т.д., не могла быть одинаковой. Актуальным представляется сравнительный анализ мер поддержки в странах мира.

В рамках исследования темы мер поддержки экономик в условиях воздействия международно распространившихся экономических трудностей могут быть выделены три направления:

1) Изучение опыта поддержки экономик в условиях предшествующих мировых экономических кризисов, в частности, 2008-2009 гг. Исследуется влияние кризиса на экономики стран (Прохниэк М., Вэсиэк К.) [1]. Анализируется развитие национальной экономики в ходе ряда периодов рецессии и восстановления (Стюарт Р.) [2]. Учитывается опыт финансового кризиса 1997-1998 гг. (Эйхенгрин Б.) [3, с. 1-2]. Отмечается общий контекст направлений оздоровления экономик (Кирхгэсснер Г.) [4, с. 383-383]. Анализируются меры поддержки экономики (Локтев А.В. [5], Тихонков К.С. [6], Жук А. [7], Ганиев М.С. [8]). Проводятся международные сравнения мер поддержки (Жук А. [7], (Хайцен А., Мартин С.) [9]).

2) Изучение опыта поддержки развития экономики по прошествии времени после мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.: в сфере финансов (Де Йэгер С.Е. [10]), промышленности и инноваций (Толкачев С.А., Бржезинский В.Г. [11, 99-100]); выявление перспективных объектов поддержки (Андреева Е.Л., Симон Х. и др. [12]); поддержка старопромышленных регионов (Мальцев А.А., Мордвинова А.Э. [13]), рынка труда (Епихина Р.А., Кулаков М.В. [14, с. 68-70]).

3) Изучение мер поддержки национальных экономик, предпринимаемых в условиях современной пандемии. Так, отмечается ряд аспектов, определяющих меры поддержки экономики в Германии



(Бофингер П. и др. [15, с. 262]) и в ЕС в целом (Луччезе М., Пианта М. [16, с. 101], Фритше Дж.П., Хармс П.К. [17, с. 271]). Анализируются меры денежной и финансовой политики по управлению спросом, предпринимаемые в развитых странах (Хольтемёллер О. и др. [18, с. 254-255], Фритше Дж.П., Хармс П.К. [17, с. 269-270]). В отечественной литературе исследуются меры поддержки российской экономики (Баринов Э.А. [19, с. 116-117]) в условиях пандемии и «нефтяного» фактора, и меры зарубежных экономик (например, стран постсоветского пространства (Жильцов С.С. [20, с. 10-11]), США, стран ЕС (Баринов Э.А. [19, с. 114-117], Белов В.Б. [21, с. 85-87])).

Вместе с тем, хотя в существующих исследованиях анализируются предпосылки к принятию мер и сами принимаемые меры, но далеко не в такой степени представлен подробный анализ мер и их сравнительный анализ между странами. Это делает актуальным компаративный анализ поддержки экономик в современных условиях влияния единого внешнего фактора (пандемии коронавируса). Предмет исследования – меры поддержки экономики в странах мира в условиях современной пандемии. Цель: поиск сходств и отличий в реакции разных государств на снижение экономической активности, вызванное данным внешним фактором.

### **Материалы и методы**

Материалом, на котором проводилось исследование, выступают данные о государственных мерах поддержки: качественная (о мерах поддержки) и количественная (о размере ассигнований на поддержку) информация по данным средств оперативной массовой информации (в том числе Ассоциации туроператоров России, официального российского сайта о коронавирусе и др.); международная статистика по данным Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Методическое обеспечение исследования предполагает:

– систематизацию мер поддержки разных стран в условиях пандемии коронавируса, с учетом выделения основных существующих направлений поддержки, исходя из основных сфер экономики государства (функционирование предприятий через обеспечение безубыточности; экономическое существование индивидов через обеспечение заработка; обеспечение финансовых потоков в экономике через банковскую сферу и ценовое регулирование; обеспечение функционирования экономики в части баланса отраслевой структуры);

– количественное измерение объемов поддержки в разных экономиках (статистические методы, в частности, расчет отношения валового объема поддержки в стране к ее ВВП, подушевых выплат населению к подушевому ВВП);

– сравнительный (компаративный) анализ между экономиками в части как сравнения качественного (по видам мер поддержки), так и количественного. Рассмотрение при анализе примеров как развитых, так и развивающихся стран из всех регионов мирового хозяйства.

### **Результаты**

Качественный анализ. Анализ принимаемых странами мер поддержки национальных экономик позволяет выделить следующие направления поддержки (с примерами в скобках):

– прямая финансовая помощь (выплаты) населению, в особенности, наименее защищенным гражданам (целый ряд стран, например, Италия, Китай, Гонконг);

– помощь населению по линии трудовой деятельности: возможность оплачиваемого отпуска (Италия, США) и др.;

– прямая финансовая помощь предприятиям: субсидии (целый ряд стран), например, туризму (Австралия), малому и среднему бизнесу (МСБ) (например, Германия), наиболее пострадавшим предприятиям (Италия, Франция, ЕС, Израиль и др.); льготирование туристического и авиасектора (в т.ч. возмещение недополученного дохода); гранты бизнесу (Россия);

– помощь бизнесу в отдельных элементах деятельности: поддержка малых предприятий в

выплате пособий и больничных (Великобритания); финансирование недвижимости (Египет);

– снижение или отсрочка по налоговым платежам: снижение налогов (ряд стран, например, Китай, Гонконг), в частности, например, для ритейла и отрасли гостеприимства (Великобритания), авиаперевозчиков (Турция), МСБ (ЮАР), налоговые каникулы МСБ (США), микропредприятиям индустрии досуга (Великобритания), авиаперевозчикам (ряд стран) и др. (Египет, ЮАР); отсрочка налоговых платежей (Саудовская Аравия; Бразилия, Россия, Чили (для МСБ); Египет, Израиль; Турция (арендаторам отелей));

– снижение административной нагрузки на бизнес: уменьшение числа проверок, продление лицензий, смягчение требований (Россия);

– гарантии по кредитам (как при открытии, так и при их продолжении) (Германия, Франция, Испания, Великобритания, Польша, Италия, Россия, Армения);

– увеличение потенциальных возможностей кредитования: повышение максимального размера кредита (Великобритания, Германия, ЕС (в отношении правительств стран-участниц), Китай (в отношении местных органов власти)); организация кредитования, в том числе льготного: в особенности для МСБ (США, Италия, Республика Корея, Япония, Австралия); также и др. страны (Польша, Армения); для банков (Китай, ОАЭ);

– отсрочка по погашению кредитов, уплате иных платежей: ОАЭ, Израиль, Италия, для МСБ (Египет); в том числе для граждан (Великобритания, Россия);

– повышение объема свободных денег в экономике (Китай, Индия, Россия);

– защита компаний от банкротства (Россия, Германия);

– разрешение работникам уходить в отпуска (Италия, США);

– снижение цен на ресурсы для промышленности (Египет);

– поддержка фондового рынка (Евросоюз, Египет);

– разрешение банкам использовать страховые запасы капитала (ОАЭ);

– поддержка здравоохранения (Италия, Япония, Германия, Индия, Польша, Россия, Казахстан, Киргизия, Чили);

– помощь компаниям в привлечении иностранных инвесторов (Китай);

– финансирование бюджетов регионов (США, Россия).

Следует отметить, что в ведущих экономиках мира заявлено о беспрецедентности создавшейся ситуации, сравниваемой с мобилизацией и военным положением. Так, по словам сенатора США М. Макконнелла, «речь идет об уровне инвестиций в... страну, сравнимом с военным временем». По замечанию А. Меркель, канцлера Германии, где возможен общий объем поддержки свыше 3/4 трлн. евро, «это беспрецедентный по масштабам пакет помощи компаниям». Учреждается фонд помощи крупным компаниям (0,6 трлн. евро); Министерством экономики введена программа, предоставляющая возможность неограниченных кредитов. В Испании, где принято решение ассигновать 0,2 трлн. евро (или около 1/5 ВВП) на борьбу с коронавирусом и его воздействием, премьер-министром П. Санчесом эти меры охарактеризованы как «самая большая мобилизация ресурсов в демократической истории страны».

В России были предусмотрены беспроцентное кредитование, субсидирование процентных платежей, отсрочка налоговых и страховых платежей, отсрочка оплаты аренды, возмещение пострадавшим секторам недополученного дохода. Как и в других экономиках, предусмотрена финансовая поддержка медицинского производства, повышение зарплат медработников. В части снижения административной нагрузки на бизнес предусмотрено уменьшение числа проверок, смягчение ряда требований, в том числе в России и Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) снижается таможенное и документарное регулирование импорта продукции первой необходимости и лекарств (в том числе беспошлинный импорт продовольствия в ЕАЭС из третьих стран). К системообразующим предприятиям, для которых предусмотрена кредитная и адресная поддержка,

относятся предприятия в более чем полусотне отраслей. Предусматриваются меры по повышению ликвидности банков, дотированию регионов, где падает доход.

Количественный анализ. У некоторых стран планируемый или реализуемый объем поддержки экономики приближается к одному (США, Польша, ОАЭ) и даже двум (Германия, Испания, Австралия; если учитывать кредитные гарантии, то также Франция и Великобритания) десяткам процентов от ВВП. Но без госгарантий по кредитам у целого ряда стран отношение объема мер поддержки к ВВП – в районе 1-2% (Италия, Великобритания, Франция, Швейцария, Турция, Бразилия). У ряда стран – это 0,1-0,2% ВВП (Индия, Россия, также ЕС). Однако, представляется, что следует учитывать и масштаб экономик. Так, у Чили соотношение составляет 4,7% ВВП, но в абсолютном выражении это значительно меньше, чем у России (11,7 млн дол. против 3,9 млрд дол.) (таблица 1).

Большинство стран, помимо поддержки МСБ, осуществляют единовременные выплаты населению. Анализ отношения данных выплат к подушевому ВВП показал, что это отношение составляет в среднем 1-2% (таблица 2). Для большинства из рассмотренных стран это отношение, с одной стороны, примерно схожее (одного порядка). Но в некоторых случаях оно кратно различается (от 0,26% в Ирландии до 2,93% в Греции). Так, в США всё взрослое население субсидируется на 1,59% подушевого ВВП по ППС, и к ним близки Япония (2,17%; в абсолютном измерении – в 1,1 раза меньше) и Гонконг (2,01%; в 1,3 раза больше). В то же время, в Канаде – 0,59-0,89% и в 2,3-3,5 раза ниже. Различие США с Испанией в абсолютном измерении - в 1,8 раза, хотя отношение к подушевому ВВП там близкое (1,37%). Ещё больше различие – с Литвой, одной из новых участниц ЕС (0,79%; в 3,6 раза ниже).

Таблица 1 – Отношение планируемого и/или реализуемого объема поддержки экономики к ВВП в разных странах

Страна	Отношение объема мер поддержки экономики к ВВП
Австралия	10% ВВП
Армения	2,3% ВВП
Бразилия	1,6% ВВП
Великобритания	- программа поддержки экономики (1,3% ВВП) - предоставление кредитных гарантий (15% ВВП)
Германия	- пакет помощи частным предпринимателям, компаниям, населению (21,0% ВВП) (в сумме на поддержку экономики выделяется более 30,8% ВВП) - фонд помощи крупным компаниям (16,8% ВВП)
Евросоюз	- меры защиты экономик (0,2% ВВП) - программа выкупа ценных бумаг (4,4% ВВП)
Египет	2,1% ВВП
Израиль	- срочный пакет для стабилизации экономики (0,7% ВВП) - компенсация пострадавшим отраслям бизнеса из фонда (2,6% ВВП)
Индия	- ассигнование на развитие медицинской инфраструктуры (0,1% ВВП) - ввод в оборот дополнительных наличных денег (до 0,4% ВВП)
Испания	ок. 20% ВВП
Италия	1,8% ВВП
Китай	- выделение кредитов банкам по льготной ставке 10 февраля (0,3% ВВП) - предоставлена дополнительная ликвидность рынкам (1,7% ВВП к 10 февраля) - местным органам власти разрешены дополнительные заимствования (0,3% ВВП)

Страна	Отношение объема мер поддержки экономики к ВВП
ОАЭ	8,4% ВВП
Польша	8,2% ВВП
Республика Корея	- пакет мер (помощь МСБ, детские пособия; программы переподготовки) (0,6% ВВП) - финансовая помощь бизнесу (4,9% ВВП)
Россия	0,2% ВВП
Саудовская Аравия	4,1% ВВП
США	- закон о финансовой помощи пострадавшим (0,5% ВВП) - пакет мер для стимулирования экономики (9,3% ВВП) - обсуждалась дополнительная поддержка малых предприятий (0,2% ВВП)
Турция	2,1% ВВП
Франция	- план действий по борьбе с кризисом (1,7% ВВП) - гарантии для кредитов предприятиям (11,1% ВВП)
Чили	4,7% ВВП
Швейцария	1,5% ВВП
Япония	0,0004% ВВП

Источник: Ассоциация туроператоров РФ. 17.03.2020. URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/50887.html>; ТАСС. 26.03.2020. URL: <https://tass.ru/info/8088363>; Комсомольская правда. 17.04.2020. URL: <https://www.ural.kp.ru/daily/27119/4200499/>; Vc.ru. 23.03.2020. URL: <https://vc.ru/u/450272-svetlana-orehova/114500-izrailskiy-biznes-v-usloviyah-koronavirusa>; Officelife.media. 11.02.2020. URL: <https://officelife.media/news/14708-as-china-supported-the-business-during-the-coronavirus-reduced-taxes-deferment-on-loans-the-abolitio>; Курсив. 31.03.2020, 10.04.2020. URL: [Kursiv.kz](https://kursiv.kz) (дата обращения: 21-27.04.2020); Sputnik. URL: <https://ru.armeniasputnik.am/society/20200409/22682029/Svyshe-20-millionov-dollarov-Pashinyan-raskryl-detali-antivirusnoy-podderzhki.html>; World economic outlook, 2019, October // IMF. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>; Курсы валют // Yandex.ru (обращение: 22.04.2020).

Таблица 2 – Выплаты гражданам (в рамках поддержки экономик) к ВВП на душу населения в разных странах

Страна	Получатель	Выплата/ подушевой ВВП, %
Япония	Все	2,17
США		0,80–1,59
Гонконг	Взрослые	2,01
Сингапур		0,41
Германия	Самозанятые и владельцы микро-бизнеса	10,27–30,81
Италия	Самозанятые	1,56
Литва		0,79
Ирландия*	Самозанятые, оставшиеся без работы (еженедельно)	0,26
Испания	Малообеспеченные	1,37
Канада		0,59–0,89

Страна	Получатель	Выплата/ подушевой ВВП, %
Австралия	Незащищенные слои населения (еженедельно)	0,93
	Студенты	0,68
Греция*	Потерявшие работу	2,93
Казахстан*		0,36
Бразилия	Кроме получателей семейного пособия	0,71

### Обсуждение

Таким образом, проведенный анализ показывает, что в странах мира, в том числе в экономически развитых, в части потребности экономик в поддержке и в части объемов планируемой поддержки, ситуация на фоне воздействия коронавируса характеризуется как беспрецедентная в масштабах десятков лет. Принимаемые как развитыми, так и развивающимися странами меры поддержки касаются целого ряда направлений: прямой финансовой помощи населению (пособия и выплаты) и предприятиям, снижения налогов или налоговых, а также арендных и кредитных каникул, снижения административной нагрузки на бизнес, увеличения возможностей кредитования за счет льготирования и государственного гарантирования, повышения объема свободных денег в экономике, стимулирования социальной ответственности бизнеса, снижения цен на ресурсы для промышленности, поддержки фондового рынка, медицины и др. В России также был предусмотрен широкий спектр мер поддержки экономики. Как и в развитых странах, они направлены во многом на поддержку отраслей, пострадавших в большей степени (транспорт, выставочная деятельность, сфера гостеприимства и досуга, общепит, торговля непродовольственными товарами, бытовые услуги), МСБ, системообразующих предприятий.

Срез мер отражает значимость для современных национальных экономик и готовность к поддержке в развитых и развивающихся странах таких форм (выражений) экономического функционирования, как кредитование, и малый и средний бизнес (МСБ). Во всех странах, экономически развитых и развивающихся, выделяются категории субъектов экономики, имеющих наибольшую потребность в поддержке: среди секторов (транспорт, гостиничная, туристическая отрасль, торговля; системообразующие предприятия), предприятий (МСБ), и категорий населения (потерявшие работу и др.). Сравнение показывает, что меры поддержки экономики, принимаемые в разных странах, качественно во многом схожи, за исключением частных отличий, что отражает гармонизацию стандартов как результат глобализации.

Анализ позволяет предположить, что больший спектр мер поддержки наблюдаем в более крупных экономиках (имеющих большой объем ресурсов) – не только развитых (США, Германия, Италия), но и развивающихся (переходных) (Китай, Россия); также широта спектра зависит от (ожидания) масштаба негативного эффекта для страны от влияющего внешнего фактора.

В ряде случаев принимаются и наднациональные меры поддержки – в международных интеграционных объединениях. Так, меры принимаются, как уже отмечалось в рамках ЕС (финансовая помощь пострадавшим предприятиям, выкуп ценных бумаг, повышение максимального объема кредитования для правительств стран-участниц) и ЕАЭС (например, освобождение от пошлин импорта продовольствия из третьих стран, упрощение документального оформления импорта преференциальных товаров). Новым банком развития БРИКС предоставляются средства странам-участницам на борьбу с вирусом и его экономическими последствиями. Это отражает функционирование института международной интеграции в случае единого внешнего фактора.

Схожесть принимаемых мер в какой-то степени выражается и в количественном выражении, что видно по размерам выплат населению. Вместе с тем, общий размер поддержки в отношении к ВВП стран различен. Как по абсолютным объемам поддержки национальных экономик, так и по размеру



подушевых выплат населению относительно подушевого ВВП, развитые и развивающиеся страны (а в ряде случаев и развитые между собой) существенно различаются. Наглядно это показывает сравнение с другими странами Германии (таблицы 1 и 2), где существуют различные подходы к поддержке отдельных слоев населения и бизнеса, что отражает социальную направленность ее экономики, в том числе и в экстремальных условиях. Так, если отношение выплат Германии населению к её подушевому ВВП экстраполировать на подушевой ВВП РФ (11163 дол. в 2019 г. (по МВФ)), то это даст величину от 10 до 20 тыс. руб. (В России прорабатывается вопрос в части единовременных выплат на детей 3-16 лет в размере 10 тыс. руб. (0,5% подушевого ВВП).) Проведенный анализ позволяет предположить, что международные различия во многом связаны с размером экономик и развитостью промышленного производства, объемом финансового и институционального потенциала экономик; выраженностью и ожиданиями эффекта от рассматриваемого внешнего фактора.

### Выводы

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о следующих аспектах:

- беспрецедентность ситуации в части потребности экономик в поддержке и в части объемов поддержки в странах мира;
- принятие странами, как развитыми, так и развивающимися, мер поддержки из широкого спектра направлений, в особенности, финансовой поддержки;
- значимость для современных национальных экономик и готовность к поддержке в развитых и развивающихся странах кредитования и малого и среднего бизнеса;
- качественно меры поддержки экономики в разных странах во многом схожи, что отражает гармонизацию стандартов как результат глобализации;
- выделение странами категорий субъектов экономики, наиболее нуждающихся в поддержке: среди секторов, предприятий, категорий населения;
- большой спектр мер поддержки наблюдаем в более крупных экономиках, развитых и развивающихся; также широта спектра зависит от (ожидания) масштаба негативного эффекта для страны от внешнего фактора;
- в ряде случаев принимаются общие меры в интеграционных объединениях;
- определенная схожесть принимаемых мер наблюдается и в количественном измерении поддержки. Но в ряде случаев даже развитые страны существенно различаются; различие с развивающимися странами еще значительнее. Позитивный пример показывают экономики, поддерживающие социальную направленность. Анализ позволяет предположить, что различия в масштабах поддержки во многом связаны с размерами экономик, их промышленным, финансовым и институциональным потенциалом, степенью социальной направленности; выраженностью и ожиданиями эффекта от внешнего фактора.

Результаты анализа могут быть учтены при выработке и развитии стратегий поддержки национальной экономики.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Prochniak M., Wasiak K. The impact of the financial system on economic growth in the context of the global crisis: empirical evidence for the EU and OECD countries // *Empirica*. – 2017. – Vol. 44. – No. 2. – Pp. 295–337. doi: 10.1007/s10663-016-9323-9
2. Stuart R. The term structure, leading indicators, and recessions: evidence from Switzerland, 1974-2017 // *Swiss Journal of Economics and Statistics*. – 2020. – Vol. 156. – Article 2. – Pp. 1–17. doi: 10.1186/s41937-019-0044-4
3. Eichengreen B. From the Asian crisis to the global credit crisis: reforming the international financial architecture redux // *International Economics and Economic Policy*. – 2009. – Vol. 6. – No. 1. – Pp. 1–22.

doi: 10.1007/s10368-009-0124-5

4. Kirchgässner G. The Global Crisis and the Answer of Economics // *Swiss Journal of Economics and Statistics*. – 2009. – Vol. 145. – Pp. 381–385. doi: 10.1007/BF03399285

5. Локтев А.В. Государственная поддержка банковского сектора в условиях экономического кризиса // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. 2010. – № 1 (81). – С. 97–101.

6. Тихонков К.С. Государственная антикризисная финансовая поддержка реального сектора экономики // *Сегодня и завтра Российской экономики*. – 2009. – № 31. – С. 29–35.

7. Жук А. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса // *Мировое и национальное хозяйство*. – 2009. – № 3-4 (10-11). – С. 95–100.

8. Ганиев М.С. Оказалась ли Чили лучше других подготовлена к кризису? // *Латинская Америка*. – 2009. – № 7. – С. 70–74.

9. Hijzen A., Martin S. The role of short-time work schemes during the global financial crisis and early recovery: a cross-country analysis // *IZA Journal of Labor Policy*. – 2013. – Vol. 2. – Article 5. – Pp. 1–31. doi: 10.1186/2193-9004-2-5

10. De Jager C.E. A Question of Trust: the Pursuit of Consumer Trust in the Financial Sector by Means of EU Legislation // *Journal of Consumer Policy*. – 2017. – Vol. 40. – No. 1. – Pp. 25–49. doi: 10.1007/s10603-016-9334-8

11. Толкачев С.А., Бржезинский В.Г. Инструменты государственной поддержки промышленности сквозь призму институционального подхода / С.А. Толкачев, В.Г. Бржезинский // *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. – 2018. Т. 8. – № 1 (31). – С. 97–106. doi: 10.26794/2226-7867-2018-7-1-97-106

12. Andreeva E.L., Simon H., Karkh D.A., Glukhikh P.L. Innovative entrepreneurship: a source of economic growth in the region // *Экономика региона*. – 2016. Т. 12. – № 3. – С. 899–910. doi: 10.17059/2016-3-24

13. Мальцев А.А. Ревитализация старопромышленных регионов: зарубежный опыт / А.А. Мальцев, А.Э. Мордвинова // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2019. Т. 63. – № 7. – С. 40–48. doi: 10.20542/0131-2227-2019-63-7-40-48

14. Епихина Р.А., Кулаков М.В. Безработица и стимулирования занятости в Китае в условиях структурной трансформации экономики / Р.А. Епихина, М.В. Кулаков // *Инновации и инвестиции*. – 2018. – № 8. – С. 68–72.

15. Bofinger P., Dullien S., Felbermayr G. et al. Wirtschaftliche Implikationen der Corona-Krise und wirtschaftspolitische Maßnahmen // *Wirtschaftsdienst*. – 2020. – Vol. 100. – No. 4. – Pp. 259-265. doi: 10.1007/s10273-020-2628-0

16. Lucchese M., Pianta M. The Coming Coronavirus Crisis: What Can We Learn? // *Intereconomics*. – 2020. – Vol. 55. – No. 2. – Pp. 98-104. doi: 10.1007/s10272-020-0878-0

17. Fritsche J.P., Harms P.C. Corona-Krise: (Wirtschafts-)politische Perspektiven // *Wirtschaftsdienst*. – 2020. – Vol. 100. – No. 4. – Pp. 266–271. doi: 10.1007/s10273-020-2630-6

18. Holtemöller O., Kooths S., Michelsen C. et al. Wirtschaft unter Schock – Finanzpolitik halt dagegen // *Wirtschaftsdienst*. – 2020. – Vol. 100. – No. 4. – Pp. 254–258. doi: 10.1007/s10273-020-2629-z

19. Баринов Э.А. Коронавирус: влияние на экономику и финансовые рынки // *Путеводитель предпринимателя*. – 2020. Т. 13. – № 2. – С. 111–118. doi: 10.24182/2073-9885-2020-13-2-111-118

20. Жильцов С.С. Коронавирус ударил по странам постсоветского пространства // *Проблемы постсоветского пространства*. – 2020. Т. 7. – № 1. – С. 8–17. doi: 10.24975/2313-8920-2020-7-1-8-17

21. Белов В.Б. Последствия пандемии коронавируса для экономики Германии // *Научно-аналитический вестник Института Европы РАН*. – 2020. – № 2 (14). – С. 83–90. doi: 10.15211/vestnikieran220208390

# ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИМПОРТ: СУЩНОСТЬ И ЭФФЕКТЫ

Сапир Елена Владимировна

доктор экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой мировой экономики и статистики,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: evsapir@yahoo.com

Васильченко Александр Дмитриевич

студент,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,  
кафедра мировой экономики и статистики  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: 1008issasha@mail.ru

**Аннотация:** В последние годы в исследовательском пространстве заметно большее внимание стало уделяться нетарифному регулированию торговли как более гибкому и эффективному инструменту реализации торговой политики государств. Наиболее распространенным и обладающим наибольшим влиянием на торговые потоки классом мер нетарифного регулирования являются технические барьеры в торговле. Само слово «барьеры» в названии данной категории представляет предмет дискуссии: несмотря на доказанное негативное влияние на уровень цен импортируемой продукции, данные меры создают множество других благоприятных экономических эффектов, начиная с обеспечения безопасности здоровья и жизни конечных потребителей продукции, заканчивая расширением возможностей компаний страны-импортера по комплексному и более глубокому включению в глобальные цепочки создания стоимости. Целью данной работы является уточнение сущности и двойственной природы технических барьеров в торговле, а также количественная оценка их влияния на импорт стран с использованием эконометрического моделирования.

**Ключевые слова:** импорт, нетарифные меры регулирования, технические барьеры, стандартизация, провалы рынка, корреляционно-регрессионный анализ.

JEL: F13

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE AND THEIR IMPACT ON IMPORTS: ESSENCE AND EFFECTS

Sapir Elena Vladimirovna,  
Doctor of Economics, Professor, head the World Economy and Statistics Department, P.G.Demidov Yaroslavl State University  
Yaroslavl, Russian Federation

Vasilchenko Alexander Dmitrievich,  
Bachelor of the World Economy and Statistics Department, P.G.Demidov Yaroslavl State University  
Yaroslavl, Russian Federation

**Abstract:** In recent years, the research space has been increasingly focused on non-tariff trade regulations as a more advanced tool for implementing state's trade policy. Among non-tariff regulations the so-called technical barriers to trade play the crucial role as one of the most common and highly effective classes of measures. Currently, the very term «barriers» in the name of this category is the key issue of discussion. We argue that despite the empirically proven negative impact on the imported products prices, these measures bring a wide range of social and economic effects for the national economy at large, beginning with safety ensuring for the health and life of the final products' consumers, ending with the deepening integration of national exporters into global value chains worldwide. The paper attempts to provide a modern and multidimensional definition to technical measures of non-tariff trade regulation, as well as to demonstrate empirically their

impact on the country's imports.

**Keywords:** imports, non-tariff regulatory measures, technical barriers, standardization, GVC, market failures, correlation.

### **Сущность и двойственный характер технических барьеров в торговле**

В настоящее время, говоря о техническом регулировании импорта продукции, принято понимать применение мер технического регулирования, или технических барьеров в торговле (technical barriers to trade). На международном уровне их применение регулируется Соглашением ВТО по техническим барьерам в торговле. Подчеркивается, что настоящее соглашение направлено на то, чтобы регуляторные процедуры, технические и иные стандарты, процедуры тестирования и сертификации не создавали излишних барьеров для торговых потоков [8]. Примечательно, что в слове «барьеры», являющимся частью исследуемой категории, заключено диалектическое противоречие: название категории не совпадает с декларируемой целью применения данного инструмента. На самом же деле, это противоречие является куда более глубоким, нежели просто несоответствие «обложки» содержанию.

Исследования влияния технических барьеров в торговле (далее – ТБТ) на импорт стран ОЭСР [4] свидетельствуют об общем негативном влиянии ТБТ на торговлю сельскохозяйственной продукцией. Также было доказано, что экспортеры стран ОЭСР в целом не ощутили влияния мер ТБТ на их экспорт в страны Организации. С другой стороны, результаты показали, что вследствие введенных странами ОЭСР технических барьеров на импорт продукции экспорт развивающихся и наименее развитых стран в государства-члены Организации претерпел существенное снижение. Интересным также является то, что по итогам исследования было определено, что в то время, как страны ЕС вводили меньше мер ТБТ, чем другие страны ОЭСР, их меры оказывали более негативное влияние на торговые потоки.

Также важен анализ характера влияния ТБТ на торговые потоки в рамках региональных торговых соглашений (далее – РТС). Так, проводилось исследование того, каким образом крупнейшие РТС Африканского региона регулируют вопросы ТБТ [6]. На момент проведения анализа политика в отношении технического регулирования торговли не была отдельно обозначена на повестке дня в рамках этих объединений. Таким образом, неполноценная инфраструктура технических мер и стандартизации в целом в рамках интеграционных объединений региона является по существу весомым барьером: с одной стороны, это препятствует притоку инвестиций в саму инфраструктуру ТБТ и является значительным препятствием для ведения бизнеса в целом, а с другой стороны, общий низкий уровень жизни данных государств создает трудности в реализации политики приведения качества товаров под требуемые стандарты, существующие в экономическом пространстве их целевых экспортных рынков.

Вопросы стандартизации продукции особенно остро звучат в контексте включения стран в глобальные цепочки создания стоимости (далее - ГЦС) на уровне отдельных фирм [5]. Важным фактором для формирования цепочек стоимости являются транзакционные издержки кооперационных связей. Они являются наиболее высокими в случае, если производится, в частности, нестандартная продукция. Как отмечают авторы, большую роль в снижении этих издержек играет именно техническая и продуктовая стандартизация. Ее значение состоит в том, что она позволяет снизить объемы технической информации, передаваемой между партнерами, и соответственно время на эти процессы. Таким образом, применение технических стандартов в форме ТБТ существенным образом укрепляет кооперационные связи между партнерами из разных стран, которые более крепко включаются в ГЦС на все более высоких уровнях. Это предполагает повышение доли отечественной добавленной стоимости в экспорте страны (DVA), что положительным образом сказывается на общем

благополучия населения.

Двойственный и зависимый от различных факторов характер применения ТБТ во внешней торговле обозначается в докладе World Trade Report 2012 [13]. Отмечается, что введение регуляторных процедур в отношении качества и безопасности импортируемой продукции приведет к повышению производственных издержек импортеров, однако одновременно с этим может выступить в качестве важного сигнала, свидетельствующего о качестве продукции, что впоследствии повысит конкурентоспособность импортируемой продукции, отвечающей принятым стандартам. Также ТБТ повышают доверие потребителей качеству зарубежной продукции, что снижает транзакционные издержки и активизирует торговлю. Отдельно в этом докладе говорится про то, что будут ли эти эффекты приводить к росту импорта или экспорта, зависит от того, каким образом эти меры находят отражение в контексте относительной стоимости отечественных и зарубежных товаров, а также от готовности потребителей платить большую цену за качественную продукцию.

Особенно важным направлением политики применения мер технического регулирования в настоящее время выступает гармонизация национальных или блоковых механизмов их имплементации с международными нормами. Проводилось исследование того, каким образом осуществляется гармонизация технических процедур ЕС с мировыми стандартами производителей электронной продукции США [7]. Полученные результаты свидетельствовали о том, что возросший уровень гармонизации привел к увеличению экспорта этих производителей в страны ЕС. Автор заключает тем, что технические стандарты представляются более важными для экспортеров, чем ставки импортных пошлин в целевых странах.

Мульти-modalность технических требований во внешней торговле подчеркивается также и в работах отечественных исследователей. Так, Мещериков В.А. [2] отмечает, что на практике технические регламенты могут применяться как средство защиты отечественного производителя в различных отраслях. Это проявляется, как и отмечалось ранее, в повышении стоимости импортных товаров, что снижает их конкурентоспособность на внутреннем рынке. Автор констатирует: если регламенты вводятся без имеющихся на то оснований, они становятся барьером для экспортера при выходе на внутренний рынок страны.

Веселова О.В. [1] в своем исследовании оценила влияние импортных технических регламентов на развитие отечественной сельскохозяйственной индустрии. Показано, например, что ужесточение требований в отношении маркировки готовой продукции птицеводства имеет двойственный эффект: положительным обстоятельством является повышение конкурентоспособности крупных местных производителей, но при этом негативным фактором является то, что возникают дополнительные затраты на создание упаковки мяса птицы.

Особенно важным в контексте оценки влияния ТБТ на торговлю является Доклад №30 ЕЭК «Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий» [3]. Согласно полученным результатам, технические барьеры являлись в числе наиболее ограничительных инструментов нетарифного регулирования, используемых во взаимной торговле стран-участниц Союза. Особенный барьер в мерах ТБТ увидели экспортеры Казахстана, для которых производственные стандарты, тестирование и сертификация стали весомым препятствием для экспорта. Также отмечается, что эти конкретные формы ТБТ в целом в Союзе отмечаются как наиболее значимые барьеры.

Как можно видеть, меры технического регулирования импорта действительно носят неоднозначный характер, который зависит от конкретных обстоятельств. В определенных условиях и в отношении определенных участников торгового процесса они могут способствовать росту торговли и интеграции в цепочки создания стоимости, а при иных условиях – препятствовать экспортерам выйти на целевой рынок, повлечь дополнительные экстенсивные издержки. Неоднозначны также оценки влияния этих мер на развитие отраслей промышленности, «защищаемых этими мерами».



Тем не менее, в настоящем исследовании мы предпринимаем попытку определить современный обобщенный характер влияния мер ТБТ на импорт различных стран. В качестве объекта исследования была выбрана машиностроительная продукция, которая, с одной стороны, является наиболее облагаемой мерами ТБТ, а с другой стороны, импорт которой при определенных обстоятельствах помогает компаниям страны-импортера встраиваться в ГЦС.

### Зависимость импорта машиностроительной продукции от ТБТ: эмпирический анализ

Анализ влияния технического регулирования на импорт машиностроительной продукции проводился методом эконометрического моделирования. Процесс разработки, спецификации и верификации модели проходил в несколько этапов.

Этап 1: Построение парной модели регрессии. На этом этапе оценивалась теснота связи между импортом машиностроительной продукции и мерами технического регулирования импорта. Все данные для анализа были взяты на официальном информационно-аналитическом портале внешнеторговой статистики Всемирного банка WITS [14]. На портале представлен большой массив данных как об объемах и структуре импорта стран, так и о коэффициентах покрытия импорта нетарифными мерами. Указанные коэффициенты отражают долю стоимости импортированной продукции, подпадающей под действие нетарифных мер, в общем объеме импорта соответствующей товарной группы. Для исследования в итоге были выбраны страны, представленные в базе данных WITS; временной интервал исследования определен в 1 год в интервале 2014-2017 гг.

Результативным показателем, отражающим импорт машиностроительной продукции в страну, взята доля импорта продукции 84 и 85 групп Гармонизированной Системы описания и кодирования товаров (HS) в общем объеме импорта страны. Факторным показателем взят коэффициент покрытия импорта (Кпокр) продукции 84 и 85 групп соответствующими нетарифными мерами в стране. Для исследования также были выбраны страны, указанные в WITS. В итоге, получился первичный блок данных для модели парной регрессии, который представлен в табл. 1.

Таблица 1- Данные для парной модели регрессии между долей импорта продукции машиностроения и коэффициентом покрытия импорта техническими мерами [14, 12]

Страна	Доля импорта (HS 84-85)	К покр (ТБТ) (%)	Страна	Доля импорта (HS 84-85)	К покр (ТБТ) (%)
Алжир (2016)	0,2723	36,23	Колумбия (2016)	0,219	27,01
Аргентина(2017)	0,2775	100	Эквадор (2016)	0,2215	38,05
Австралия (2015)	0,2591	100	Сальвадор (2016)	0,1423	0,7
Бенин (2014)	0,0739	0,31	Эфиопия (2016)	0,2619	88,1
Боливия (2016)	0,2341	11,63	ЕС-28 (2016)	0,2432	99,4
Бразилия (2016)	0,2767	100	Гайана (2015)	0,1742	0,03
Бруней (2015)	0,2124	22,25	Индонезия (2015)	0,2656	59,89
Камбоджа (2015)	0,1108	100	Израиль (2016)	0,2357	12,39
Канада (2015)	0,25	39,58	Ямайка (2015)	0,1428	0,89
Чили (2015)	0,2499	88,33	Япония (2015)	0,2394	87,89
Кувейт (2015)	0,2331	23,03	Перу (2016)	0,2527	23,72

Страна	Доля импорта (HS 84-85)	К покр (ТБТ) (%)	Страна	Доля импорта (HS 84-85)	К покр (ТБТ) (%)
Ливан (2016)	0,1005	29,58	Филиппины (2015)	0,3995	92,78
Малайзия (2015)	0,3805	72,77	Катар (2016)	0,2669	87,33
Мексика (2017)	0,3733	61,57	Россия (2016)	0,3625	94,85
Марокко (2016)	0,2098	38,14	Саудовская Аравия (2016)	0,2428	90,29
Мьянма (2015)	0,187	11,51	Сингапур (2015)	0,4152	7,41
Новая Зеландия (2016)	0,2156	91,88	Шри Ланка (2016)	0,1603	92,91
Оман (2015)	0,2009	23,27	Швейцария (2015)	0,1249	93,26
Пакистан (2016)	0,2184	1,9	Таиланд (2015)	0,3218	15,1
Парагвай (2016)	0,2682	5,78	Тунис (2016)	0,2502	55,13
Турция (2016)	0,2388	50,86	США (2014)	0,2699	74,03
ОАЭ (2015)	0,1368	86,69	Уругвай (2016)	0,2493	25,36
Вьетнам (2015)	0,3798	4,39			

В рамках первичного исследования были сформулированы две гипотезы:

H0: Между показателями отсутствует значимая положительная взаимосвязь

H1: Между показателями имеется значимая положительная взаимосвязь

Первичный коэффициент корреляции в модели составил 0,133, что характеризует слабую положительную взаимосвязь между параметрами. Для более точного установления взаимосвязи было решено посчитать среднее значение тесноты связи между факторами в модели на примере всей выборки стран, а затем исключить из выборки по 10% стран с наибольшими отклонениями от средних значений показателя (например, Камбоджа с индексом равным 100% и долей 0,1108, или Сингапур с долей 0,4152 и коэффициентом 7,41%). В результате первого шага по спецификации модели из совокупности в 45 стран были удалены 10 стран, и коэффициент корреляции составил 0,65, что сигнализирует о наличии существенной взаимосвязи между параметрами.

Первоначально были построены линейная, экспоненциальная, логарифмическая, полиномиальная и степенная линии тренда. На основании наибольшего коэффициента детерминации R<sup>2</sup> из всех была выбрана полиномиальная зависимость для исследования парной взаимосвязи (рис. 1).

Где D<sub>i</sub> – доля импорта машиностроительной продукции в общем импорте i страны, I<sub>covi</sub> – индекс покрытия торговли техническими мерами.

Статистический блок выглядит следующим образом (табл. 2).

Таблица 2 - Статистическая сводка по парной модели регрессии

Показатель	Значение	Интерпретация
R <sup>2</sup>	0,492	49,2% дисперсии резульативного показателя объяснены дисперсией факторного показателя.
t-статистика (I <sub>covi</sub> )	3,196	Оценка при факторе "индекс покрытия ТБТ" статистически значима при уровне значимости 10, 5 и 1%.
F-статистика	14,98	Модель в целом статистически значима

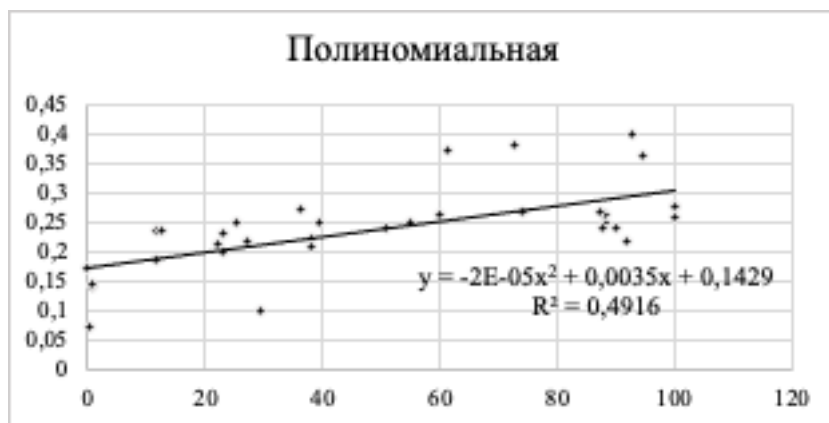


Рисунок 1 - Линия тренда парной модели регрессии

С помощью метода наименьших квадратов было построено следующее регрессионное уравнение:

$$D_i = 0,1429 - 0,000021Icov_i^2 + 0,0035Icov_i$$

В результате статистического анализа отклоняется гипотеза  $H_0$  и принимается альтернативная  $H_1$ .

Таким образом, можно сделать первичные выводы:

1 Регрессионная модель парной взаимосвязи между долей импорта машиностроительной продукции в общем объеме импорта страны и коэффициентом покрытия данного импорта техническими мерами доказала свою статистическую значимость: увеличение коэффициента покрытия импорта на 1% приводит к повышению доли импорта продукции в среднем на 0,35%.

2 Такая зависимость может быть интерпретирована следующим образом: усиление технических мер в отношении продукции машиностроения обусловлено стремлением стран повысить уровень стандартизации и качества импортируемой продукции. Стандартизация и сертификация, в первую очередь, импортируемых промежуточных товаров, включаемых в последующий экспорт страны, является основой эффективного встраивания в цепочки добавленной стоимости, включения в международную производственную кооперацию и расширения присутствия на мировом рынке.

Этап 2: Построение множественной модели регрессии. С целью более точного определения характера влияния технических барьеров в торговле на импорт продукции машиностроения было решено построить множественную регрессионную модель, используя также метод наименьших квадратов.

Вторым показателем, выбранным для множественной модели в качестве факторного, стала доля добавленной стоимости, произведенной в обрабатывающем секторе, в общем объеме ВВП страны. Она характеризует масштаб производственного комплекса экономики, а также отчасти степень включенности страны в глобальные цепочки создания стоимости [10].

Третьим показателем, выступающим в качестве факторного, был отобран фактор масштаба экономики – доля ВВП страны в общем объеме мирового ВВП за соответствующий год. Изначально влияние масштаба экономики страны в результирующем показателе было устранено путем замены абсолютного значения импорта относительным. Поэтому данный фактор теперь вводится в модель преднамеренно с целью установления степени влияния масштаба национальной экономики на тесноту взаимосвязи ТБТ с импортом машиностроительной продукции. [9].

Четвертым фактором был отобран индекс условий торговли, рассчитанный в рамках статистического подразделения Всемирного банка. Когда индекс чистых бартерных условий торговли страны возрастает, ее экспорт становится более дорогим, а импорт – более дешевым [11].

В рамках первой множественной модели регрессии были сформулированы следующие гипотезы:

H1: Между показателями «коэффициент покрытия» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая прямая взаимосвязь.

H2: Между показателями «доля обрабатывающей промышленности в ВВП» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая прямая взаимосвязь.

H3: Между показателями «доля ВВП страны в общемировом ВВП» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая прямая взаимосвязь.

H4: Между показателями «индекс условий торговли» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая обратная взаимосвязь.

Полученное линейное регрессионное уравнение приобрело следующий вид:

$$D_i = 0,0013I_{covi} + 0,0025Man_i - 0,059Dgdp_i - 0,0004ToT_i$$

Где  $D_i$  – доля импорта продукции машиностроения в общем объеме ВВП  $i$  страны,  $I_{covi}$  – индекс покрытия импорта машиностроительной продукции техническими мерами в  $i$  стране,  $Man_i$  – доля обрабатывающей промышленности в ВВП  $i$ -й страны,  $Dgdp_i$  – доля ВВП  $i$ -й страны в общемировом ВВП,  $ToT_i$  – индекс условий торговли в стране  $i$ .

Статистическая информация по модели представлена в табл. 3.

Таблица 3 - Статистическая сводка по первой множественной модели регрессии

Показатель	Значение	Интерпретация
R2	0,501	50,1% дисперсии резульативного показателя объяснены дисперсией факторного показателя.
t-статистика ( $I_{covi}$ )	4,786	Оценка при факторе "индекс покрытия ТБТ" статистически значима при уровне значимости 10, 5 и 1%.
t-статистика ( $Man_i$ )	1,738	Оценка при факторе "доля обрабатывающей промышленности в ВВП" статистически значима при уровне значимости 10%.
t-статистика ( $Dgdpi$ )	-0,1623	Оценка при факторе "доля ВВП страны в общемировом ВВП" статистически незначима
t-статистика ( $ToTi$ )	-1,22	Оценка при факторе "индекс условий торговли" статистически незначима
F-статистика	7,27	Модель в целом статистически значима на уровне 10, 5 и 1%

Этап 3: Усовершенствование множественной модели регрессии. Таким образом, в результате статистического анализа гипотезы H1 и H2 принимаются на основании того, что оценки при соответствующих факторах доказали свою статистическую значимость, а H3 и H4 отклоняются в силу статистической незначимости. Отсюда в целях совершенствования первой множественной модели регрессии было решено исключить из анализа незначимые факторы «доля ВВП страны в общемировом ВВП» и «индекс условий торговли». Модель была модифицирована, она приобрела вид второй множественной модели регрессии, для которой были сформулированы следующие гипотезы:

H1: Между показателями «коэффициент покрытия» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая прямая взаимосвязь.

H2: Между показателями «доля обрабатывающей промышленности в ВВП» и «доля импорта продукции машиностроения» существует значимая прямая взаимосвязь.

Была построена новая регрессионная функция, которая приобрела вид:

$$D_i = 0,00134I_{covi} + 0,0025Man_i$$

Статистическая информация по новой регрессионной модели представлена в табл. 4.

Таблица 4 - Статистическая сводка по второй множественной модели регрессии

Показатель	Значение	Интерпретация
R2	0,474	47,4% дисперсии резульативного показателя объяснены дисперсией факторного показателя.
t-статистика (Icovi)	5,116	Оценка при факторе "индекс покрытия ТБТ" статистически значима при уровне значимости 10, 5 и 1%.
t-статистика (Mani)	1,754	Оценка при факторе "доля обрабатывающей промышленности в ВВП" статистически значима при уровне значимости 10%.
F-статистика	13,99	Модель в целом статистически значима на уровне 10, 5 и 1%

Сравнение ключевых статистических показателей обеих моделей множественной регрессии представлено в табл. 5.

Таблица 5 - Сравнение статистических показателей первой и второй множественных моделей регрессии

Показатель	Значение для 1-й модели	Значение для 2-й модели
R2	0,501	0,474
t-статистика (Icovi)	4,786	5,116
F-статистика	7,268	13,99
MAPE	19,432	19,937
AIC	-98,67	-100,93

Таким образом, несмотря на несколько меньший коэффициент детерминации и немного большую среднюю абсолютную процентную ошибку, лучшую статистическую значимость демонстрирует именно вторая множественная модель регрессии.

### Выводы

1. Эконометрическое исследование влияния технических барьеров в торговле на объем импорта машиностроительной продукции изначально, как и в ходе всего исследования, определялось спецификой информационно-аналитической базы. Во-первых, это связано с недостаточностью данных по ключевым вопросам, поскольку наложение мер нетарифного регулирования всякий раз является уникальным и единичным в своем роде (отдельное исключительное решение принимается по конкретной мере к конкретной сделке с отдельным товаром конкретного экспортера), поэтому массовость выборки носит условный характер. Во-вторых, это объясняется сущностью категории класс мер «технические барьеры в торговле», которая является родовой по отношению к большому количеству различных видов мер, что ограничивает возможности количественного измерения.

2. Исключение на первых этапах ряда стран по причине значительного отклонения от среднего по выборке значения тесноты связи доли импорта продукции машиностроения и коэффициента покрытия впоследствии, в определенной степени ограничило репрезентативность модели: несмотря на приведение парной модели регрессии к значимому виду, в дальнейшем многие дополнительные факторы, кроме доли промышленности в ВВП страны, никаким образом не смогли проявиться в модели.

3. Тем не менее, полученные результаты, показавшие положительную взаимосвязь между параметром нетарифных барьеров и импортом машиностроительной продукции, доказывают, что в настоящее время подобные меры технического регулирования импорта машиностроительной продукции, являющейся материальной основой производства с высокой добавленной стоимостью, приобретают роль фактора, способствующего встраиванию страны в глобальные цепочки



стоимости на более высоком уровне. Машинотехническая продукция, входящая в группы 84 и 85 Гармонизированной системы, выступает в роли промежуточного импорта по отношению к дальнейшим этапам цепочки стоимости: технические требования необходимы на каждом ее этапе в целях приведения всех стадий производства конечного продукта под требуемый уровень качества, поэтому применение подобных мер повышает доверие участников цепочки, что позволяет активнее наращивать свои позиции в ней. Таким образом, результаты текущего исследования поддаются общей логике взаимосвязей, что позволяет судить об актуальности проведенного исследования.

4. Результаты настоящего исследования могут использоваться в части общего доказательства наличия эффекта влияния мер технического регулирования импорта машиностроительной продукции на увеличение доли импорта в ВВП страны. Для более точных количественных оценок необходимы дополнительные исследования по более широкому кругу данных и дополнительная верификация моделей.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Веселова О.В. Техническое регулирование импорта как инструмент государственной поддержки отечественного производителя сельскохозяйственной продукции / О.В. Веселова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 21(350). – С. 68-73.

2. Мещериков В.А. Соглашение по техническим барьерам в торговле ГАТТ-ВТО (отдельные аспекты применения) / В.А. Мещериков // Сибирский юридический вестник. – 2016. – № 2 (73). – С. 130-133.

3. Винокуров, Е.Ю. и др. Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий. – Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР, 2015. – 96 с.

4. Disdier, A., Fontagne, L., Mimouni, M., The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements, American Journal of Agricultural Economic, 2008, Vol. 90, pp. 336-350.

5. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T., The Governance of Global Value Chains, Global Value Chains and Development, 2018, pp. 108-137.

6. Meyer, N., Fenyves, T., Breitenbach, M., Idsardi, E., Bilateral and Regional Trade Agreements and Technical Barriers to Trade: An African Perspective, OECD Trade Policy Papers, 2010, available at: <http://www.oecd.org/trade/understanding-the-global-trading-system/why-open-markets-matter/>

7. Reyes, J.-D. (2011), «International Harmonization of Product Standards and Firm Heterogeneity in International Trade», Washington, D.C., World Bank, Policy Research Working Paper 5677.

8. Technical Barriers to Trade / The World Trade Organization. 2020. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tbt\\_e/tbt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm)

9. The World Bank Data : [сайт]. – GDP (current US\$) – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 07.07.2020)

10. The World Bank Data : [сайт]. – Manufacturing, Value Added (% of GDP) – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS> (дата обращения: 05.07.2020)

11. The World Bank Data : [сайт]. – Net barter terms of trade index (2000 = 100) – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TT.PRI.MRCH.XD.WD> (дата обращения: 11.05.2020)

12. Trade Map : [сайт]. – Trade indicators for product: 8501 electric motors and generators (excluding generating sets) – URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 22.06.2020)

13. World Trade Report 2012 / The World Trade Organization. 2020. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr12\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_e.htm)

14. World Integrated Trade Solution (WITS) : [сайт]. – Non-Tariff Measures (NTM) by Country. – URL: <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/ntm-bycountry> (дата обращения: 15.04.2020)

# ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ: ПОДАРОК СУДЬБЫ ИЛИ КАТАСТРОФА ВЕКА

Варламова Валерия Александровна

студент,  
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: varlamova1999@list.ru

Альпидовская Марина Леонидовна

Научный руководитель, д.э.н., профессор,  
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: morskaya67@bk.ru

**Аннотация:** Сегодня весь мир охватила ужасная эпидемия вируса, обнажившая проблемы современной действительности. Не исключением стала и отечественная система образования, стоящая на пороге тотального уничтожения. Целью данной работы является исследование эффективности цифровой формы обучения населения и анализ возможности ее применения на всех стадиях образования. Результаты исследования позволяют нам по-новому взглянуть на ценность уходящей системы, формировавшейся на протяжении нескольких столетий. Сейчас мы имеем реальную возможность предотвратить грядущую катастрофу, последствия которой приведут к полной деградации всего населения современной России.

**Ключевые слова:** образование, дистанционное обучение, глобальный мир цифры.

JEL: E65, E69;

DIGITAL EDUCATION: GIFT OF FATE OR DISASTER OF THE CENTURY

Varlamova Valeria Aleksandrovna,  
Student, e-mail: varlamova1999@list.ru,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia

Scientific adviser: Alpidovskaja Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor,  
e-mail: morskaya67@bk.ru  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia

**Abstract:** Today, the whole world is gripped by a terrible epidemic of the virus, which has exposed the problems of modern reality. The domestic education system, which is on the verge of total destruction, is no exception. The purpose of this work is to study the effectiveness of digital education for the population and analyze the possibility of its application at all stages of education. The results of the study allow us to take a fresh look at the value of the outgoing system, which was formed over several centuries. Now we have a real opportunity to prevent the coming catastrophe, the consequences of which will lead to the complete degradation of the entire population of modern Russia.

**Keywords:** world division of labor; development programs; production; growth points; coronavirus.

*Глупость людей  
— неисчерпаемый источник  
обогащения для умных проходимцев,  
опора властолюбивых политиков.*

*В. Зубков*

Сегодня весь мир общими усилиями борется со вспыхнувшей эпидемией COVID-19, что оказывает воздействие на все сферы жизнедеятельности человека. 31 декабря 2019 года в городе Ухань провинции Хубэй были обнаружены случаи пневмонии, вызванные неизвестным возбудителем. Проведенные исследования выявили, что данная инфекция раньше не поражала представителей человеческой популяции. В начале 2020 года данное заболевание быстрыми темпами распространилось за пределы Китая. К 11 марта 2020 года COVID-19 поразил 114 стран. Число зарегистрированных заболевших в этих странах превысило 118 000 человек, из которых 4 291 скончались. В связи с этим 11 марта 2020 года Всемирная организация здравоохранения признала эпидемию COVID-19 пандемией. После этого 13 марта коронавирус добрался до Кении и Каймановых островов, которые являются наиболее укромными уголками планеты. Таким образом, в связи с угрозой дальнейшего распространения COVID-19 весь мир перешел на режим самоизоляции. Власти стран объявили о закрытии государственных границ, компании и государственные учреждения были вынуждены перейти на дистанционный режим, произошла повсеместная отмена крупных массовых мероприятий.

Не был оставлен без внимания и образовательный процесс. Во многих странах, таких, как Германия и Франция, произошло закрытие учебных заведений на неопределенный срок. 15 марта 2020 года Министерство науки и высшего образования Российской Федерации порекомендовало учебным заведениям перейти на дистанционный режим обучения. В связи с этим с 16 мая большинство отечественных общеобразовательных, профессиональных учебных заведений, а также учреждений высшего и дополнительного образования решило обеспечивать освоение образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Таким образом, начиная с данного периода все люди, вовлеченные в современный процесс обучения, смогли прочувствовать все достоинства и недостатки онлайн обучения. Прежде чем перейти к выявлению проблем и перспектив данной образовательной формы, вернемся к самому началу.

В 988 году произошло крещение Руси. Вследствие этого основной задачей государства было утверждение данной религии среди населения. Появилась необходимость обучения населения грамоте. По первоначальным прогнозам, было установлено, что для широкого распространения письменности среди высшего общества понадобится в среднем от 50 до 100 лет. Так, постепенно шел и укреплялся процесс обучения в стране. Вплоть до 17 века образование было доступно лишь представителям правящей элиты, что составляло лишь несколько процентов от общего числа населения.

Согласно историческим данным, в 17 веке образование на Руси уже не являлось привилегией высшего общества. В рассматриваемый период родителей разных сословий призывали отдавать детей на обучение. Все же ввиду нежелания самих родителей или же крайней бедности семей не все позволяли своему потомству обучаться грамоте. Сам же процесс обучения начинался ранним утром и заканчивался звонком к вечерней службе. Далее в 1701 году по приказу Петра I была создана Школа математических и навигацких наук. Он осознавал необходимость наличия в стране профессионального образования, поэтому издал соответствующий указ об учреждении данного учебного заведения в Москве, являющегося первым в России артиллерийским, инженерным и морским училищем. Обучение в училище проходили юноши, принадлежащие к различным сословиям. Как правило, после освоения основного курса они поступали на службу, в то время как дети из знатных семей продолжали осваивать дополнительные дисциплины. Постепенно появлялись и другие учебные заведения, специализирующиеся на подготовке врачей, химиков, переводчиков и др. Более того, была введена учебная повинность для детей отдельных сословий. Крупнейшим нововведением Петра I в сфере образования было создание в 1724 году Академии Наук, состоящей из гимназии и университета.

Стоит отметить, что при Петре I начали появляться первые школы для девочек, что стало прочной основой развития женского образования. В 1764 году во времена правления Екатерины

II было создано первое в России высшее учебное заведение, осуществляющее обучение девушек из родовитых семей. Основной целью обучения было создание общества образованных девушек, хороших матерей и полезных членов семей и общества. Весь период обучения в Смольном институте занимал 12 лет (3 класса по 4 года). При этом все встречи и выезды за пределы учебного заведения были под строгим запретом.

В последующие периоды происходило ускоренное развитие образовательной сферы. В начале XX века Россия являлась одной из ведущих стран, осуществляющих подготовку высококвалифицированных инженерно-технических кадров. Октябрьская революция в 1917 году выдвинула новые требования к системе образования. В стране возникла острая необходимость в высококвалифицированной рабочей силе, поэтому повсеместно стали открываться трудовые школы. Постепенно к 1927 году завершилось тестирование новой модели образования, закрепившее обязательные программы и учебные планы. Особое внимание в процессе обучения уделялось таким предметам, как математика, русский язык и труд. В 1929 году в стране насчитывалось более 1930 учебных заведений среднего профессионального образования. Увеличение количества промышленных предприятий и отраслевая специализация учебных заведений потребовали привлечения высококвалифицированных специалистов и перестройки всей образовательной системы. Параллельно с развитием института среднего профессионального образования происходило увеличение специалистов с высшим образованием, задействованных в народном хозяйстве. В начале 1930-х годов по инициативе И. В. Сталина была проведена образовательная реформа, направленная на возврат дореволюционной классической школы. Таким образом, на основе традиционной русской гимназии была создана лучшая в своем роде советская общеобразовательная школа, которая обеспечивала качественным образованием все население государства.

В период Великой Отечественной войны в 1943 году была создана Академия педагогических наук РСФСР, объединившая и систематизировавшая все достижения отечественного образования. Подготовка же специалистов резко сузилась до минимального уровня, тем не менее, уже в 1947 году были достигнуты довоенные темпы образовательной деятельности. Ежегодно доля граждан, обучающихся по инженерно-техническим профессиям, составляла не менее 40% от общего числа студентов. Более того, больше трети данных специальностей были непосредственно связаны с электротехникой. В рассматриваемый период функционирование системы образования СССР являлось неотъемлемой частью развития отечественных отраслевых наук и производства. Необходимость в высококвалифицированной рабочей силе решалась путем перемещения действующих специалистов между регионами государства, а также ускоренного создания учебных заведений среднего и высшего образования вблизи производств. Проблема нехватки преподавателей также решалась посредством их перевода из других субъектов страны. Несмотря на ускоренное развитие системы образования, советские учебные образования создали гениальнейших инженеров, которые воплотили в жизнь величайшие инженерные цели. Общепризнанные успехи СССР в науке и технике свидетельствуют о крайне высокой эффективности советской системы инженерного образования, формировавшейся на протяжении большей части XX века. Большинство западных стран с интересом наблюдали за развитием советского образования, пытаясь перенять опыт и улучшить собственные системы. Тем не менее, с развитием глобализации и рыночных отношений потребность в инженерно-технических профессиях начала снижаться. Данная специальность постепенно теряла лидирующие позиции, уступая место экономическим, юридическим и иным направлениям.

Сегодня мы живем в глобальном мире цифры. Россия движется по совершенно новому пути развития. Инженерно-технические профессии больше не имеют былого престижа. В настоящее время в Российской Федерации существуют четыре ступени образования: дошкольное, обязательное, среднее профессиональное и высшее. Дошкольное образование осуществляют специализированные организации (детские сады, академии дошкольного образования и др.). Обязательное образование



разделяется на начальное общее (3/4 класса), основное общее (9 классов) и среднее общее (10/11 классов). Данный вид образования осуществляют общеобразовательные организации (школы, лицеи, гимназии). Среднее профессиональное образование направлено на подготовку специалистов среднего звена в различных сферах. Данный вид обучения доступен после окончания 9 классов основного общего или 10-11 классов среднего общего образования. Структура высшего образования представлена на рисунке 1. Данный вид обучения доступен после 10-11 классов среднего общего или среднего профессионального образования.



Рисунок 1 - Структура высшего образования Российской Федерации

На первый взгляд, современная структура образовательного процесса в России выглядит весьма неплохо, но так ли это на самом деле? Переход от советской школы к современному способу обучения произошел не единоразовым изменением системы образования. На протяжении 30 лет ее шаг за шагом уничтожают посредством постоянных «эффективных» нововведений. Одной из таких мер стала замена традиционной формы сдачи выпускных экзаменов в рамках среднего общего образования и вступительных экзаменов в ВУЗы единым тестированием, проводимым в форме Единого государственного экзамена (далее ЕГЭ).

Впервые идея введения ЕГЭ была предложена министром образования В. М. Филипповым с целью повышения доступности высшего образования среди различных слоев населения. По словам министра, прежний процесс приема в ВУЗы был сильно коррумпирован, как правило, поступали лишь те обучающиеся, которые готовились к экзаменам с помощью репетиторов, состоящих в штате ВУЗа, или же платных курсов рассматриваемых учебных заведений. Естественно, большая часть населения просто не могла себе позволить столь дорогостоящий процесс подготовки ввиду материальных и территориальных ограничений. Другой причиной введения ЕГЭ послужило присоединение России к Болонской конвенции, предполагавшей сближение и гармонизацию систем высшего образования европейских стран с целью формирования единого пространства высшего образования. Таким образом, Федеральный центр тестирования разработал новый способ сдачи экзаменов в виде ЕГЭ. В 2001 - 2008 гг. пилотная модель экзамена, тестируемая на учениках из отдельных регионов, подлежала изменению и доработке до требуемого формата. В рассматриваемый период велись ожесточенные споры по поводу целесообразности повсеместного введения данной формы сдачи экзаменов. Новый министр образования А. А. Фурсенко поддержал идею создания ЕГЭ, однако поставил под сомнение способы его реализации. В поддержку идеи выступили также ректор Высшей школы экономики Я. И. Кузьминов, Президент РФ В. В. Путин и другие известные деятели. Тем не менее, большинство других представителей ВУЗов были категорически против повсеместного введения ЕГЭ. Ректор МГУ В. А. Садовничий назвал данную форму сдачи экзаменов «кузницей посредственностей». В 2002 году в адрес Президента РФ было направлено письмо от 420 педагогов, в котором аргументированно требовалось прекращение эксперимента и недопущение распространения рассматриваемой формы экзамена на всей территории Российской Федерации. Тем не менее, несмотря на все споры и возмущения общественности, 9 февраля 2007 года В. В. Путин подписал Федеральный



закон от 09.02.2007 N 17-ФЗ, законодательно устанавливающий повсеместную сдачу ЕГЭ с 1 января 2009 года. Постепенно ВУЗы (за исключением творческих и спортивных направлений) начали отменять дополнительные вступительные испытания и осуществлять прием на основе новой системы. Если в 2009 году количество ВУЗов, в которых абитуриенты были обязаны сдавать дополнительные экзамены, составляло 22, то в 2014 году их число сократилось до 5. Так, менее чем за 15 лет свершилась революция, запустившая неизбежное уничтожение всей прошлой системы образования.

Ученики школ оказались в условиях заниженных требований, неотработанных методик и учебных программ. Дети перестали сдавать экзамены по большинству предметов и начали специализироваться на более узких областях. Старшая школа превратилась в так называемый «конвейер», осуществляющий бесперебойную поставку детей, изнуренных подготовкой к ЕГЭ. Уже в начальной школе ученикам прививают важность данного экзамена, поэтому процессу их социализации так или иначе сопутствует моральная и физическая подготовка к экзамену. Казалось бы, целью ЕГЭ было создание единых условий для всех учеников, однако дети из обеспеченных семей чуть ли не с детского сада начинают готовиться к экзамену у частных репетиторов и на курсах при университетах, в то время как остальные ученики довольствуются далеко не лучшей подготовкой в школе и саморазвитием. Более того, школа должна осуществлять полную подготовку к экзамену, но почему же многие школьные учителя пускают все на самотек и перекладывают ответственность на репетиторов? Сегодня мы вынуждены жить в мире, где в большинстве школ учителя нацелены на преодоление порога минимальных балловых значений, остальную же часть дети готовят самостоятельно или при помощи дополнительных образовательных услуг. Кроме того, не стоит упускать тот факт, что большая часть ЕГЭ – тест, типовые задания которого всем известны заранее. В связи с этим в современной старшей школе основной задачей учеников является не изучение дополнительных дисциплин и приобретение новых знаний в различных областях науки, а постоянное решение одних и тех же тестов со схожими заданиями. Пытаясь уйти от коррумпированных способов сдачи экзаменов, мы создали мир, в котором большую часть образования приходится приобретать на коммерческой основе. Таким образом, современное поколение не умеет учиться по-настоящему не потому, что оно глупее своих предков, а потому что отечественная система образования доведена до такого состояния.

Тем не менее, повсеместное введение ЕГЭ – это лишь одна из проблем существующей системы, нависшая над нами в начале XX века. Сегодня большинство стран, включая Россию, погружено в создание глобального мира цифры, охватывающего все сферы жизнедеятельности человека. На протяжении прошлого десятилетия в отечественную сферу образования постепенно вводились изменения, связанные с применением достижений информационно-цифровых технологий. Шаг за шагом происходило внедрение электронных дневников, зачетных книжек, сертификатов и дипломов, создание цифровых профилей учеников и студентов, введение частичного или полного дистанционного обучения по некоторым направлениям и программам. Все это ведет к полному погружению обучающихся в интернет-мир, способствует сведению к минимуму их личных контактов с учителями и преподавателями. Система образования больше не стремится создать из учеников и студентов всесторонне развитых личностей, она производит необходимые государству и бизнесу «цифровые машины с живыми телами». Таким образом, начиная со школьного возраста, на каждого современного человека формируется электронное досье, которое постепенно наполняется данными даже после получения обязательного образования. Цифровизация постепенно передает весь процесс обучения в руки искусственного интеллекта, вытесняя из жизни детей настоящих учителей и преподавателей. Даже сейчас происходит массовая деградация населения, связанная с поголовным погружением людей в интернет-сообщество. Электронные встречи, электронные развлечения, электронные отношения, электронные друзья, электронная жизнь. Разница лишь в том, что старшее поколение имело возможность получить хорошее образование, перенять опыт предков,

действительно научиться, современные же дети будут лишены даже этого.

В настоящее время мы находимся на пороге окончательной ликвидации отечественной школы. Создатель американского ядерного флота адмирал Хайман Риквер как-то сказал: «Настоящей и явной угрозой национальной безопасности США является советская средняя школа». Все, что создает угрозу, должно быть уничтожено. Не будем забывать и про так называемый План Даллеса, предусматривавший моральное уничтожение населения СССР, Меморандум 20/1 СНБ США «Задачи в отношении России», а также разработанной Западом стратегии коренной перестройки советского образования, изложенной в конфиденциальных докладах Всемирного банка 1994–1995 и 1999 гг. Сейчас приближается к завершению начатое еще в 1960 годах уничтожение уникальной системы образования, породившей величайших советских ученых. Заключительным этапом перестройки является полная цифровизация процесса обучения. Неужели неразвитое общество цифровых людей – это то, что необходимо нашему государству в современном мире?

В период самоизоляции населению России был предоставлен уникальный шанс прочувствовать на себе все тонкости цифрового образования. Наконец, родители воочию увидели процесс дистанционного обучения, минимальный уровень знаний своих детей и заниженные требования учителей. Наконец, люди обратили внимание, что на их глазах произошла катастрофа в виде тотального уничтожения системы. Более того, цифровизация повсюду, но в чрезвычайных условиях обеспечить централизованный переход на дистанционное обучение смогли далеко не все школы. Далеко не все ученики смогли присоединиться к такому образовательному процессу (нехватка денежных средств для покупки цифровых устройств, недостаток помещения при одновременных занятиях сразу нескольких детей в семье и др.). Что касается высшего образования, то и здесь ситуация складывается не лучшим образом. Сам переход на дистанционную форму обучения произошел весьма успешно, большинство ВУЗов страны смогли в короткие сроки осуществить полноценный перевод образовательного процесса в цифровой режим. Однако, многие студенты и преподаватели испытывают систематические проблемы с подключением, с интернетом, с доступом и др.

В рамках данного исследования были проведены опросы среди студентов и преподавателей отечественных ВУЗов. В частности, респондентами являются представители из следующих вузов: ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Вятский государственный университет, Институт пути, строительства и сооружений Российского университета транспорта, Государственный социально-гуманитарный университет, Алтайский государственный университет, Московский городской педагогический университет, Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, Тверской государственный университет. Основной целью опросов является исследование взглядов преподавателей и студентов на дистанционную форму обучения в ВУЗах. Основным критерием эффективности рассматриваемых форм обучения является доля усваиваемой студентом информации.

Согласно результатам опроса, проводимого среди обучающихся, для 78% студентов наиболее удобен классический формат проведения семинаров, когда есть возможность живого взаимодействия с преподавателем. Если на таких занятиях обучающиеся в среднем усваивают около 72,14% изучаемого материала, то дистанционные занятия обеспечивают лишь 57,60% понимания преподаваемой информации. При этом на вопрос, пользуются ли студенты во время опросов, проводимых преподавателем на дистанционных занятиях, вспомогательными материалами, если предполагается запрет их использования, 30% из них дали положительный ответ, 54% - упомянули периодическое использование. Одной из причин данной ситуации является тот факт, что практически на всех онлайн занятиях обучающиеся не обязаны включать камеру, преподаватель взаимодействует лишь с экраном своего компьютера. Это свидетельствует о том, что информационное обучение если не уничтожает, то заметно снижает объективность оценки знаний студентов. Такие обучающиеся не изучают

дисциплину, а получают навыки быстрого поиска информации и ее грамотного использования.

Около 54% респондентов предпочитают посещать лекции, проводимые в очной форме. При этом, если данный формат обеспечивает понимание информации на 61,68%, то в дистанционной форме студенты не усваивают и половины объема лекционного материала (49,76%). Важными причинами настолько низкой эффективности удаленных занятий является тот факт, что около 32% респондентов не делают никаких записей во время лекций, а 76% - имеют возможность отключить звук и заняться своими делами. Кроме того, 72% студентов могут присутствовать на занятиях лишь виртуально, т.е. отметить время переключки и фактически находиться в другом месте. В данной ситуации студентам позволено не включать ни камеры, ни микрофоны. При этом, лишь 46% преподавателей проверяют присутствие обучающихся и в конце, и в начале занятия.

Более того, осуществление образовательного процесса – тяжелое бремя, которое каждый преподаватель несет на своих плечах. Проведенный опрос сравнил уровни усталости преподавателей во время проведения очных и заочных занятий. Рассмотрим рисунок 2.

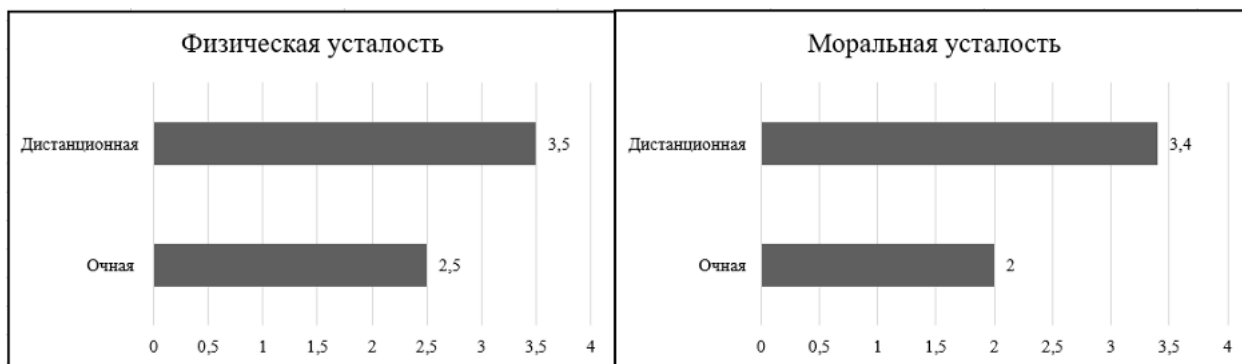


Рисунок 2 - Средняя оценка уровня усталости преподавателей по 5-ти балльной шкале

Несмотря на то, что очная форма обучения требует постоянной физической активности, высокого уровня моральной подготовки и стрессоустойчивости, все же организация такого процесса обучения забирает не так много сил, нежели цифровая форма, ограничивающая любое взаимодействие преподавателя со студентами.

Таким образом, более половины преподавателей и студентов (56% и 52%, соответственно) не удовлетворены дистанционным процессом обучения. Лишь 22% студентов предпочли бы и дальше продолжить обучение в ВУЗе на цифровой основе. 59% преподавателей считают классическую форму преподавания наиболее эффективной, 41% из них выступают за введение комбинированного формата, позволяющего совмещать очные и дистанционные занятия, при этом никто из опрошенных не предпочел цифровое обучение этим двум формам. Более того, никто из преподавателей не счел удаленное обучение достойным аналогом очного образования, 62% из них допускают возможность введения такого формата лишь в чрезвычайных ситуациях. Большинство респондентов выступили в поддержку традиционной формы обучения, способной привить необходимые знания и навыки прошлому, нынешнему и будущему поколению.

На основе проведенных опросов можно сделать вывод о том, что продолжительный процесс дистанционного обучения приведет к значительному снижению уровня знаний в стране. О введении удаленного процесса образования на постоянной основе не может быть и речи. Если даже студенты, осознанно продолжившие обучение, не могут усвоить необходимый объем информации, то говорить об обучении школьников на цифровой основе бессмысленно.

Уже сегодня мы имеем огромную платформу онлайн курсов, через которую каждый желающий может изучить курсы отечественного и зарубежного производства. В школах также имеется возможность прохождения дополнительных дистанционных уроков и самостоятельных работ. Они являются отличным факультативным элементом современного учебного процесса. Но закрепление

таких цифровых платформ в качестве основных способов обучения приведет к тотальному разрушению не только действующей системы образования, но и всего процесса социализации личности. Школы и университеты не могут исчезнуть из жизни населения, ведь человек – существо социальное, ему просто необходимо постоянное общение с окружающими людьми. Качество образования каждого из нас зависит от качества образовательной среды, в которой мы росли и развивались. Виртуальная же среда больше подходит для машин и роботов, нежели для детей школьного возраста и студентов. Здесь ставится не только вопрос качества обучения, но и проблема формирования различного рода отношений с другими людьми, проблема выражения своих чувств, эмоций, проблема освоения моральных норм поведения.

Естественно, ввод повсеместного цифрового образования приведет к сокращению учителей и преподавателей, работающих на территориях школ и университетов. Больше не будет необходимости содержать большое количество обслуживающего персонала, осуществлять контроль за поведением студентов и школьников. Все это приведет к значительной экономии на издержках. Но стоит ли это того, что последует за крахом существующей системы образования? Массовая деградация населения, упадок его здоровья на фоне бесконечного взаимодействия с цифровыми устройствами и сниженной физической активностью. Система уже поставляет чрезмерное количество «профессиональных безработных», удар в виде дистанционного обучения она тем более не сможет перенести. Неужели поколение необразованных и глупых людей – наше будущее?

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» и Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в части проведения единого государственного экзамена» от 09.02.2007 N 17-ФЗ (последняя редакция).
2. Тимохова Е. А. Высшее инженерное образование в СССР в контексте мобилизационной экономики (на примере электротехнического факультета Тольяттинского политехнического института) // Теплофизические и технологические аспекты повышения эффективности машиностроительного производства. тольятти. – 2015. – С. 407–413.
3. Единый государственный экзамен (ЕГЭ). Универсальная энциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс] URL: [https://megabook.ru/article/%D0%95%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%8D%D0%BA%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%20\(%D0%95%D0%93%D0%AD\)](https://megabook.ru/article/%D0%95%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%8D%D0%BA%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%20(%D0%95%D0%93%D0%AD)) (дата обращения: 12.05.20).
4. История образования в России. Отечественные записки. [Электронный ресурс] URL: <http://www.strana-oz.ru/2002/2/istoriya-obrazovaniya-v-rossii> (дата обращения: 10.05.20).
5. История образования: от первых школ Руси до советских. КУЛЬТУРА.РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.culture.ru/materials/253541/istoriya-obrazovaniya-ot-pervykh-shkol-rusi-do-sovetskikh> (дата обращения: 10.05.20).
6. История Смольного университета. КУЛЬТУРА.РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.culture.ru/materials/211612/istoriya-smolnogo-instituta> (дата обращения: 10.05.20).
7. Как учились и учили в Древней Руси. НАУКА И ЖИЗНЬ [Электронный ресурс] URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/4478/> (дата обращения: 10.05.20).
8. Кузьминов Я. И. Вирусная революция: как пандемия изменит наш мир. РБК [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/27/03/2020/5e7cd7799a79471ed230b774> (дата обращения: 15.05.20).
9. Ольга Четверикова: «Цифровизация – финальный этап ликвидации российской школы». Бизнес Online [Электронный ресурс] URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/427389> (дата обращения:

13.05.20).

10. Система образования в России. ГОСУСЛУГИ [Электронный ресурс] URL: [https://www.gosuslugi.ru/situation/obtain\\_education/education\\_system\\_in\\_Russia](https://www.gosuslugi.ru/situation/obtain_education/education_system_in_Russia) (дата обращения: 11.05.20).



# ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Рязанцев Станислав Константинович

студент,  
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: stasruez@gmail.com

Альпидовская Марина Леонидовна

Научный руководитель, д.э.н., профессор,  
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
г. Москва, Российская Федерация.  
E-mail: morskaya67@bk.ru

**Аннотация:** Государство имеет решающее влияние на развитие промышленного сектора, который является материальной основой для функционирования современной экономики. Целью данной работы является анализ действующей промышленной политики, отражённой в нормативных документах, а также её оценка на основе статистических данных. Результаты данного исследования позволят предложить возможные направления развития, а также оценить устойчивость отечественного промышленного сектора перед актуальными кризисными явлениями.

**Ключевые слова:** мировое разделение труда; программы развития; производство; точки роста; коронавирус.

JEL: E24, E66, F13;

STATE INDUSTRIAL POLICY IN RUSSIA: ANALYSIS, PROBLEMS, PROSPECTS

Ryazantsev Stanislav Konstantinovich,  
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia  
e-mail: stasruez@gmail.com

Scientific adviser: Alpidovskaja Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor,  
e-mail: morskaya67@bk.ru  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia

**Abstract:** The state has a decisive influence on the development of the industrial sector, which is the material basis for the functioning of the modern economy. The aim of this work is to analyze the current industrial policy reflected in regulatory documents, as well as its assessment based on statistical data. The results of this study will allow us to suggest possible directions of development, as well as assess the sustainability of the domestic industrial sector against current crisis phenomena.

**Keywords:** world division of labor; development programs; production; growth points; coronavirus.

Промышленный сектор крайне важен для нормального функционирования экономики любой страны. Несмотря на то, что на данный момент в век пост-индустриального общества к нему не приковано такое пристальное внимание как раньше, но развитие промышленности, её технологичность, доля в структуре ВВП и прибыльность, являются одними из важнейших показателей, по которым

по-прежнему оценивается позиция страны на мировом рынке. Развитый финансовый сектор делает страну и её народ процветающей, но для нормального функционирования экономики должен быть выстроен сбалансированный и развитый промышленный сектор, который сможет обеспечить и внутренний спрос, и составить конкуренцию на мировом рынке.

Российская промышленность имеет богатую историю, полную взлётов и падений, структурных преобразований и перестроек согласно потребностям времени. Современный отечественный промышленный сектор построен на основе приватизированных советских предприятий и является основой материального производства. Процесс приватизации в период перехода от социализма к капитализму казался верным решением, но сейчас, даже за относительно небольшое время история показала, что подобные меры были экономически необоснованными, поспешными и разрушительными для экономики. Социологические опросы в 2008 году, в период, когда приватизация уже закончилась и стали видны её последствия, показали, что до 90% россиян не одобряют этот процесс и считают его нелегитимным [3]. Материальный ущерб, по данным счётной палаты за 2004 год, составил 1,25 млрд долл., по сведениям МВД России было выявлено 52938 преступлений, связанных с приватизацией, упало общее качество отечественной продукции и марка «сделано в России» в настоящее время не является показателем такого качества для обывателя, как раньше, особенно в сфере высокотехнологичных производств [5]. Такие проблемы возникли из-за неподготовленности правовой базы, ошибок в управлении и поспешностью принимаемых решений. Наши зарубежные коллеги из числа стран постсоветского пространства не были столь же категоричны в построении рыночных отношений и им в основном удалось сохранить и реализовать промышленный потенциал, доставшийся от СССР.

В современных условиях является актуальным вопрос грамотного построения самодостаточной, но в то же время интегрированной в мировую систему хозяйствования экономики, основой которой должен быть развитый и технологичный промышленный сектор, способный эффективно отвечать вызовам времени. Из-за сложной политической и экономической ситуации эффективное участие России в мировом разделении труда ставится под сомнение. Целью данного исследования является разбор государственной экономической политики в сфере промышленности, анализ её влияния на валовое производство, выявление проблем и определение перспектив.

Современная Россия без сильной экономики, промышленности и политических союзников является просто «пустым» пространством между развитой Европой и Азией, и вся её значимость на данный момент основана на остатках советской экономики, амбициях, эксплуатации природных ресурсов и обороноспособности. Наша страна со своим уникальным географическим положением потенциально может производить практически любой продукт из сырья, производящегося внутри страны, но в современных условиях мы являемся одним из сырьевых придатков мировой экономики. Так продолжаться не может, иначе Россия не только потеряет свой потенциал для утверждения себя равной ведущим странам, но и станет для них очередным рынком сбыта и объектом для манипуляций.

Мы считаем, что для лучшего понимания ситуации в этой сфере для начала необходимо рассмотреть структуру экспорта и импорта. Именно структура торгового оборота наглядно даёт понять, что представляет Россия для других стран, насколько экономические субъекты обеспечены внутренними ресурсами.

Таблица 1 - Структура экспорта и импорта по видам товаров за 2018, 2019 годы [составлено автором на основе данных Росстата]

	Доля в экспорте (%)				Доля в импорте (%)			
	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Продовольственные товары и с/х сырьё	5,2	5,1	5,8	5,5	14,5	12,7	12,7	12,4

Минеральные продукты	62,1	63,2	60,4	64,8	2,7	1,9	2	2,1
Продукция химической промышленности	6	5,4	6,7	6,1	18,6	17,7	17,7	18,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,3	3,2	3,3	3,1	1,8	1,6	1,6	1,6
Текстиль	0,5	0,4	0,4	0,4	6	6	6,7	6,7
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	10	10,2	13,5	12,1	6,2	6,9	7,2	7,5
Машины, оборудование и транспортные средства	7,3	6,4	7,8	6,4	44,3	44,3	48,3	47,3
Прочее	5,6	6,1	2,1	1,6	5,9	8,9	3,8	4

Данные Таблицы 1 только подтверждают общеизвестный факт, что Россия представляет на мировом рынке сырьевую базу для более развитых государств. Доля в экспорте товаров, производящихся в результате сложного технологического процесса, мала и не может обеспечить внутренний спрос, в основном их закупают за границей. В основном, наши несырьевые товары пользуются спросом у менее развитых стран и соседей, в рамках мирового рынка многие из них проигрывают своим зарубежным аналогам.

Политика продажи продуктов добывающей промышленности, которой придерживается наше правительство с 1960-х годов по настоящее время выражается не только в привлечении прибыли в иностранной валюте, но и в ряде политических и социально-экономических проблем: зависимость нашей экономики от ситуации на сырьевом рынке, вопросы к правительству со стороны общественности о распределении привлечённых средств, конкурентное отставание в технологически сложном производстве.

Несмотря на популистские заявления политиков в духе «догнать и перегнать» зарубежных коллег и о вхождении России в «пять крупнейших экономик мира» в ближайшее время, на деле мы не видим позитивных перспектив для достижения этих целей. Российская экономика по темпам роста не только не догоняет ведущие экономики мира, но отстаёт от них: за 2018 год Китай показал темп роста в 6,6%, США – 2,9%, Индия – 6,8%, в то время как Россия только 2,3%. Конечно, мы обгоняем такие страны по темпам роста как Япония (0,8%), Германия (1,5%), Великобритания (1,4%), но при таких условиях по совокупному объёму ВВП и уровню жизни мы догоним их ещё не скоро [12]. Форсированию данного процесса может помочь грамотная промышленная политика, которая послужит не только стимулом для развития материального производства, но и позволит развиваться иным хозяйствующим субъектам, которые будут оказывать услуги производителям. Развитый промышленный сектор обеспечит не только серьёзный экономический рост, но и увеличит социально-экономическое положение субъектов и населения.

Правовая база промышленной политики в современных условиях основана целым рядом документов, но основными, на наш взгляд, являются два: Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» и постановление Правительства РФ о «Развитии промышленности и повышении ее конкурентоспособности».

Первый документ принят 31 декабря 2014 года и содержит положения о полномочиях органов государственной власти, механизмах и направлениях развития. Данный документ очень важен в условиях реализации политики импортозамещения и реализации стратегических государственных программ. В рамках данного закона обозначены следующие цели промышленной политики: повышение конкурентоспособности и темпов роста, внедрение инноваций, поддержка экспорта,

снижение риска техногенных катастроф, снижение производственных издержек. Он содержит общие принципы и механизмы стимулирования предприятий в рамках реализации промышленной политики. В рамках данного закона государство обеспечивает контроль за отдельными экономическими субъектами, создаёт доступную информационную базу и правовую поддержку, создаёт условия для инвестирования, предоставляет адресные субсидии.

Главный недостаток этого документа выражен в том, что в нём не определено место промышленной политики в социально-экономической жизни страны. Она выражается лишь в мерах для исправления негативного положения, в котором отечественная промышленность находится с момента появления РФ. Некоторые механизмы предоставления поддержки в рамках данного закона не эффективны. Получение заказов, грантов, финансовой поддержки подразумевает конкурсную основу, что создаёт потенциал для реализации «теневых» схем, способствует развитию коррупции и не может в полной мере обеспечить финансирования перспективных отраслей. Обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров проводится не через конкретные методики и развитие реальных преимуществ перед зарубежными аналогами, а через нормативы их потребления для государственных органов. Безусловно, не вызывает сомнений, что органы государственной власти должны материально обеспечиваться отечественными производителями, но необходимо государству проявить инициативу в плане продвижения подобных товаров на более массовый рынок. Реализация многих планов, разработка конкретных программ, в рамках данного закона, отданы под ответственность муниципальных органов власти или хозяйствующих субъектов [3].

Вторым документом, оказывающим значительное влияние на промышленную политику, является, принятое 15 апреля 2014 года постановление Правительства РФ «Развитии промышленности и повышении ее конкурентоспособности». Данный документ корректирует и подтверждает курсы предыдущих подобных программ, задаёт новые векторы развития до 2024 года и является смысловым дополнением к вышеупомянутому закону «О промышленной политике в Российской Федерации». Программа содержит более подробные инструкции для поддержки конкретных отраслей, приведены плановые и фактические показатели, обозначены объёмы субсидии и круг ответственных за реализацию программы государственных органов. Программа основана на принципе «управления риском развития промышленности на основе матричного соотношения параметров приоритетных отраслей промышленности и возможных инструментов промышленной политики» [2]. Данная методика полностью оправдана для решения требуемых задач и направлена на анализ потенциала повышения доходов и понижения затрат и рисков по отдельным отраслям вследствие использования мер, предусмотренных данной программой.

Программа имеет несколько подходов к решению поставленных задач. Отраслевой подход подразумевает развитие отдельных отраслей промышленности, создание условий для производства качественных, высокотехнологичных и конкурентоспособных товаров. Операционно-функциональный подход подразумевает комплексную поддержку проведения исследований и внедрения инноваций; совершенствование материального производства с помощью повышения качества инфраструктуры, материалов и квалификации кадров; развитие регионов.

Программа ориентирована на решение следующих задач:

1. Обеспечение саморазвития российской промышленности и её интеграции в мировую экономику с помощью комплексного обновления материально-технологической базы и внедрения инноваций;
2. Создание условий для проведения НИОКР и обеспечения производств качественными, доступными и экологичными материалами;
3. Стимулирование экспорта;
4. Создание современной инфраструктуры для развития традиционных и новых отраслей промышленности.

Рисунок 1 наглядно отражает структуру данной программы.



Рисунок 1 – Структура государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» [7]

В рамках данной программы предусмотрены подпрограммы, рассчитанные на развитие конкретных отраслей промышленности. Данный документ содержит реальные суммы поддержки для каждой из различных сфер промышленности, которые различны в зависимости от периода и отрасли. Суммы поддержки в денежном выражении различных отраслей согласно подпрограммам отражены в Таблице 2.

Как мы можем видеть из данных Таблицы 2, программа предусматривает стимулирование развития производства материалов, поддержку технологически сложного производства. Всё это в целом только подтверждает публичные заявления о приоритетном развитии инноваций. Высокий приоритет развития производства материалов так же оправдан, так как качественное, отечественное сырьё снижает издержки у производителей, понижает цену для потребителей и уменьшает зависимость российской экономики от зарубежных поставок. Совокупные вложения в производство машин и оборудования самые большие по сравнению с остальными тратами, что обусловлено



необходимостью прекращения тенденции зависимости многих секторов нашей экономики от зарубежного оборудования и необходимостью обновления парка общественного транспорта и дорожно-коммунальных служб, повышения экологичности транспорта и производства. Низкие вложения в лёгкую промышленность обусловлены приоритетом развития тяжёлой, так как наиболее экономически обоснованно развивать вначале более ресурсоёмкие и фундаментальные сферы производства, и только на их основе создавать производство товаров народного потребления. Также большое внимание уделяется сохранению экологии страны.

Таблица 2 – Затраты на развитие отдельных отраслей промышленности в млн руб. [составлено автором на основании источника]

Год	Машиностроение	Производство средств производства	Лёгкая промышленность	Производство материалов	Производство высокотехнологичной продукции	Содействие НИОКР	Развитие и поддержание промышленной инфраструктуры
2015	78806,8	17750,8	26310,4	56516,5	95815,7	91207,5	30000
2016	11065,4	15372,1	15070,2	67341,1	80428,6	70115,5	51042,1
2017	98982,8	95663,9	17304,5	19014,7	22461,3	49042	49483,1
2018	15245,8	15743,3	20482	17657,3	24081,9	58603,5	83102,3
2019	23664,1	50983,5	37571,9	90000	44467,1	88402,4	10225,3
2020	39529,5	36136,5	13804,5	80000	45012	11848,7	21071,9
2021	42408,4	27983,5	13804,5	14000	74372,1	14358,3	18956,2
2022	44297,8	31983,5	13804,5	90000	14391,2	15208,5	18519,4
2023	26213,4	47983,5	20571,9	90000	13899,1	67404,3	48893,8
2024	26213,4	47983,5	20571,9	90000	12447,5	67404,3	48893,8
Всего	406427	387584	199296	614529	427377	533595	380188

Наше правительство активно поддерживает внедрение инноваций в производственный процесс, и, по нашему мнению, это правильный вектор развития в текущих условиях, так как высокотехнологичное производство в перспективе обеспечит конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке и повысит уровень жизни населения. Но как обстоят дела на деле? Компании, развивающие инновационные методы производства, сталкиваются с риском. Риском отсутствия результата, убытков, потери деловой репутации и т. д. Государство в связи с этим стремится компенсировать их с помощью льготных условий для таких организаций, и это приносит свои плоды. Крупные российские компании, такие, как Mail. Group, Яндекс, Сбербанк, активно проводят инновационную политику, так как это даёт им возможность увеличивать свою прибыль и завоёвывать новые рынки. Но перечисленные компании не промышленные производители, они специализируются на информационных продуктах и различных услугах, что незначительно влияет на материальное производство. Конечно, нельзя отрицать, что качественное программное обеспечение, банковское обслуживание и доступ к информации крайне важны для любого предприятия, но они оказывают лишь косвенное влияние на материальное производство.

Что касается непосредственно материального производства, ситуация неоднозначная. С одной стороны, многие организации могут себе позволить проводить исследования и внедрять

инновации в производство. Отечественная промышленность представлена широким ассортиментом высокотехнологичных продуктов различного назначения, но его доля в общем объеме незначительна. Главная проблема российского высокотехнологичного производства – это отсутствие массовости и ориентированности на широкого потребителя. Основное внимание государства традиционно направлено на стратегическую отрасль (оборона, энергетика, авиастроение, космическая отрасль и др.), сохраняющую конкурентоспособность на мировом рынке, но спрос на такие товары ограничен и находится под влиянием многих политических, экономических и технологических факторов, что не позволяет в полной мере положиться на этот источник развития. Производство высокотехнологичных товаров массового пользования не развито в силу относительной новизны этой отрасли для российской экономики [9]. Государство выделяет средства на её развитие, но результаты неоднозначны. Несмотря на большие объёмы государственных субсидий, предлагаются сомнительные проекты и прототипы, не отвечающие требованиям, собранные из иностранных комплектующих или просто нерентабельные. В подобных условиях государству необходимо ужесточить контроль за исполнителями, тратой ими бюджетных средств, подбора персонала для исследований. В данный момент можно наблюдать постепенное улучшение ситуации: крупные IT компании, производители и банки предлагают товары, которые могут составить конкуренцию зарубежным, если не на мировом рынке, то хотя бы на отечественном. Но рядом с успешными, активно внедряющими инновации компаниями, существует большое количество предприятий, которые используют устаревшие технологии, оборудование, имеют серьёзные финансовые проблемы, что является причиной понижения эффективности, безопасности и экологичности производства, а также не позволяет технологически развивать процесс производства.

Российская экономика зачастую представляется как сырьевая, но это не совсем так, доля добывающего сектора составила 49,3% в 2018 году. Такие компании, как «Металл Профиль», ПАО «Северсталь», ООО «АВТОТОР Холдинг» и т. д., являются весьма успешными представителями обрабатывающей промышленности. Согласно исследованиям Росстата, несмотря на политику снижения зависимости нашей экономики от цен на энергоресурсы и повышения доли обрабатывающего сектора, доля добычи полезных ископаемых выросла (с 34,1% в 2010 г. до 38,9% в 2018 г.), а обрабатывающих производств, наоборот, сократилась – с 53,2 до 50,7%. Доля нефтегазового сектора увеличилась и в структуре обрабатывающих отраслей. Так, доля производства нефтепродуктов выросла с 17 до 23%, при этом металлургическое производство и машиностроение, напротив, сократились [10]. Как можно увидеть на Таблице 3 по итогам периода с 2015 по 2019 год добывающая промышленность обогнала обрабатывающую на 1,3%. В 2018 году наблюдался спад таких высокотехнологичных отраслей, как производство компьютеров, электронных и оптических изделий на 1,26%, научные исследования и разработки на 0,56%, производство прочих транспортных средств и оборудования на 3,27%, что в целом связано с пониженными тратами на связанные с этими производствами отраслями согласно программе развития [8].

Таблица 3 – Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности (в % к предыдущему году) [10]

	Промышленное производство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства
2015	99,2	100,7	98,7
2016	102,2	102,3	102,6
2017	102,1	102,1	102,5
2018	102,9	104,1	102,6
2019	102,4	103,1	102,3
Средний темп роста	101,8	102,5	101,7

Проблема увеличения доли добывающего сектора в нашей экономике стоит с каждым годом всё острее, так как многие макроэкономические показатели, в том числе цена на рубль чётко коррелирует с ценами на нефть, а нестабильная национальная валюта замедляет темпы роста экономики и понижает привлекательность российского рынка для зарубежных инвесторов. В последнее время мировой рынок перенасыщен нефтью и попытки регулирования предложения странами ОПЕК приводят к нестабильности валюты и проблемам с прогнозированием, что негативно сказывается на социально-экономическом положении страны. Пока что наша экономика способна существовать с текущими ценами, но учитывая тенденцию к их снижению, можно с уверенностью заявить, что в перспективе добывающую промышленность в России ждут тяжёлые времена. Это серьёзно ударит по бюджетным фондам, так как они лишатся не только прибыли с налогов и иных отчислений, но и будут вынуждены помогать разоряющимся компаниям, что только увеличит ущерб и приведёт к серьёзным социально-экономическим последствиям. В данных условиях отечественный добывающий сектор должен стремиться быть ориентированным на внутреннего потребителя. Для этого необходимо развивать производство топлива, материалов и различной продукции из нефтепродуктов. Также стоит снизить налоговую нагрузку на предприятия данного сектора, так как акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль и НДС делают нефть дорогой для потребителя, что снижает рентабельность для производств и сильно увеличивает конечную цену продукта, что в свою очередь понижает конкурентоспособность товара, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Дорогие энергоресурсы негативно влияют на конечную цену практически любого товара, производящегося на территории РФ.

Государству в данных условиях нужно действовать аккуратно, чтобы не понести слишком большие убытки от потери «нефтяных» доходов. Необходимо проводить планомерную политику по развитию обрабатывающего сектора. Поиск «точек роста», помощь социально значимым и разоряющимся предприятиям, спонсирование перспективных проектов, развитая правовая база – всё это будет положительно влиять на темпы развития. Но на данный момент, как мы можем видеть в программе развития, каждый год траты даже в рамках одной отрасли сильно колеблются, что создаёт условия для её нестабильности, такие отклонения в инвестициях необходимо сократить и пересмотреть структуру затрат в пользу обрабатывающего сектора.

Стоит отдельно рассмотреть такой эффективный инструмент государственной промышленной политики, как создание и развитие «точек роста». В основе такой концепции лежат разработки французского экономиста Франсуа Перру, в которых отрицается возможность повсеместного роста. Он начинает распространение с определённой территории и под его влияние попадают периферийные зоны. Общий экономический рост происходит за счёт постоянного появления «точек роста» в разных местах, которые со временем теряют свой потенциал и впоследствии либо оживляются старые, путём внедрения инноваций, либо появляются новые. В условиях географического и социально-экономического разнообразия России есть все условия для реализации такой политики. Эффективно распределяя ресурсы региона, можно создавать эффективные производственные цепочки и промышленные кластеры. Такие экономические субъекты в процессе своего развития будут распространять свою деятельность на соседние регионы и другие сферы хозяйственной деятельности. Это приводит к появлению относительно независимых макроединиц, со следующей структурой:

- базовая отрасль, которая и является «точкой роста»;
- группа связанных с ней отраслей;
- группа связанных с ней производств и услуг, обеспечивающих развитие внешнего эффекта.

Точки экономического роста по источнику развития делятся на:

- организационные
- ресурсные
- технологические

- финансовые

При реализации данной политики очень важно внедрение инноваций и открытие новых производств, так как развитый промышленный комплекс полезен для экономики не только материальными результатами своей деятельности, но и созданием новых производственных цепочек, которые уже в свою очередь будут влиять на развитие связанных с ним экономических субъектов и социально-экономическое положение регионов. Стоит заметить, что в СССР проводилась подобная централизованная политика, например, процесс создания промышленных центров, моногородов и т. д., что и было своеобразным созданием «точек роста». Но, как было сказано ранее, они не способны форсировать развитие местной экономики постоянно, в них необходимо инвестировать, чтобы она не теряла своей актуальности и эффективности, но, как показывает практика, отечественные собственники склонны эксплуатировать даже уже устаревшую производственную базу с целью максимизации прибыли в краткосрочном периоде, а не вкладываться в развитие.

Под региональной точкой экономического роста следует понимать отдельное предприятие или совокупность хозяйствующих субъектов, обладающих потенциалом саморазвития и имеющих возможность обеспечить высокое развитие региональной экономики. Задачей государства в данных условиях является создание условий для появления «точек роста» и их финансирование. Для этого необходимо создать систему критериев и механизмов поддержки, по которым может быть определено перспективное предприятие и способы его поддержки за счёт использования бюджетных средств. Критериями могут служить показатели финансовой деятельности, экономические данные по связанным хозяйствующим субъектам (как уже имеющимся, так и потенциальным) и характер деятельности такого предприятия. Этот процесс весьма затратный, но он способен дать серьёзный импульс для улучшения социально-экономического положения субъектов [10].

Но на данный момент условия функционирования промышленного сектора изменились. Эпидемия коронавируса неожиданно изменила условия, в которой должна функционировать мировая экономика в целом и промышленность в частности. По прогнозам ВТО, мировая торговля за 2020 год упадёт примерно на треть, что повлечёт за собой нарушение цепочек снабжения и снижение спроса на определённые категории товаров. В связи с этим эксперты Euler Hermes ожидают рецессию обрабатывающей промышленности. В России в таких отраслях промышленности, как текстильное производство, машиностроение, производство транспортного оборудования, производство сырьевых товаров, спад по причине нарушения поставок будет незначительным, так как текущий объём запасов высок и предприятия этих отраслей не находятся в заметной зависимости от иностранных поставок и ситуации на мировом рынке. Отечественная экономика может самостоятельно обеспечить такие предприятия сырьём, чего нельзя сказать об электронной промышленности и производстве компьютерной техники. Как было сказано ранее, в данных секторах экономики даже в «нормальных» условиях наблюдался спад, так что можно сказать, что высокотехнологическое производство в России без иностранных поставок и серьёзной поддержки со стороны государства получит серьёзный урон. Этот процесс неизбежен, так как в данных условиях развернуть масштабное внутреннее производство внутри страны необходимых комплектующих не представляется возможным [11]. Также общую ситуацию будет усугублять изменившаяся структура потребительского спроса, который сместится в сторону более дешёвых товаров.

В условиях отсутствия всеобъемлющих ограничительных мер в марте 2020 года по данным Росстата индекс промышленного производства по сравнению с февралём упал на 3%, а по сравнению с предыдущим годом на 2%, за апрель, в условиях стагнации экономики и развала малого бизнеса на 12% [10]. Говорить на данный момент о конкретных цифрах на более поздние периоды пока рано, но можно с уверенностью сказать, что спад будет продолжаться, так как многие предприятия прекратили работу, некоторые из них её уже не возобновят никогда из-за финансовых трудностей, снизился спрос на многие товары из-за снижения доходов населения и изменения материальных потребностей



сферы услуг. Крупные производства, которые продолжили производство, всё равно пострадают из-за связи с более мелкими компаниями, которые попали под ограничения. То есть можно сказать, что удар по таким предприятиям будет нанесён снизу, со стороны связанных с ними компаний. Конечно, некоторые отрасли, связанные с возросшим спросом на отдельные категории товаров, наоборот, будут развиваться из-за притока капитала, но, к сожалению, совокупный спад это не компенсирует.

Политика государства в данных условиях противоречива: выделяются средства на поддержку, вводятся льготные условия налогообложения и кредитования. С другой стороны, решение многих важных вопросов отдаётся под решение местных органов власти и, конечно, это можно назвать реализацией политики самоуправления, которая актуальна в условиях федеративного устройства государства, но в данных условиях это больше похоже на попытку «перекинуть» ответственность на места. Такая политика неоправданная, каждая мелочь очень важна для минимизации ущерба экономики, сохранении человеческих жизней и уровня жизни населения, так что решения должны приниматься максимально компетентными людьми, обладающими достаточным объёмом информации для их принятия. Также даже выделенные средства материальной поддержки из-за бюрократических проволочек поступают в экономику поздно, что усугубляет социально-экономическое положение.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что современная доктрина промышленного развития России направлена на развитие и внедрение инноваций и повышение доли обрабатывающего, производства, но на деле мы видим, что мы по-прежнему плотно сидим на «нефтяной игле», что рано или поздно серьёзно ударит по добывающей промышленности. В условиях эпидемии коронавируса государству необходимо пересмотреть направления денежных потоков, критерии и механизмы получения поддержки, увеличить контроль за тратой бюджетных средств. Российскому руководству стоит меньше полагаться на рыночные механизмы, так как уже почти 30-летний опыт показывает, что без «сильной руки» государства в этой сфере наблюдается спад. Опыт Китая и некоторых других стран показывает, что активное грамотное вмешательство государства в экономику может обеспечить ей стабильный рост, который позволит занять нам достойное место в мире и стать в один ряд с ведущими державами. Возможно, в ближайшее время промышленная политика в корне изменится из-за изменившихся условий. Россия имеет огромный потенциал для роста промышленного сектора, и он в состоянии сделать очередной скачок, со стороны органов власти в этих условиях требуется проводить грамотную экономическую политику и бороться с существующими проблемами. Наша экономика находится на перепутье, с одной стороны, она может быть сметена текущим развивающимся кризисом, с другой, - пережить тяжёлые времена и в перспективе стать менее зависимой от международной торговли, развить внутреннее обрабатывающее производство и улучшить социально-экономическую ситуацию в стране. Именно от решений государственных органов в этой сфере зависит, по какому пути пойдёт Россия.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 328 (ред. от 31.03.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»».
3. Алиева А.В. Процесс приватизации в России: итоги и последствия // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №16. – С. 66 – 68.
4. Деев А.А. Проблемы реализации государственной промышленной политики России / А.А. Деев, М.С. Соколов // Российское предпринимательство. - 2016. – Т. 17 – №5. – С. 585 – 596.
5. Медведева Э.А. Ответственность за незаконную приватизацию государственной и



муниципальной собственности в Российской Федерации: пробелы законодательного регулирования // Общество и право. – 2010. – №3 (30).

6. Раевский С.В., Исаченко Ю.И. Особенности формирования точек роста в промышленном регионе / С.В. Раевский, Ю.И. Исаченко// Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – №3 (378).

7. Тюленева Т.И. Современное состояние и основные направления развития промышленности в Российской Федерации // Вестник ТОГУ. – 2019. – № 4(55) – С. 81 – 90.

8. ВВП и промышленное производство РФ – итоги и перспективы // Финам [Электронный ресурс] URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/vvp-i-promyshlennoe-proizvodstvo-rf-perspektivy-2019-goda-20190219-120113/> (дата обращения 05.05.2020)

9. Высокотехнологичная продукция России // Русский эксперт [Электронный ресурс] URL: <https://ruxpert.ru/> (дата обращения 06.05.2020)

10. Промышленное производство // Росстат [Электронный ресурс] URL: [https://www.gks.ru/enterprise\\_industrial](https://www.gks.ru/enterprise_industrial) (дата обращения 07.05.2020)

11. Сколько денег потеряет мировая экономика из-за коронавируса // РБК Pro [Электронный ресурс] URL: <https://pro.rbc.ru/news/5e42a1ee9a79472e61c43d2a> (дата обращения 08.05.2020)

12. World development indicators // The world bank [Электронный ресурс] URL: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/> (дата обращения 08.05.2020)

# СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ И ХАРАКТЕРИСТИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Дяковский Павел Николаевич

аспирант,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: 79201163511@yandex.ru

**Аннотация:** Цель статьи – определение сущности понятия «кадровый потенциал». Показана взаимосвязь между производительностью труда и кадровым потенциалом организации. В статье проведён анализ взглядов различных авторов, раскрывающих сущность кадрового потенциала организации. Дано авторское толкование кадрового потенциала и взгляд на типы и элементы кадрового потенциала и их взаимосвязь. Для каждого элемента кадрового потенциала для оценки его уровня автором определены и обоснованы соответствующие характеристики.

**Ключевые слова:** производительность труда; кадровый потенциал; элементы кадрового потенциала; типы кадрового потенциала; характеристики кадрового потенциала.

JEL: M12; O15;

THE ESSENCE, ELEMENTS AND CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION'S HUMAN RESOURCES POTENTIAL

Dyakowski Pavel,  
graduate student,  
Yaroslavl state University named after P. G. Demidov»,  
Yaroslavl, Russia

**Abstract:** The purpose of the article is to define the essence of the concept of «personnel potential», the research method is the analysis of literary sources. The article analyzes the views of various authors on the concept of «personnel potential». The author's definition of the concept of personnel potential is given. The relationship between labor productivity and the organization's personnel potential is shown. The author's view on the types and elements of personnel potential and their relationship is presented. For each element of personnel potential, the author defines and justifies the characteristics.

**Keywords:** labor productivity; personnel potential; elements of personnel potential; types of personnel potential; characteristics of personnel potential.

Повышение эффективности деятельности современных промышленных предприятий связано с необходимостью не только развития, но и преодоления внешних дестабилизирующих социально-экономических факторов внешней среды, определяющих требования к состоянию внутренней среды организации.

Одним из факторов повышения эффективности деятельности является рост производительности труда. Мы можем это увидеть, обратившись к трудам политэкономов. Так, в своей работе «Капитал» К.Г. Маркс писал: «Метод производства относительной прибавочной стоимости заключается в том, что рабочий благодаря повышению производительной силы труда получает возможность произвести больше при прежней затрате труда в течение прежнего времени» [1, с. 421-422]. В. Петти, А. Смит, Дж. Локк, Д. Риккардо, К. Диль, Д. Юм, Дж. Беркли в свою очередь ввели понятие производительности труда, увязали стоимость товара с общественно-необходимым временем для его производства, определили труд как меновую стоимость. У. Тейлор, Г. Форд, Ф. Гилбрет, Г. Эмерсон изучали на

практике способы повышения производительности труда. Вопросы повышения производительности труда и использования кадрового потенциала работников актуальны и по сей день. Согласно статистике Международной Организации Труда (МОТ) [2] в 2019 году Российская Федерация по данному показателю занимает 64 место из 189 стран, участвовавших в рейтинге. По данным МОТ производительность труда в России по объёму производства на одного работающего составляет \$52 971, что в 3,7 раза ниже, чем у лидера рейтинга – Великого Герцогства Люксембург. Россия находится в группе из 23 развивающихся стран, которые по этому показателю едва превышают среднее значение рейтинга.

Как следствие, одним из приоритетных направлений, объявленных государством, является повышение производительности труда. В связи с этим, 24 декабря 2018 года президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам утвержден национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости», который предполагается реализовать до 2024 года. Ключевыми целями национального проекта являются следующие: рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых не сырьевых отраслей экономики; увеличение количества привлеченных к участию в реализации национального проекта субъектов РФ; увеличение количества средних и крупных предприятий базовых не сырьевых отраслей экономики, вовлеченных в реализацию национального проекта [3]. Кадровый потенциал отражает состояние и возможности трудовых резервов предприятия, а грамотное управление им должно базироваться на обоснованном раскрытии его сущности.

В понятии «кадровый потенциал» как самостоятельном, отличном от трудовых ресурсов и человеческого капитала, главным смыслообразующим словом является «потенциал», т.е. возможность реализации чего-либо. Базовое понятие «потенциал» происходит от латинского *potential* – мощь, сила, возможность. Вместе с тем широта применения понятия «потенциал» позволяет достаточно свободно трактовать термин «кадровый потенциал» (Таблица 1).

Таблица 1 – Взгляды отечественных учёных на содержание понятия кадровый потенциал

Автор	Определение
1 Козина А.М. [4, с. 9]	Категория, характеризующая совокупность общих и профессиональных знаний, умений, трудовых навыков и социальных качеств работников, занятых в определенной сфере деятельности – в предприятии, учреждении, отрасли.
2 Калачёв А.М. [5, с. 2]	Совокупность врождённых и приобретённых возможностей (способностей) конкретного сотрудника, которые применяются или могут быть применены в процессе трудовой деятельности для достижения существующих в настоящее время и будущих целей данной организации.
3 Никитина Т.А.	Общая характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития предприятия.
4 Садовникова Н.О. [6, с. 9]	1. Совокупность возможностей всех сотрудников организации, которые могут быть приведены в действие в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными перед обществом, регионом, коллективом целями на определенном этапе развития.

	2. Под кадровым потенциалом стоит рассматривать совокупного работника, как неотъемлемое и движущее начало всех стадий воспроизводственного процесса, «носителя» общественных потребностей, выполняющего функцию целеполагания, объективно порождающего и субъективно задающего стратегические и тактические цели развития экономики.
5 Ильин А.И. [7, с. 382]	Интегральная характеристика сотрудников, представляющая собой их максимальные возможности по достижению целей предприятия
6 Скороходова О.Р. [8, с. 69]	Совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда.

Смолкин А.М. определяет кадровый потенциал как совокупность способностей и возможностей кадров обеспечить эффективное функционирование организации [9, с. 250]. Круглова Н.Ю. считает, что кадровый потенциал выражается в лояльности сотрудников к организации [10, с.353].

По мнению Берглезовой Т.В. [11, с. 2], кадровый потенциал предприятия, в широком смысле этого слова, представляет собой умения и навыки работников, которые могут быть использованы для повышения его эффективности в различных сферах производства, в целях получения дохода (прибыли) или достижения социального эффекта. Берглезова Т.В. считает необходимым выделять понятие «долгосрочный кадровый потенциал», который включает в себя работников, которые могут решать задачи развития производства. При этом можно выделить две основные составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой (накопительный). Текущий кадровый потенциал представляет собой персонал, который изначально рассматривается администрацией исключительно для выполнения основных операций производства. Целевой (накопительный) кадровый потенциал предназначен для решения задач стратегического развития, расширения производства, повышения его конкурентоспособности. Он не предназначен для решения обычных текущих задач.

В своих работах Донгак Ч.Г. [5, с. 9] понимает под кадровым потенциалом обеспеченность организации работниками, уровень их профессиональной подготовки, креативно-творческие способности и деловую активность.

Как видно, названные авторы рассматривают кадровый потенциал как совокупность навыков, способностей и возможностей персонала предприятия. При этом никак не учитывается ни мотивация персонала, ни синергетический эффект командной работы. В этом отношении наиболее полным определением, кадрового потенциала, на наш взгляд, можно считать определение, данное Мосиным Ф.А.: кадровый потенциал – это имеющиеся и потенциальные возможности работников как целостной системы (коллектива), которые используются или могут быть использованы в определённый момент времени [12, с.30].

Анализируя труды зарубежных авторов, можно констатировать, что понятие «кадровый потенциал» ими вообще не выделяется. Вместо него они используют термин «человеческий капитал» (human capacity), что представлено в Таблице 2. Этот термин отражает форму проявления кадрового потенциала в духе неоклассической теории и, по нашему мнению, не до конца отражает социально-экономические аспекты.

С нашей точки зрения, современные понятия «человеческий капитал» и «кадровый потенциал» имеют определенные сходства и различия. Человеческий капитал – совокупность качеств, выступающих потенциальными источниками доходов для человека, предприятия, государства [5, с. 9]. Под человеческим капиталом понимается воплощенный в человеке запас способностей, знаний,

навыков и мотивов. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем.

Таблица 2 – Подходы зарубежных авторов к определению сущности кадрового потенциала (человеческого капитала) [13, с. 788]

Подход	Сущность кадрового потенциала (человеческого капитала)	Представители
Деятельностный	Совокупность врожденных и приобретенных способностей, образования и квалификации, используемые при осуществлении трудовой деятельности	Дж. С. Уолш, Л. С. Тороу, У. Боуэн, В. Н. Костюк, Т. Е. Дрок
Доходный	Совокупность интеллектуальных способностей человека, позволяющих ему производить экономические блага более высокого качества и получать более высокий доход.	Г. Беккер, Т. Шульц, Ф. Махлуп, И. Фишер,

Человеческий капитал может рассматриваться как совокупная стоимость инвестиций в обучение, способности и будущее сотрудника. Может также рассматриваться как компетентность сотрудника, его способность к общению и созданию ценности для клиента [6, с 15].

Говоря о различиях, следует вспомнить, что под человеческим капиталом понимается находящийся в распоряжении у собственника экономической запас благ (квалификация, специальная подготовка), имеющий стоимостную оценку. Потенциал – это возможности, не реализованные (находящиеся в резерве, он их создает, накапливает, сохраняет) и, соответственно, не имеющие экономической оценки до определенного времени, но которые при желании и определенных способах мотивации можно реализовать в процессе труда.

Сходство обсуждаемых понятий заключается, во-первых, в том, что потенциал и капитал принадлежат человеку; во-вторых, если есть потенциал, то при наличии потребности он может стать капиталом (как при создании экономических благ, так и при получении прибыли или дохода). Этим подчеркивается, что главное в организации – не потенциалы отдельных работников, а её единый кадровый потенциал, как, например, главное в системе – не сами элементы, а взаимодействие между ними [6 с. 9-10]. В пользу предположения о том, что человеческий капитал и кадровый потенциал хотя и схожи, но отражают разные стороны одного предмета – социально-экономические отношения работников, работодателей и государства, говорит сам процесс формирования кадрового потенциала. Так, М.В. Носкова, анализируя процесс формирования кадрового потенциала, выделяет две модели развития кадрового потенциала (Рисунок 1): «индивидуального кадрового потенциала» и «кадрового потенциала персонала». По мнению М.В. Носковой, «индивидуальный кадровый потенциал» отражает способности и возможности каждого отдельно взятого работника организации, а «кадровый потенциал персонала» позволяет количественно измерить возможности участия в производственном процессе как одного работника, так и всего трудового коллектива при наличии синергии, прямо зависящей от особенностей системы управления организацией [14, с. 92].

Таким образом, по нашему мнению, кадровый потенциал – это совокупность врождённых и приобретённых способностей – компетенций человека и коллектива в целом, которые проявляются или могут проявиться при организационных, экономических и социально-психологических условиях, определяемых системой мотивации, в процессе коллективной трудовой деятельности, направленной на достижение общих целей организации.



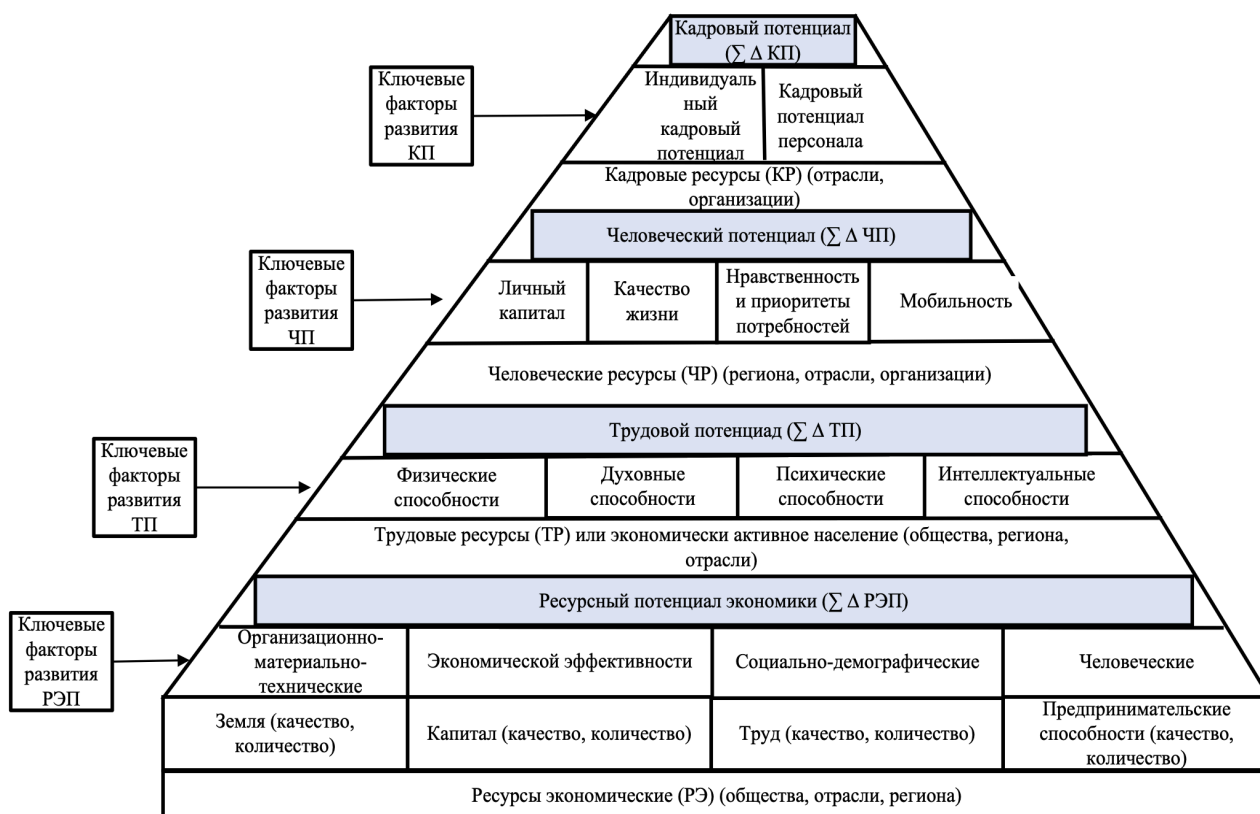


Рисунок 1 – Модель формирования кадрового потенциала по М.В. Носковой [14, с. 90]

Анализируя литературные источники и определения в них кадрового потенциала, можно выделить три типа элементов (Рисунок 2): индивидуальный кадровый потенциал, коллективный кадровый потенциал и экономический потенциал. Эти типы отражают сущность кадрового потенциала. Рассмотрим типы кадрового потенциала, их составляющие и характеристики.

Первый тип – это индивидуальный кадровый потенциал. Этот тип потенциала характерен для отдельного человека. Человек, как известно, представляет собой биосоциальное существо, обладающий определёнными физиологическими и личностными характеристиками [15, с. 43]. Физиологическому элементу индивидуального кадрового потенциала соответствуют физиологические характеристики человека. Физиологические характеристики человека в процессе труда изучает физиология труда. Проблема работоспособности является центральной в физиологии труда. Работоспособность – это способность к работе в определенном ритме определенное количество времени.

Характеристиками работоспособности являются нервно-психическая устойчивость, темп производственной деятельности, утомляемость человека [15, с. 115]. Общий уровень работоспособности конкретного человека как максимально возможный ее психофизиологический потенциал определяется следующими параметрами:

Перечисленные параметры зависят от возраста и пола человека, социально-экономических условий жизни и труда [16]. Исходя из этих положений, в физиологии труда пол, возраст и состояние здоровья приняты как характеристики физиологического элемента индивидуального кадрового потенциала.

Возвращаясь к определению человека как биосоциального существа, рассмотрим социальную сторону этого термина. Социальный аспект индивидуального кадрового потенциала выражается в личностном элементе. Основными характеристиками личности в этом отношении являются: активность (стремление расширить сферу своей деятельности), направленность (система мотивов, потребностей, интересов, убеждений) и участие в совместной деятельности социальных групп,

коллективов [17]. Основываясь на этом социологическом описании личности, предполагаем, что мотивация человека и его способность к лидерству являются характеристиками личностного элемента индивидуального кадрового потенциала.

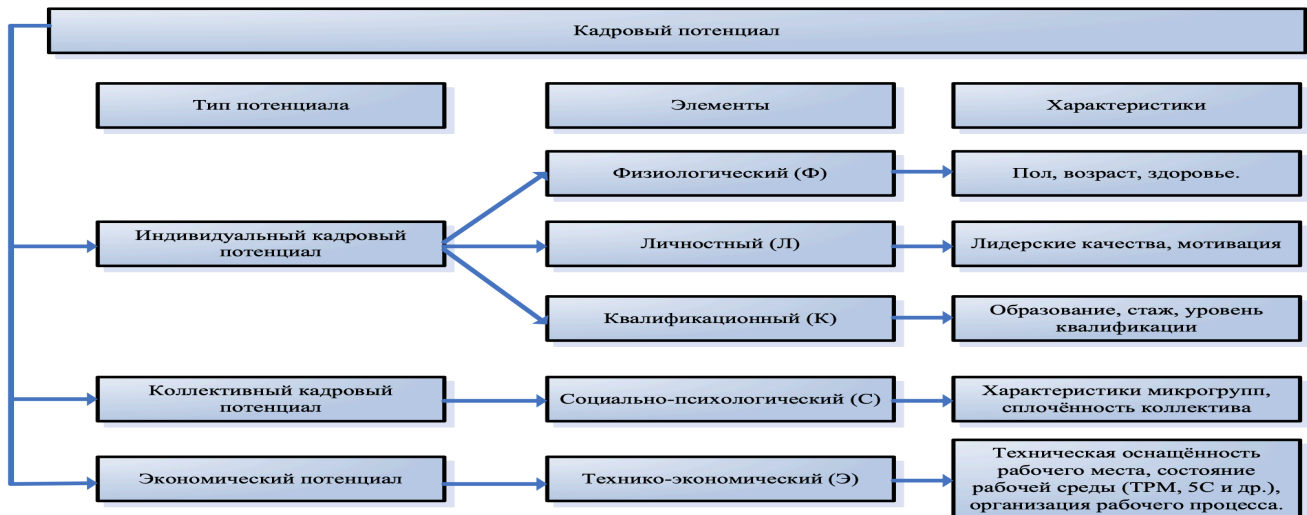


Рисунок 2 – Элементы кадрового потенциала и их характеристики [собственная разработка автора]

- состояние здоровья;
- мышечная сила и выносливость и их соотношение;
- свойства нервных процессов (сила, подвижность, уравновешенность);
- биоэнергетические процессы и резервы организма;
- психические функции

Содержание термина «квалификационный потенциал» как элемента индивидуального кадрового потенциала имеет различные трактовки. По мнению И.А. Баева и Е.Г. Сухих, данное понятие, «с одной стороны, должно включать в себя уровень знаний и умений, соответствующих достижениям научно-технического прогресса, а с другой стороны, отражать связи образовательного потенциала с эффективностью деятельности предприятия, проявляющейся в его конкурентоспособности и финансовой устойчивости на длительную перспективу» [18, с. 90]. Авторы данного определения акцентируют внимание на образовательной составляющей квалификационного потенциала. Обратимся к статье 195.1 Трудового кодекса РФ, где под квалификацией работника понимается уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника [19]. Законодатель в своём определении обращает внимание, что квалификация также состоит из опыта сотрудника, от которого зависит способность работника в процессе труда использовать имеющиеся знания на практике. Согласно Большой советской энциклопедии, под квалификацией понимается характеристика определённого вида работы, устанавливаемая в зависимости от её сложности, точности и ответственности. Работа обычно определяется разрядом, к которому данный вид работы отнесён тарифно-квалификационным справочником [20]. Авторы энциклопедии в своём определении предполагают, что квалификация – это не просто теоретические знания или практический опыт, а определённый уровень владения некоторой профессией, который соответствует определённому разряду. Основываясь на различных толкованиях понятия «квалификация», характеристиками квалификационного элемента индивидуального кадрового потенциала нами избраны образование, стаж и уровень квалификации.

Второй тип кадрового потенциала – это коллективный кадровый потенциал, который понимается в социально-психологическом аспекте через систему социально-психологических отношений, отражающих субъективную интеграцию отдельных работников и социальных групп

для осуществления общих производственных целей. Это внутреннее состояние коллектива, сформировавшееся как результат совместной деятельности его членов, их межличностных взаимодействий. Когда ведут речь о социально-психологических отношениях в коллективе, используют следующие характеристики [21]:

1. Совокупность социально-психологических характеристик группы;
2. Преобладающий и устойчивый психологический настрой коллектива;
3. Характер взаимоотношений в коллективе;
4. Интегральная характеристика состояния коллектива, включающая вышеперечисленные параметры

Третий тип кадрового потенциала – это экономический потенциал. Экономический потенциал выражается через совокупность факторов внутренней среды организации, которые способствуют: повышению производительности труда, внедрению рациональных форм разделения и кооперации труда, повышению квалификации кадров, рациональной организации трудового процесса и рабочих мест, обеспечению благоприятных условий труда, установлению рациональных режимов труда и отдыха, организации охраны труда, организации рациональных информационных потоков, повышению дисциплины труда и развитию творческой активности трудящихся. Обобщая перечисленные факторы, можно выделить три основные характеристики экономического элемента кадрового потенциала: техническая оснащённость рабочего места, состояние рабочей среды, организация рабочего процесса.

Таким образом, в статье проведен анализ развития взглядов на определение понятия «кадровый потенциал» и классифицированы существующие подходы к определению данной категории. Обособление в теории управления понятия «кадровый потенциал» означает осознание того факта, что знания, навыки и способности людей могут быть запасом, могут накапливаться и их можно использовать. Все глубже укореняется представление о принципиальной необходимости управлением развитием кадрового потенциала предприятия, так как кадровый потенциал влияет на производительность труда. Для этого были выделены параметры – элементы, формирующие кадровый потенциал и типы кадрового потенциала. Полученные выводы дают возможность выполнять далее исследования по обоснованию методов оценки уровня кадрового потенциала и путей его развития с целью повышения эффективности деятельности организации.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркс Карл (1818-1883). Капитал [Текст]: критика политической экономии: сочинение Карла Маркса. - Москва: Эксмо, 2011. - 24 см. - (Капитал. Карл Маркс). Т. 1: Процесс производства Капитала. - 2011. - 1195, [1] с. : фот., факс.; ISBN 978-5-699-23766-1
2. International labour organization. Statistics on labour productivity [Электронный ресурс]. // URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/labour-productivity/> (Дата обращения: 02.05.2020)
3. Приоритетная программа «Повышение производительности труда и поддержка занятости» [Электронный ресурс]. // URL: <http://government.ru/news/29354> (Дата обращения: 26.01.2020)
4. Козина А.М., Методология воспроизводства кадрового потенциала в сельском хозяйстве/ Автореферат, Великий Новгород, 2009. – 44 с.
5. Донгак Ч.Г. Повышение конкурентоспособности строительной организации на основе развития ее кадрового потенциала/ Автореферат, Санкт-Петербург, 2009. – 22 с.
6. Садовникова Н.О. «Развитие кадрового потенциала организации» / учебные тексты для специальности «080505.65 – Управление персоналом» (специализация – Служба персонала и кадровое консультирование») Составитель: К.п.н., доцент кафедры акмеологии и психологии управления ИКРиМ УрГПУ Садовникова Н.О., Екатеринбург 2011. – 70 с.

7. Ильин А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. – М.: Инфра-М, 2011. – 672 с.
8. Скороходова О.Р. Кадровый потенциал: понятие, сущность, основные характеристики/ О.В. Скороходова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015. – №24, с. 67-71.
9. Кошкин В. И. и др. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. – М.: «ИНФРА-М», 2009. – 560 с.
10. Круглова Н. Ю. Антикризисное управление: учебное пособие / Н. Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2009. – 512 с.
11. Берглезова Т. В. Понятие кадрового потенциала и его влияние на эффективность деятельности промышленного предприятия Проблемы предпринимательства в экономике России. 2005. [Электронный ресурс]. // URL: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/07.shtml> (Дата обращения: 04.10.2014)
12. Болдырева Р. Ю. Анализ существующих подходов к понятию «Кадровый потенциал» [Электронный ресурс] / Р.Ю. Болдырева, Ф.А. Мосин// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Выпуск № 1-2 / 2011. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-suschestvuyuschih-podhodov-k-ponyatiyu-kadrovyu-potentsial> (Дата обращения: 07.02.2015)
13. Ощепкова Д.С. Человеческий капитал как фактор экономического развития аэрокосмической отрасли [Электронный ресурс] // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева (Вестник СибГАУ) Том 16, №3, с.787-792 URL: [http://www.vestnik.sibsau.ru/images/stories/Statii/2015/16\\_3\\_2015.pdf](http://www.vestnik.sibsau.ru/images/stories/Statii/2015/16_3_2015.pdf) (Дата обращения: 12.03.2016)
14. Носкова М.В. Теоретическая модель развития экономической категории «кадровый потенциал» [Электронный ресурс] // Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 2 (64), 2010 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskaya-model-razvitiya-ekonomicheskoy-kategorii-kadrovyu-potentsial/viewer> (Дата обращения: 24.05..2020)
15. Чередниченко И. П. Психология управления / И.П. Чередниченко, Н.В. Тельных Н. В.// Серия «Учебники для высшей школы». – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 608 с.
16. Крушельницкая Я. В. Физиология и психология труда: Учебник – М.: Финансы и статистика, 2003 – 367 с.
17. Бодалев А. А. Личность и общение. – М.: Международная педагогическая академия, 1995. – 328 с.
18. Баев И.А. Актуальные задачи воспроизводства квалификационного потенциала работников промышленного предприятия /И.А. Баев, Е. Г. Сухих // Вестник Челяб. ун-та. Сер.8. Экономика. Социология. Соц. работа. – 2001. – № 1. – С. 72–73.
19. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ. (ред. от 24.04.2020) [Электронный ресурс] // URL: <http://mobile.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (Дата обращения: 03.05..2020)
20. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах). Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е. Т. 11– М.: «Советская Энциклопедия», 1973. – 608 с.
21. Морено Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе/ Пер. с англ./ Морено Я.Л. – М.: Академический Проект, 2001, – 384 с. – («Концепции»).

# ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Маркин Максим Игоревич

Старший преподаватель,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: markinmi@ystu.ru

Майорова Марина Аркадьевна

кандидат экономических наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,  
г. Ярославль, Российская Федерация.  
E-mail: mayorovama@ystu.ru

**Аннотация:** в статье проводится оценка уровня безработицы региона. На основе данных, представленных Росстатом за период 2010-19 гг., с помощью методов экономико-математического моделирования верифицируется гипотезы: о наличии прямой статистически значимой связи между численностью населения с доходами ниже прожиточного минимума и уровнем безработицы должна существовать прямая связь и о наличии обратной связи между вакантными местами и уровнем безработицы

**Ключевые слова:** текущий анализ, безработица, уровень безработицы, рынок труда, спрос и предложение на рынке труда в Ярославской области.

JEL: A11

## ESTIMATION OF THE UNEMPLOYMENT RATE IN THE Yaroslavl REGION

Markin Maxim Igorevich,  
Senior lecturer,  
Federal state budgetary educational institution of higher education Yaroslavl state technical University,  
Yaroslavl, Russian Federation

Marina Mayorova,  
PhD in Economics, associate Professor,  
Federal state budgetary educational institution of higher education Yaroslavl state technical University, Yaroslavl,  
Russian Federation

**Abstract:** the article assesses the unemployment rate in the region. Based on the data provided by Rosstat for the period 2010-19, using methods of economic and mathematical modeling, the hypothesis is verified: there must be a direct statistically significant relationship between the population with incomes below the subsistence minimum and the unemployment rate, and there must be a direct relationship between vacancies and the unemployment rate.

**Keywords:** current analysis, unemployment, unemployment rate, labor market, supply and demand in the labor market in the Yaroslavl region.

Страх потерять работу – один из самых сильных среди трудоспособного населения. С безработицей многим пришлось встретиться лицом к лицу и в Ярославской области. К сожалению, на текущий момент область в этом аспекте не уникальна - это не только общероссийская, но и мировая тенденция.

В настоящее время безработица является одной из главных макроэкономических проблем,



так как негативно влияет не только на финансовое состояние людей, но также на социально – экономическую и политическую сферы Ярославской области. Она неминуемо влечет за собой такие экономические последствия как: утрата квалификации, сокращение производства, снижение жизненного уровня населения региона.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему и выступает показателем макроэкономической нестабильности, администрация Ярославской области должна предпринимать меры для борьбы с ней. Существует множество инструментов борьбы с безработицей, однако не все они помогают эффективно бороться с проблемой особенно сейчас в период экономического спада.

В современной быстро меняющейся экономике постоянно происходят сдвиги объема и структуры спроса на труд. Это диктует необходимость более гибких отношений работодателей и работников, синхронной подстройки качественных характеристик рабочей силы под изменяющиеся требования рынка труда, совершенствования способов адаптации и социальной защиты работников.

Последствия первой волны пандемии и как следствие финансово-экономический кризис отчетливо показали, что долго и слаженно работавший механизм регулирования занятости, эффективно действовавший в рамках региона дает сбой.

Многие регионы, столкнувшиеся в последние годы с обострением проблем занятости, вынуждены были искать новые пути их решения. В Ярославской регионе также была разработана специальная антикризисная программа, сердцевиной которой стал комплекс мер, направленных на недопущение массовой безработицы.

Однако, в отличие от многих других регионов, где корректировка политики занятости прочно вошла в число приоритетных направлений деятельности администрации, в Ярославской области, с преодолением непосредственных последствий кризиса, проблемы сферы труда снова уходят на второй план.

Между тем, сформировавшиеся на протяжении последних двух десятилетий болевые точки рынка труда – структурные диспропорции, снижение уровня социальной защищенности, недостаточные темпы роста числа рабочих мест, разросшийся неформальный сектор, слабый контроль миграционных потоков, – по-прежнему сохраняются.

Становление рынка труда объективно изменяет традиционные и формирует новые взаимосвязи, что требует разработки новой политики в сфере занятости населения Ярославской области. Это, в первую очередь, обусловлено тем, что сегодня общество не может гарантировать полной занятости всего работоспособного населения.

На возможность трудоустройства влияют, с одной стороны, дисбаланс между спросом на рабочую силу в регионе на рынке труда и предложением рабочей силы, которая еще не сориентирована на этот рынок и практически не учитывает его потребностей, а с другой – существенные недостатки в самой подготовке безработных граждан к профессиональной деятельности [1].

К началу марта 2020 г. в органах службы занятости населения по Ярославской области состояли на учете 9,2 тыс. человек не занятых трудовой деятельностью граждан, из них 7,7 тыс. человек имели статус безработного, в том числе 6,3 тыс. человек получали пособие по безработице, то на 1 июля их количество выросло до 21 428 человек, это только официально зарегистрированные. На самом деле ситуация, вероятно, куда более плачевная. По данным службы занятости, ежедневно к ним обращаются от 400 до 900 человек. Наиболее уязвимой категорией оказались работники малого и среднего бизнеса.

Движение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения представлено на Рисунке 1 [3].



Рисунок 1 – Движение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения

На конец марта 2020 г. уровень регистрируемой безработицы составил 1,2 процента, а на 1 июля 2020 года составил 4,4 %, т.е. данный показатель вырос на 3,2 % всего за 5 месяцев.

Динамика потребности работодателей в работниках, заявленной в органах службы занятости населения (на конец месяца) представлена в Таблице 1 [47].

Таблица 1 – Динамика потребности работодателей в работниках, заявленной в органах службы занятости населения

Период	Потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения, человек	Нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на 100 заявленных вакансий		
		человек	в % к	
			соответствующему месяцу предыдущего года	предыдущему месяцу
2019				
январь	11767	83.5	83.6	117.6
февраль	11822	87.9	92.5	105.3
март	11288	93.6	105.6	106.5
апрель	12401	82.0	100.6	87.6
май	13981	68.9	96.0	84.0
июнь	14567	63.4	92.2	92.0

Период	Потребность работодателей вработниках, заявленная в органы службы занятости населения, человек	Нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на 100 заявленных вакансий		
		человек	в % к	
			соответствующему месяцу предыдущего года	предыдущему месяцу
июль	14925	63.6	97.0	100.3
август	14173	66.0	110.4	103.8
сентябрь	13077	68.3	117.6	103.5
октябрь	12527	68.9	112.4	100.9
ноябрь	11525	75.7	109.2	109.9
декабрь	10989	80.1	112.8	105.8
2020				
январь	11091	80.4	96.3	100.4
февраль	11410	79.5	90.4	98.9
март	11229	82.0	87.6	103.1

Трудоустройство граждан происходит и в это непростое время: в апреле-мае при содействии органов службы занятости населения трудоустроено 1 267 человек. Конечно, данная цифра меньше показателя прошлого года, но в настоящее время она является свидетельством того, что экономика не стоит на месте, а работодатели области не только принимают меры для сохранения трудовых коллективов, но и осуществляют дополнительные наборы кадров. На текущий момент в органы службы занятости Ярославской области работодателями заявлено 9 000 вакансий, из них 62% относятся к рабочим профессиям. Основная часть запросов поступает от предприятий, связанных со строительством, фармацевтической отраслью, сферой здравоохранения, образования, сельского хозяйства [4]. Востребованы сегодня и менеджеры продаж, курьеры, водители, рабочие по уборке зданий и территорий, швеи и ряд других специальностей.

Модификационные процессы на рынке труда, происходящие в условиях модернизации структурного устройства общественного производства, ставят перед современной экономической наукой задачу разработки и постоянной корректировки методологических подходов к их изучению. Рынок труда, рассматривавшийся до недавнего времени в большей степени как факторный рынок и носивший подчиненное положение по отношению к экономической системе в целом, выступает в современном обществе движущей силой экономического развития. В связи с этим традиционные методы воздействия на общую структуру и отдельные группы субъектов рынка труда необходимо корректировать с учетом ориентиров становления экономической системы с целью выявления резервов развития рынка труда и их активного вовлечения в воспроизводственные процессы.

Цель нашего исследования - оценить уровень безработицы для выработки научно-обоснованного подхода к разработке программ по снижению уровня безработицы в Ярославской области.

Для этого нами были выдвинуты несколько гипотез.

Гипотеза исследования 1: между вакантными местами и уровнем безработицы должна существовать обратная (статистически) значимая связь. Объяснение: Чем выше уровень безработицы, тем ниже число заявленных вакантных мест.

Гипотеза исследования 2: между численностью населения с доходами ниже прожиточного минимума и уровнем безработицы должна существовать прямая связь. Объяснение: Чем выше

уровень безработицы, тем больше людей с доходами ниже прожиточного минимума.

Период исследования – 10 лет, долгосрочный. Исследуемые показатели:

- уровень безработицы, в %;
- уровень занятости населения, в %;
- число населения с доходами ниже прожиточного минимума, в %;
- число вакантных мест, в %;

Выборка: Ярославская область.

Методы исследования: для проверки выдвинутой гипотезы используется корреляционный анализ. Для проведения корреляционного анализа в исследовании с пользовался программный продукт «R-Studio». Данные для проведения корреляционного анализа агрегированы в таблице 2.

Таблица 2 – Данные для проведения корреляционного анализа

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Численность безработных, чел.	23488	21357	20490	16313	13243	13040	13318	13982	12633	11155	12339
уровень занятости населения, в %	66,8	65,7	65,2	63,7	64,2	70,7	67,8	66,3	58,5	59	58
число населения с доходами ниже прожиточного минимума, в %	176,3	173,5	170,8	138,7	135,1	128,2	133,6	134,8	135,2	128,7	130
число вакантных мест, чел.	7987	8396	7213	10588	13220	10422	8355	9964	11181	12232	10989

Далее приведем скрипты, которые использовались в программном продукте «R-Studio» для верификации выдвинутых гипотез:

```
cor.test(level_of_registered_unemployment,
  Availability_of_vacant_positions)
##
## Pearson's product-moment correlation
##
## data: level_of_registered_unemployment and
Availability_of_vacant_ positions
## t = -1.2852, df = 9, p-value = 0.2308
## alternative hypothesis: true correlation is not equal to 0
## 95 percent confidence interval:
## -0.8037847 0.2698377
## sample estimates:
## cor
## -0.3937776
```

Визуальный анализ данных представлен на рисунке 2 - 4.

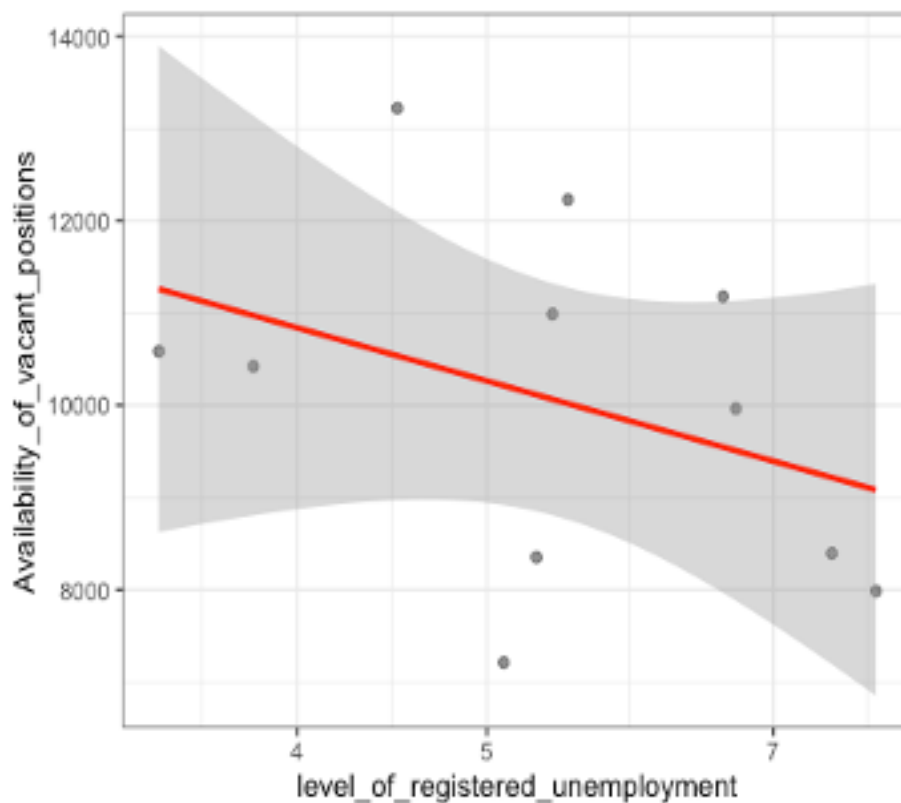


Рисунок 2 - Диаграмма рассеивания между исследуемыми показателями по гипотезе 1  
`cor.test(level_of_registered_unemployment, Poor)`

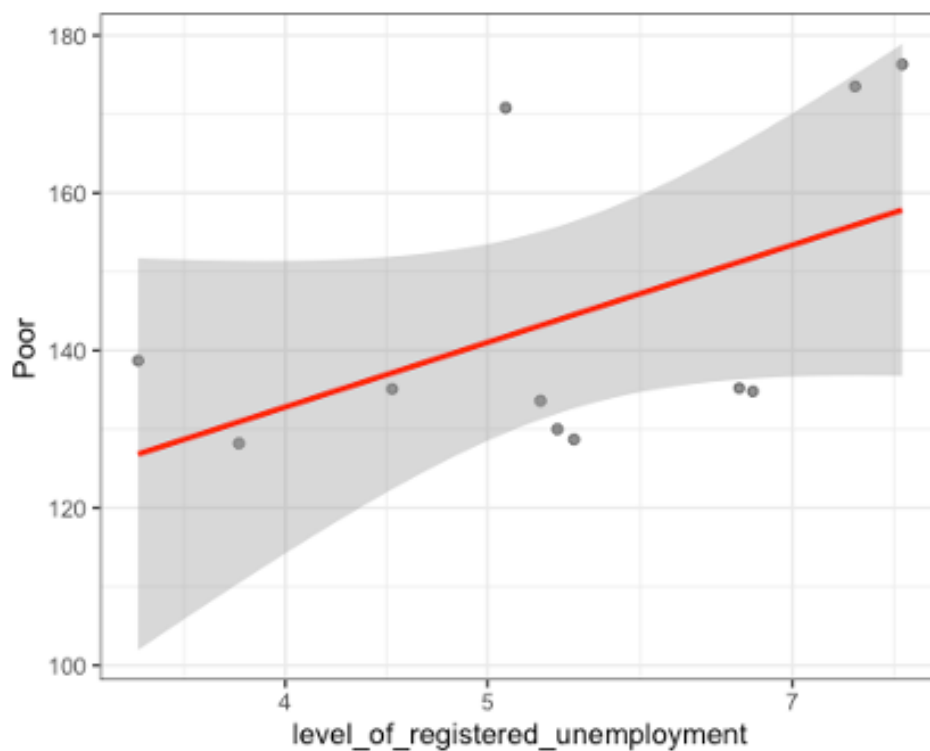


Рисунок 3 - Диаграмма рассеивания между исследуемыми показателями по гипотезе 2



```

cor.test(level_of_registered_unemployment, the_share_of_the_Poor)
##
## Pearson's product-moment correlation
##
## data: level_of_registered_unemployment and the_share_of_the_Poor
## t = 2.4477, df = 9, p-value = 0.0369
## alternative hypothesis: true correlation is not equal to 0
## 95 percent confidence interval:
## 0.05202718 0.89328996
## sample estimates:
## cor
## 0.6321722
## `geom_smooth()` using formula 'y ~ x'
## Pearson's product-moment correlation
##
## data: level_of_registered_unemployment and Poor
## t = 2.0329, df = 9, p-value = 0.07259
## alternative hypothesis: true correlation is not equal to 0
## 95 percent confidence interval:
## -0.05862579 0.86856597
## sample estimates:
## cor
## 0.5609778
## `geom_smooth()` using formula 'y ~ x'

```

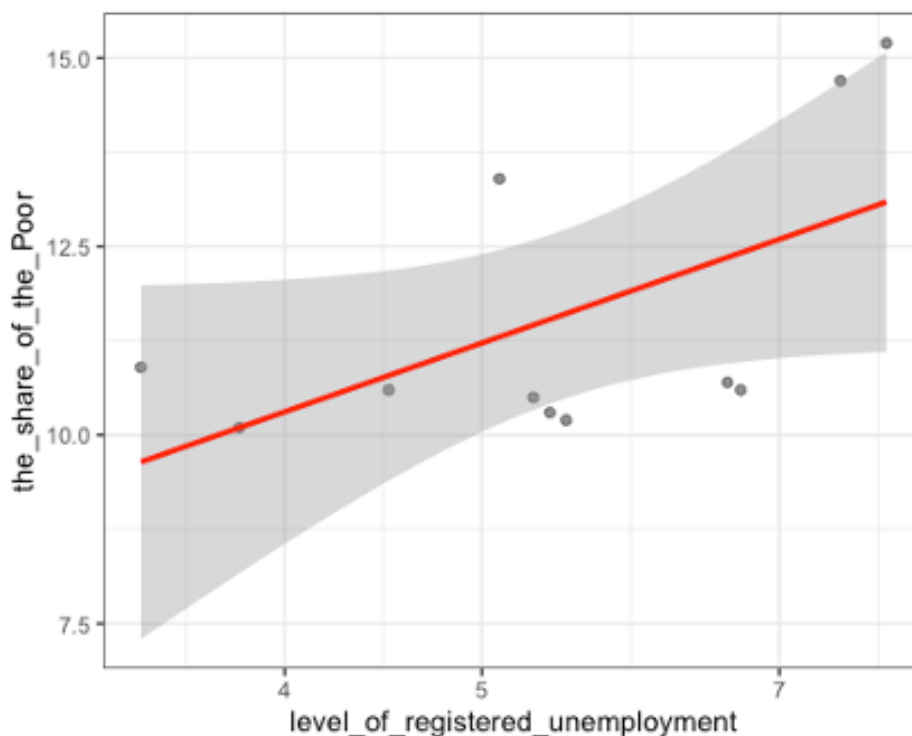


Рисунок 4 - Диаграмма рассеивания между исследуемыми показателями по гипотезе 2

Полученные результаты анализа позволяют сделать следующие выводы: гипотеза 1 не подтвердилась. Объяснение полученных результатов исследования связано с тем, что предлагаемые

вакантные места не востребованы на рынке труда в регионе. Это можно объяснить тем, что:

1) на рынке много открытых вакансий, уровень оплаты труда, которых на уровне МРОТ или выше на 10-15 %, что является негативным фактором при рассмотрении данной вакансии потенциальным соискателем, особенно в период кризиса.

2) не соответствие требований работодателей к вакантной должности и уровня компетенций соискателей.

3) требования к соискателям не соответствуют предлагаемому уровню оплаты труда.

Гипотеза 2 подтвердилась. Объяснение полученных результатов исследования связано с тем, что темпы изменения числа людей имеющих доход ниже прожиточного минимума реально отражают изменения уровня безработицы.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Третьякова, Л.А. Сущность категории «Трудовой потенциал»: социально-экономический аспект / Л.А. Третьякова, М.А. Бессонова, Е.Н. Трофименко // Журнал Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – . – № 34. – С. 1-8

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yar.gks.ru/> (дата обращения 27.11.2020).

3. Безработица в Ярославской области выросла почти в четыре раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4458772> (дата обращения 19.09.2020 г.)

4. О безработице, пособиях и новых вакансиях: как пандемия повлияла на рынок труда в Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4458772> (дата обращения 19.10.2020 г.)